

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



РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(8 декабря 2014г.)**

**г. Воронеж
2014г.**

Развитие экономики и менеджмента в современном мире/Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Воронеж, 2014. 349 с.

Редакционная коллегия:

к.э.н., доцент Бекулов Х.М. (г.Нальчик), 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), д.э.н., доцент Виноградова М.В. (г.Москва), 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), к.э.н., доцент Калашников А.А. (г.Ставрополь), д.э.н., доцент Миролюбова 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., доцент Мурзин А.Д. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н. Никитина А.А. (г.Кумертау), д.э.н., доцент Паштова Л.Г. (г.Москва), к.э.н., доцент Руденко М.Н. (г.Пермь), 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 «Развитие экономики и менеджмента в современном мире» (г.Воронеж) представлены научные статьи, тезисы, сообщения студентов, аспирантов, соискателей учёных степеней, научных сотрудников, ординаторов, докторантов, практикующих специалистов Российской Федерации, а также коллег из стран ближнего и дальнего зарубежья.

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

Оглавление

СЕКЦИЯ №1.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)	9
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА	
Боркова Е.А., Савостин Д.А.	9
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	
Якунина Р.П.	12
РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О РИСКЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ	
Полторацкая Т.Б.	15
СУБЪЕКТЫ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	
Максимова К.В.	20
ТАМОЖЕННЫЙ СЕРВИС В МЕХАНИЗМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ	
Косенко В.А.	22
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ	
Сосновская М.В.	24

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)	27
SMART–ТЕЛЕВИДЕНИЕ КАК РЕЗУЛЬТАТ КОННЕКТИВИЗАЦИИ МЕДИАПРОСТРАНСТВА	
Ливсон М.В.	27
АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ИГР	
Мирасов В.Ф.	29
АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФАКТОРОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР	
Березицкий С.А.	32
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ	
Леонтьева А.В.	36
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ УНИТАРНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРАВЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ВЕДЕНИЯ: БЫТЬ, ИЛИ НЕ БЫТЬ	
Бойко А.Н.	39
ИНТЕГРАЦИЯ МЕТОДОВ АНАЛИЗА В МЕТОДИКУ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА НЕГОСУДАРСТВЕННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	
Ибрагимова В.А.	42
ИССЛЕДОВАНИЯ В НЕРАВНОВЕСНЫХ СОЦИОТЕХНИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ: КОГНИТИВНЫЙ ПОДХОД	
Никитченко В.И.	46
К АНАЛИЗУ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ	
Рыжова Л.П., Носова Е.В.	48
К ВОПРОСУ О СОВРЕМЕННОМ СОСТОЯНИИ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО РЕГИОНА	
Хапаев И.Б.	50
КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИЙ ИНЖИНИРИНГОВЫМИ ЦЕНТРАМИ, СОЗДАВАЕМЫМИ НА БАЗЕ ВУЗОВ И ПРЕДПРИЯТИЙ	
Трибушная В.Х., Абилова В.В., Плотников С.А.	53
КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТУРИСТСКИХ РЕГИОНОВ: РОССИЯ НА МИРОВОМ ТУРИСТСКОМ РЫНКЕ	
Прилепских Е.О., Мухорьянова О.А.	55
МЕТОДЫ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА: МЕТОДИКА РАСЧЕТА, ПРЕИМУЩЕСТВА И ОГРАНИЧЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	
Болтава А.Л., Сухенко В.А., Кобелева А.А.	59
МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ЭЛЕМЕНТОВ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЛИНГА ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В СЕЛЬХОЗОРГАНИЗАЦИЯХ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ	
Леонов В.А., Леонова Е.И.	62
МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА	
Ковалева И.П.	67
О МЕРАХ ПОВЫШЕНИЯ ПЛОДОРОДИЯ ПОЧВ ПАХОТНЫХ ЗЕМЕЛЬ ЯКУТИИ	
Егоров Е.Г., Никифоров М.М.	70

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ В РАМКАХ КРУПНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	
Болгов И.С.	76
ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ДОХОДОВ КРУПНЕЙШИХ СПОРТИВНЫХ СОРЕВНОВАНИЙ	
Сангин Н.Э.	78
ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОРГАНИЗАЦИИ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ	
Лысенко Е.А.	81
ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОНВЕРГЕНТНЫХ РЕДАКЦИЙ СМИ	
Бирюков В.А.	85
ОЦЕНКА КАЧЕСТВЕННЫХ ФАКТОРОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА НА ОБЪЕКТЫ РЫНКА ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА	
Синякова Е.В.	87
ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ НА ПРИМЕРЕ ЯМАЛО-НЕНЕЦКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА	
Лаптев Д.Е.	90
ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	
Попова В.И.	95
ПРОБЛЕМЫ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ИННОВАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ НИЖНЕГО НОВГОРОДА)	
Девяткин А.Г.	98
ПРОБЛЕМЫ ОБЪЕКТИВНОСТИ ОЦЕНОК ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ЮГА ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ	
Девяткин В.А.	100
ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕКОНСТРУКЦИИ МОРАЛЬНО УСТАРЕВШЕГО ЖКХ И ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ГОРОДА ТЮМЕНИ	
Филимонова Л.А.	106
ПРОБЛЕМЫ ТЕРМИНОЛОГИИ В ОЦЕНКЕ РИСКА	
Куприянова М.В., Куприянов В.В.	110
ПРО ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПОЛИТИКУ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ В РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОМ КОМПЛЕКСЕ ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
Корякина А.В.	112
РОЛЬ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ФЕДЕРАЛЬНЫМИ И РЕГИОНАЛЬНЫМИ ОРГАНАМИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ	
Баранов А.П., Булигенова Д.А.	116
РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В ФОРМИРОВАНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА МОЛОДЕЖИ	
Евграшина И.А.	117
РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В АНТИКРИЗИСНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ	
Ларин А.Н.	119
РОССИЯ И ВТО: ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ДВА ГОДА СПУСТЯ	
Абашева Д.Р.	121
СБАЛАНСИРОВАННОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИИ – ОСНОВА РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ	
Зацаринина Ю.В.	125
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ	
Джамалудинова М.Ю.	127
СОСТОЯНИЕ И ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КУРСКОЙ ОБЛАСТИ	
Барбышева Г.И.	128
ТРАНСПОРТНАЯ ЛОГИСТИКА В РОССИИ	
Ануров А.А., Мачкарина П.М.	131
УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ, КАК ФАКТОР УСПЕШНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Покивайлова Е.А., Дудина Е.	133
УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СОВРЕМЕННЫХ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	
Мартыненко О.В.	136
УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫМ РЫНКОМ НЕДВИЖИМОСТИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	
Блеч А.В.	139
УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК РЕГИОНА	
Багова Д.М., Хапанчиева Х.Х.	141

ХОЗЯЙСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ КУЛЬТУРОЙ И ИСКУССТВОМ Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГА	
Боркова Е.А., Щеглова А.Д.	143
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ АПК САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	
Емелина Т.А.	147
СЕКЦИЯ №3.	
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10).....	149
АНАЛИЗ РЫНКА ТУРИЗМА И ЕГО ПРОГНОЗ	
Моисеева Р.Ю., Томилина А.В.	149
ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ СТРУКТУРЫ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА	
Калмакова Н.А.	153
К ВОПРОСУ О БЮДЖЕТНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ КАК ФАКТОРА УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ	
Азисова Л.А.	156
МЕГАРЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА	
Виноградова А.А.	158
НЕОБХОДИМОСТЬ В РЕФОРМИРОВАНИИ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ СОКРАЩЕНИЯ РАСХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА, НАПРАВЛЯЕМЫХ НА ВОЗМЕЩЕНИЕ РАСХОДОВ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ВЫПЛАТЕ СТРАХОВЫХ ПЕНСИЙ	
Лебедев В.М.	160
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Кошкина Ю.Е., Кельмаева А.С.	163
РАЗВИТИЕ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ КАК ФАКТОР ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	
Мурзаева О.В.	167
РЕАЛИЗАЦИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩЕЙ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ КАК ОСНОВА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ	
Перфилов В.А.	169
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ	
Дмитриев А.Н.	171
ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ	
Соколова А.А., Рябый В.И.	174
СЕКЦИЯ №4.	
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12).....	177
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ЗАТРАТ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ	
Кубарь М.А., Смольникова Я.В.	177
ИСТОРИЯ ЗАРОЖДЕНИЯ И СТАНОВЛЕНИЯ РОССИЙСКОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, КАК ПОЛНОЦЕННОЙ НАУКИ. ОСНОВНЫЕ ТРУДЫ И ТЕОРИИ XIX ВЕКА	
Сафонова Э.Г., Бодрова В.О.	180
МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	
Пошелюк Л.А., Бортникова И.М., Акименко С.С.	182
МЕТОДИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ПТИЦЕВОДСТВА	
Коваленко А.А.	185
ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ СУЩЕСТВЕННОСТИ В АУДИТЕ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ	
Петраш И.Е.	187
ОСНОВЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	
Башкатов В.В., Саркисов В.Г.	189
ОСОБЕННОСТИ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ»	
Хамхоева Ф.Я., Хамхоева М.М.	191
ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО НА ТЕРРИТОРИИ РФ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯНИЕ НА РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ	
Лысенко И.В., Калинин К.И.	193
ПРИЗНАКИ ФАЛЬСИФИКАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	
Костенко О.И., Кеворкова Ж.А.	196
ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ МСФО В РОССИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ РЕШЕНИЯ И ИХ РАЗВИТИЕ	
Лысенко И.В., Стрельникова Д.О.	198

ПРОБЛЕМЫ РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ О НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВАХ В ОТЧЕТНОСТИ, СОСТАВЛЕННОЙ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ	
Овчинникова О.А.	200
РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ПЕРИОД СРЕДНЕВЕКОВЬЯ	
Сафонова Э.Г., Киселев Р.Д.	202
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	
Бондарь А.А., Костева Н.Н.	204
СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К ПОРЯДКУ ОФОРМЛЕНИЯ И СОСТАВЛЕНИЯ РЕГИСТРОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	
Башкатов В.В., Синицына Т.Ю.	208
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	
Морозова Т.В.	210
ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ООО «НОВОПОКРОВСКИЕ ТЕПЛОВЫЕ СЕТИ»	
Лысенко И.В., Карева В.А.	212
СЕКЦИЯ №5.	
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ	
(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)	215
ФРАКТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФЬЮЧЕРСНЫХ КОТИРОВОК НЕФТИ	
Ефимова К.В., Косолапов К.В.	215
СЕКЦИЯ №6.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)	218
ЗНАЧЕНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА МАТЕРИАЛАХ ОАО "УАПО" Г.УФЫ	
Рыбаков А.А., Галлямова Т.Р.	218
ИСЛАМСКИЕ ФИНАНСЫ СЕГОДНЯ	
Боркова Е.А., Исаков И.Р.	220
УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ	
Юшкевич О.С.	223
СЕКЦИЯ №7.	
БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО	225
СЕКЦИЯ №8.	
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	225
ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ВУЗОВ	
Толочко Е.А.	225
ОРГАНИЗАЦИЯ ТРАНСФЕРТА ЗАТРАТ НА СТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ	
Кудрякова М.А.	227
СЕКЦИЯ №9.	
ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	229
СЕКЦИЯ №10.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	230
АРТ-ЯРМАРКИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ИНТЕРЕСОВ ТНБ	
Оникова Е.В., Королева Н.Н.	230
ИНТЕРЕСЫ РОССИИ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	
Шумакевич Н.В.	232
СЕКЦИЯ №11.	
МАРКЕТИНГ	234
ИНТЕГРАЦИЯ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ И КОММУНИКАЦИОННОЙ ФУНКЦИИ В МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ СОВРЕМЕННОГО ВУЗА	
Ходырева Т.В.	234
ИНФОРМАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ БЕНЧМАРКИНГА И МОНИТОРИНГА КОНКУРЕНТОВ	
Чечетка Е.Г.	236
ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА МАРКЕТИНГОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ И РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)	
Охлопкова А.В., Хандакова О.П.	239

СЕКЦИЯ №12.	
PR И РЕКЛАМА	243
PR И РЕКЛАМА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	
Андроненко Е.С., Чилина А.К.	243
СЕКЦИЯ №13.	
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	244
СЕКЦИЯ №14.	
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ	245
РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛИЗИНГА	
Стефанская М.А., Собченко Н.В.	245
СЕКЦИЯ №15.	
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	248
В ПОИСКАХ РЕШЕНИЯ: СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ И НАДЗОРА В РОССИИ	
Писецкая О.С.	248
ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ГЛОБАЛЬНОЙ СЕТИ ИНТЕРНЕТ	
Кетова А.С.	252
ИСТОЧНИКИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА 2015 ГОД	
Савин А.Ю., Дубровская Ю.Б.	254
СЕКЦИЯ №16.	
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	257
ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ	
Мазитова А.Р.	257
ОБЗОР ДЕЙСТВИЯ КОНКУРЕНТНЫХ СИЛ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	
Голяшев В.А.	262
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ	
Казанцева Л.В., Лунина М.Ю.	264
ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	
Бондаренко О.Г.	267
СЕКЦИЯ №17.	
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	270
СЕКЦИЯ №18.	
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА	270
ИЗ ЧЕГО СКЛАДЫВАЕТСЯ СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ?	
Артемьева П.В.	270
ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ, СТОЯЩИЕ ПЕРЕД КОНТРОЛЕМ КОНТРОЛЛИНГОМ В МЕНЕДЖМЕНТЕ	
Евгеева В.А., Сергеева Е.К.	272
ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА	
Любомудров Г.Д.	275
СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОЙ ТЕОРИИ ПО АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	
Греченюк А.В., Греченюк О.Н.	278
УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ПОВЫШЕНИИ НАДЕЖНОСТИ БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ	
Ковалев Т.А.	279
СЕКЦИЯ №19.	
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА	282
АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ	
Слущкая Е.М., Егорова Е.Н.	282
К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СФЕРЫ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В РФ	
Добрынин А.С.	286
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ СОВРЕМЕННОГО РУКОВОДИТЕЛЯ	
Гаврикова В.Н.	288

РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА: ВОЗМОЖНОСТИ И НЮАНСЫ ПРОЦЕССА	
Бурдуковская В.В., Норсеева М.Д.	292
ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА ПЕРСОНАЛА	
Леухин А.О.	294
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	
Безугляк О.С.	296
СЕКЦИЯ №20.	
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	298
К ВОПРОСУ О ПРИРОДЕ НАЛОГОВ	
Мигалкина А.Л.	298
НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Гурова В.А., Шаров М.К.	299
ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ НЕЗАКОННОГО ВОЗМЕЩЕНИЯ НДС ИЗ БЮДЖЕТА	
Рыкунова В.Л., Малашенко Д.Ю.	302
ФИНАНСИРОВАНИЕ НКО В РОССИИ	
Лунева Е.В., Кельмаева А.С.	306
СЕКЦИЯ №21.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....	311
FACTORS AFFECTING ON ESTIMATION FAIR VALUE DEPRECIATION FIXED FUNDS	
Moroz M.I.	311
ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ	
Раева Т.Д.	313
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ АДАПТАЦИИ КРЫМА К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Горячих М.В.	314
ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МОНИТОРИНГА ИНФОКОММУНИКАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАН СНГ	
Дюсенев А.С.	317
ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	
Абрядина В.В.	320
ПРОБЛЕМЫ И МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В РЕГИОНЕ	
Багова Д.М., Бицуева М.Г., Кунашева З.А.	323
ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ	
Родионова Л.Н.	325
СЕКЦИЯ №22.	
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ.....	329
СЕКЦИЯ №23.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	329
ВЛИЯНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА НА МЕЖДУНАРОДНУЮ МИГРАЦИЮ	
Николаенкова М.С., Иванова Е.В., Невежин В.П.	329
ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА КАК ВАЖНЫЙ АСПЕКТ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВОМ	
Боркова Е.А., Суконникова Е.А.	335
ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ МОЛОДЕЖИ В РОССИИ	
Климова Н.В., Шубич А.В.	338
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА	
Зотова Ж.И., Чернышева В.П.	340
СЕКЦИЯ №24.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ.....	342
ОЧЕРК ИЗ МОНОГРАФИИ ПРОФЕССОРА М.Х. БУЛГУЧЕВА "БЫТ И АДАТЫ НА КАВКАЗЕ"	343
ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2015 ГОД	347

СЕКЦИЯ №1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Боркова Е.А., Савостин Д.А.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г.Санкт-Петербург

Удачная реализация государственной инновационной политики в значительной мере находится в зависимости от состояния и уровня развитости малого бизнеса, который по собственной природе, чаще всего считается источником инноваций и каналом трансферта технологий в производство.

Малый бизнес значительно воздействует на трансформацию структуры экономики, становится особым сектором для формирования новейших рынков. Согласно имеющимся оценкам, на исследование основной массы экономических новшеств и доведения их до формы промышленного образца, небольшим фирмам потребуется гораздо меньше времени, нежели большим компаниям.

Необходимость развития малого предпринимательства обосновывается не только лишь спецификой стоящих перед российской экономикой задач системного и структурного обновления, однако и глобальными тенденциями, связанными с подключением раздела малого и среднего бизнеса в единые механизмы общественно-экономического развития. Так, доля малого бизнеса в производстве ВВП в развитых странах составляет наиболее 50%, в РФ — только 10-11 % [4].

Сегодня, как указывает опыт развитых государств, в которых малый бизнес занимает огромную долю от всеобщего количества предприятий, производя наиболее 50% валового национального продукта, развитие и поддержка сектора малого предпринимательства приобретает все наибольшее значение. Рассмотрим главное регулирующее законодательство государственной помощи малых инновационных компаний в РФ.

Законодательное определение государственной помощи инновационной деятельности, в первый раз было представлено в редакции федерального закона «О науке и государственной научно-технической политике» от 21 июля 2011 года № 254-ФЗ, согласно которой, муниципальная поддержка инновационной деятельности определяется как совокупность мер, принимаемых органами государственной власти Российской Федерации в согласовании с законодательством Российской Федерации в целях создания необходимых правовых, финансовых и организационных условий, а также стимулов для юридических и физических лиц, исполняющих инновационную активность

В ст. 22 Федерального закона № 209-ФЗ от 24.07.2007 «О развитии малого и среднего предпринимательства» также содержатся правовые предпосылки предложения поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства в области инноваций, такие как:

1. Создание организаций, образующих инфраструктуру помощи субъектов малого предпринимательства и оказывающих им поддержку, в том числе технопарков, центров коммерциализации технологий, технико-внедренческих и научно-производственных зон, а также снабжение функционирования таких организаций
2. Помощь патентованию изобретений, индустриальных образцов, селекционных достижений, а также государственной регистрации иных итогов интеллектуальной деятельности, созданных субъектами малого бизнеса
3. Создание критериев для привлечения субъектов малого и среднего предпринимательства к заключению договоров субподряда в области инноваций.
4. Создание акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов.

Особую роль в стимулировании создания малых инновационных предприятий сыграл Федеральный закон № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического внедрения результатов интеллектуальной деятельности». После принятия предоставленного закона в 2009 году, к ноябрю 2010 года было учреждено более 600 малых инновационных компаний при вузах. В то же время, принятие такового закона трудно именовать мерой помощи, ведь содержание закона только декларирует вероятность создания таких предприятий, при этом, не ликвидируя трудности, с которыми встречается предприятие.

К сожалению, эти законы не решают проблемы: отсталости рынка частного рискованного капитала, невысокой доступности и дороговизны кредитного финансирования, недоступность для малых и средних инновационных

компаний фондового финансирования делает финансовую помощь малого и среднего инновационного бизнеса со стороны государства критически важной. В нашей стране правительство вынуждено не только восполнить классические для инновационных систем всех без исключения государств «провалы рынка» (отсутствие частного финансирования на «предпосевной» стадии становления инновационного предприятия), однако и брать на себя роль таких институтов, как частные венчурные фонды и неформальный венчурный капитал.

Приходится признать, что малый и средний инновационный бизнес в российских регионах обязан выживать и раскручиваться в условиях ожесточенного денежного дефицита. По оценкам экспертов, существующие источники финансирования, включая приборы денежной помощи со стороны государства, покрывают инвестиционные потребности малых и средних инновационных компаний не более чем на 10-15%.

Недостаток, дороговизна и непостоянность финансирования считаются одними из основных причин, по которым многие перспективные малые компании замедляются в своем развитии и в течение 10-15 лет не могут вылезти на стадию устойчивого роста. Возможно, решением многих проблем - развитие венчурного бизнеса в России, но главной проблемой его становления является отсутствие нормативной правовой базы, регулирующей активность венчурных компаний и инвестиционных институтов. Отмечено также, что отсутствуют достаточные меры государственной помощи и стимулирования венчурного предпринимательства.

Имеется также ряд немаловажных проблем, мешающих развитию венчурной индустрии в России. Главные из них:

- отсталость инфраструктуры, обеспечивающей возникновение в научно-технической сфере России новых и развитие имеющихся малых и средних быстрорастущих технологических инновационных компаний, способных стать привлекательным объектом для прямого (венчурного) инвестирования;
- отсутствие российского капитала в венчурной индустрии России - одного из главных факторов привлекательности страны для зарубежных инвесторов;
- невысокая ликвидность венчурных вложений, в значительной мере обусловленная малой развитостью фондового рынка, являющегося важным инструментом свободного выхода венчурных фондов из проинвестированных компаний;
- отсутствие экономических стимулов для привлечения прямых вложений в компании высокотехнологичного сектора, обеспечивающих приемлемый риск для венчурных инвесторов;
- низкий престиж предпринимательской деятельности в области малого и среднего бизнеса.

Оказание содействия на государственном уровне в решении указанных проблем и устранении имеющихся преград позволит существенно ускорить развитие и нарастить эффективность зарождающейся в России венчурной промышленности.

Проведенный анализ состояния инфраструктуры поддержки малого инновационного бизнеса демонстрирует, что в стране есть довольно развитая инфраструктурная сеть, включающая в себя: агентства, фонды помощи, бизнес инкубаторы и технопарки, и остальные составляющие. Но есть разнородность распределения и доступности частей инфраструктуры по регионам. Большая плотность инфраструктуры характерна для Ленинградской области (далее - ЛО). В основной массе районов сделаны центры помощи предпринимательства. Все районы имеют фонды поддержки предпринимательства, технопарки и бизнес-инкубаторы. Во всех частях ЛО действуют и оказывают поддержку бизнесу общественные организации, такие как: Многофункциональный центр по предоставлению государственных услуг юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям Санкт-Петербурга, ООО ОПОРА РОССИИ, торгово-промышленные палаты субъектов и муниципальных образований, СПб ГБУ «Санкт-Петербургский Межрегиональный Ресурсный Центр».

В то же время, в ЛО созданы институты развития, такие как: ОАО «Российская венчурная компания» (РВК), Некоммерческая организация «Фонд предпосевных инвестиций», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

Далее рассмотрим подробнее проблемы инновационной активности и механизмов поддержки малых предприятий на примере г.Санкт-Петербурга.

Исследование будет проводиться по данным мониторинга деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге, проведенного в 2010 году. Среди многочисленных проблем в секторе малого бизнеса, проблема финансового обеспечения остается одной из наиболее острых. Несмотря на попытки улучшения условий кредитования малых предприятий, препятствий на пути к получению кредита достаточно много. Проблему слабой финансовой поддержки малых предприятий подтверждает мониторинг деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге, проведенного в 2010 году. (Рисунок 1.)

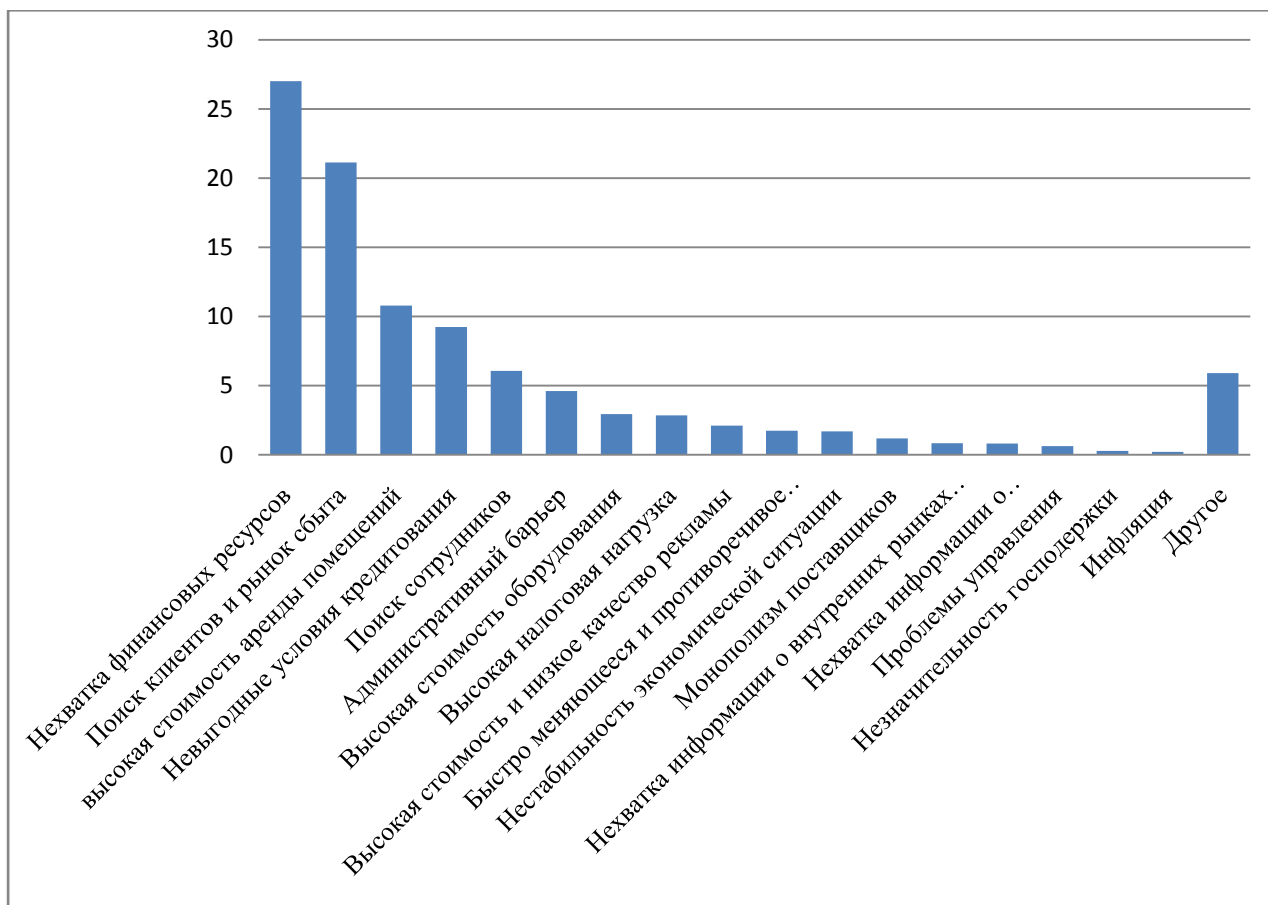


Рис.1. Рейтинг проблем в %.

Полученные данные позволяют сформулировать советы и предложения по поводу путей стимулирования инновационной деятельности, как непосредственной помощи, предоставляемой конкретно самим компаниям, так и поддержке с помощью развития главных институтов поддержки малых инновационных компаний.

1. Использование программно-целевого метода, позволит, проводить единую политику по поддержке Санкт-Петербургом субъектов малого и среднего предпринимательства; консолидировать и эффективно управлять бюджетными средствами; обеспечить высокую бюджетную эффективность расходов на поддержку и развитие малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге.
2. Решение проблем с денежной недостаточностью должно осуществляться никак не с помощью роста безвозмездных платежей, а путем создания и становления инвестиционных институтов, фондов, в первую очередь венчурного капитала.
3. Формирование информационной и консультационной помощи для всех участников регионального инновационного процесса: как самих компаний, так и организаций, предоставляющих помощь.

Вопросы финансирования малых инновационных предприятий во многом находятся в зависимости от степени их интеграции, совместной работы с разными элементами инновационной инфраструктуры. Так, наиболее пятидесяти процентов компаний, участвующих в инновационной деятельности, сотрудничают с университетами (около 53,7 %). Незначительное количество сотрудничает с иностранными экономическими структурами и венчурными фондами.

Но, следует заметить, что малые инновационные предприятия, согласно опросам, выражают рвение к другому распределению форм совместной работы. В частности, посреди предпочитаемых форм совместной работы они выделяют: сотрудничество с венчурными фондами и участие в различного рода программах и проектов инновационного становления. (Рисунок 2)

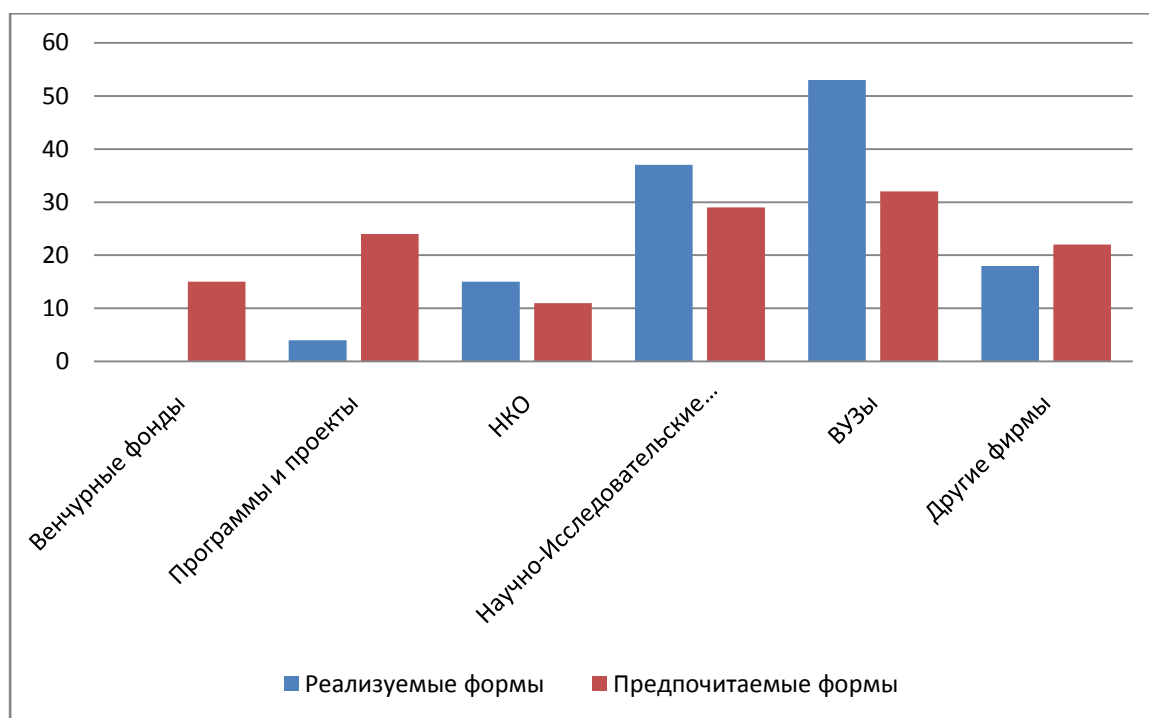


Рис.2. Реализуемые и предпочитаемые формы сотрудничества малых инновационных предприятий

Стремление увеличить список форм совместной работы - достаточно позитивная тенденция, однако одновременно выявляется желание уменьшить сотрудничество с университетами, что может понизить совместный уровень инновационной активности в регионе.

Активность инновационной деятельности часто находится в зависимости от итогов, полученных предприятиями вследствие исследования и внедрения новшества.

Так, в итоге реализованных проектов около 59% компаний увеличили собственную выручку, 44% увеличили качество собственного продукта, такое же количество расширило рынки сбыта и 36 % фирм-респондентов увеличили размеры продаж. Все компании, участвовавшие в выборке, намечали улучшить в результате деятельности все показатели, не считая качества товара.

Список литературы

1. Боркова Е.А. Использование динамической модели оценки инвестиционного климата в управлении инвестиционными процессами // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2013. №5(64). С. 19-24.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистика [Электронный ресурс], Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
3. Официальный сайт Российской Ассоциации Венчурного Инвестирования [Электронный ресурс], Режим доступа: <http://www.rvca.ru/rus/>
4. Zoidov K.KH., Morgunov E.V., Bidjamova K.V. Small and average innovative business evolution feature of crisis economy in the post-Soviet territory.—М: CEMI RAS, 2009.-152 p.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Якунина Р.П.

Казанский (Приволжский) Федеральный университет, г.Казань

Оценка стоимости человеческого капитала, как на уровне страны, так и на уровне фирмы всегда вызывала множество споров среди экономистов. Еще У. Петти попытался дать денежную оценку полезных свойств человека. Одна из первых формулировок этой проблемы обнаруживается в его «Политической арифметике» (1676 г.). «Стоимость человека» он определял размерами дохода, который человек производит.

Для начала выделим существенные характеристики человеческого капитала как универсального ресурса по критерию стоимости:

а) начальная стоимость – чистая приведённая стоимость расходов, необходимых для организации найма и обучения работников, которая должна быть уменьшена на величину выгод, получаемых вследствие преимущества фирмы в координации по сравнению с набором индивидуальных контрактов;

б) цена замены – стоимость ресурсов, которые выводятся из экономической деятельности в результате формирования человеческого капитала;

в) альтернативная стоимость – ценности, которые могли бы быть получены с помощью трудовых ресурсов в наилучшем из оставшихся возможных вариантов их применения;

г) чистая приведенная стоимость будущих доходов, которые предприятие будет получать дополнительно за счет человеческого капитала.

Описание состава затрат по формированию человеческого капитала учитывает затраты на рекрутинг и отбор – поиск, объявления в прессе, почтовые расходы, приглашения, расходы на проживание, проведение интервью. Затраты на работу с теми претендентами, которым было отказано в найме, учитываются затем в затратах по найму принятых работников. Затем следует учесть также затраты на оформление контракта и введение в курс дела принятого на работу.

После приема сотрудника на работу, как правило, необходимы затраты на его обучение. Человека знакомят со спецификой профессиональной деятельности, он должен воспринять культуру организации. Большую часть затрат в этом случае составляет зарплата работника, которую он получает в течение периода обучения. Следует также учитывать альтернативную стоимость времени, потраченного наставниками, а также снижение производительности труда других работников, которые вынуждены исправлять возможные ошибки новичка. Оценивая человеческий капитал отдельного индивида, следует учесть в его общей стоимости затраты, которые он предпринял в поисках работы и достижении требуемого уровня подготовки.

Различают обучение общепрофессиональное и специальное. Затраты на общепрофессиональное обучение имеют целью поднять общий уровень подготовки работника в рамках определенной профессии. Необходимость такого обучения обусловлена развитием профессии, научно-техническим прогрессом, инновациями и требованиями инвестиционного проектирования в рамках организации. Следовательно, затраты на общепрофессиональное обучение работников повышают конкурентные преимущества предприятия и способствуют увеличению прибыли в долгосрочном периоде. В таком случае их можно рассматривать как часть постоянных затрат. Так как работник не может компенсировать эти затраты, хотя в результате возрастают его конкурентные преимущества, чаще всего обучение оплачивает предприятие. Затем работодатель возмещает расходы, выплачивая в течение определенного периода зарплату меньшую, чем стоимость предельного продукта, производимого работником. Специальное обучение имеет целью обеспечить конкурентные преимущества предприятия в коротком периоде. Обычно это – знания, умения и навыки, необходимые для работы с конкретным типом продукта (специализированная компьютерная программа, электронное устройство и т.п.). В этом случае затраты на обучение могут быть отнесены к переменным.

Как уже отмечалось, увеличение человеческого капитала предприятием в форме повышения квалификации работников сопряжено с риском оппортунистического поведения. Работник, получив полезные знания и опыт, может предпочесть новое место работы с более высокой зарплатой, а предприятие, оплатившее его образование, не успеет получить компенсацию в виде возросшей производительности. В таких случаях, составляются контракты, предусматривающие определенные санкции.

Помимо этого, оценка человеческого капитала может послужить своего рода «диагностическим инструментом» для компании. Но в целом организации рассматривают человеческий капитал как ресурс для получения своего дохода. Основная цель направленных инвестиций организации, в человеческий капитал, включая расходы на обучение, состоит в том, что инвестиции должны либо повышать производительность труда человека, либо позволять ему после прохождения необходимого обучения заниматься трудом, результат которого приносит большую прибыль компании.

Среди методов оценки человеческого капитала организации большое распространение в экономической литературе имеют методы:

1. Метод оценки человеческого капитала на основе подсчета затрат на человеческий капитал.

Метод расчета на основе прямых затрат на персонал – включает в себя подсчет затрат на персонал, включая оплату труда, налоги, охрану и улучшение условий труда, расходы на обучение и повышение квалификации. Недостаток метода состоит в неполной оценке реальной величины человеческого капитала. В качестве примера можно привести следующую методику определения стоимости человеческого капитала:

Номинальную годовую величину человеческого капитала предприятия (K_n) предлагается определять по стоимости живого труда всего персонала на базе нормативной численности ($Ч_n$) по формуле:

$$K_n = Ч_n \times (Ф_o + Ф_m + З_d + З_o) / Ч_f,$$

где $Ф_o$ - фактическое либо плановое значение годового фонда оплаты труда всего промышленно-производственного персонала предприятия;

$Ф_m$ - фактическое значение годового фонда материального поощрения труда работников предприятия, если он предусмотрен в отдельном виде;

$З_d$ - годовые затраты на оплату и поощрение труда работников предприятия из других источников финансирования, например из доходов, полученных за выполнение неплановых заказов, поступивших со стороны;

$З_o$ - годовые затраты на обучение, переподготовку, повышение квалификации всех категорий трудящихся на предприятии;

$Ч_f$ - фактическая суммарная среднегодовая численность всех категорий персонала предприятия. Заведомо предполагается, что фонды $Ф_o$ и $Ф_m$ в течение отчетного года расходуются полностью.

3. Метод определения первоначальных и восстановительных издержек на персонал анализирует затраты фирмы, связанные с приобретением и заменой персонала. Данный метод был разработан в рамках концепции «Анализ человеческих ресурсов», предложенной Эриком Флэмхольцем еще в начале 60-х годов. Метод включает в себя подсчет издержек на найм и первоначальное обучение сотрудников определяемые как «первоначальные издержки», и подсчет «восстановительных издержек» в состав которых входят прямые издержки связанные с выплатами по увольнению и косвенные, связанные со снижением производительности работника перед увольнением и настроения в коллективе. Явный недостаток метода: практически невозможно с достаточной точностью рассчитать косвенные восстановительные издержки.

4. Метод перспективной стоимости человеческого капитала учитывает в дополнение к оценке конкурентной стоимости динамику стоимости человеческого капитала в перспективе на 3, 5, 10 и 25 лет. Данный метод оценки необходим для организаций, занимающихся разработкой долгосрочных и крупных проектов, связанных с исследованиями в сфере создания инноваций или строительства крупных высокотехнологичных объектов. Стоимость ряда сотрудников с течением времени меняется неравномерно, вырастая по достижении важных результатов и приближения к ожидаемым конечным результатам, когда уход из организации части персонала сопряжен с большими потерями.

5. Метод измерения индивидуальной стоимости работника.

Ценность работника с учетом вероятности того, что он останется работать в организации в течение какого-то времени, определяет ожидаемую реализуемую стоимость. Эта стоимость состоит из двух элементов: ожидаемой условной стоимости и вероятности продолжения членства в организации, которая выражает ожидание руководства по поводу того, какая часть этих доходов будет реализована в организации до предполагаемого времени ухода работника.

$$PC = UC \times P(O),$$

$$P(T) = 1 - P(O),$$

$$АИТ = UC - PC = PC \times P(T),$$

где UC и PC — ожидаемая условная и реализуемая стоимость;

$P(O)$ — вероятность того, что работник останется работать в организации через некоторый промежуток времени;

$P(T)$ — вероятность ухода работника из организации или показатель текучести;

АИТ — альтернативные издержки текучести.

К недостаткам данного подхода можно отнести то, то вероятность ухода работника зависит от слишком многих факторов, многие из которых предсказать просто невозможно.

Тем самым данные методы направлены на измерение человеческого капитала в рамках предприятия. По мнению И. Фишера, применение капитала означает получение процента как универсальной формы дохода. Дисконтируемая сумма будущих доходов и составляет величину применяемого капитала. Однако данный метод не включает инвестиции в человеческий капитал, оценку профессионального уровня, уровня образования персонала, затраты на научные разработки, здравоохранение и прочие затраты, вследствие чего модель является ограниченной.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что количественное измерение человеческого капитала возможно, несмотря на значительные разночтения в способах такого рода измерений. Причем количественные измерения человеческого капитала в целом и его компонентов в частности являются крайне необходимыми и

важными не только с точки зрения развития экономической теории, но, в первую очередь, для эффективного функционирования экономики любой страны в целом.

Список литературы

1. Дубровин, И.А., Каменский, А.С. Экономика труда. М.: Дашков и К, 2012. с.136.
2. Краковская И.Н. Измерение и оценка человеческого капитала организации: подходы и проблемы // Экономический анализ: теория и практика. 2008. №19. С. 41-50
3. Ревуцкий Л.Д. Человеческий капитал предприятия: количественные оценки // Аудиторские ведомости. 2009. № 12. С.21.
4. Тугускина Г.Н. Методика оценки человеческого капитала предприятий // Журнал «Управление персоналом» №5. 2009. – Официальный сайт. – режим доступа: <http://www.toppersonal.ru/issue.html?1936>, свободный.

РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О РИСКЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Полторацкая Т.Б.

Университет ИТМО, г.Санкт-Петербург

Средневековые практики азартных игр с картами и костями, приносившие игрокам успех в виде непомерно высокого дохода, послужили началом научной разработки проблем риска. Изучением шансов на успех стали заниматься математики, представители такой ее области как теория вероятностей.

Основными современными научными традициями изучения риска являются экономическая и психологическая. Приоритет изучения риска принадлежит экономическим исследованиям в их тесной связи с теорией вероятностей и логикой, и лишь во вторую очередь это связано с изучением риска психологией.

С развитием экономической науки, начиная от А. Смита, проблематика риска была составной частью изучения предпринимательской деятельности, в которых риск, как и само предпринимательство, рассматривалось как некий самоочевидный фактор развития рыночной экономики.

Начиная от идей Р. Кантильона (XVII в.), впервые использовавшего термин предпринимательство, трактовка риска, связанная с исследованиями природы дохода предпринимателя. В работах А. Смита, Д. Рикардо, Дж. Милля, И.С. Сениора концепция риска была представлена с разной степенью глубины разработки. Но общими моментами их разработок можно назвать то, что предпринимательская прибыль представлялась как сумма процента на вложенный капитал, заработной платы предпринимателя и платы за риск (возмещение возможного ущерба, связанного с предпринимательской деятельностью). Далее положительная динамика прибыли увязывалась с ростом риска, наличие которого обеспечивает предпринимателю получение высоких доходов, в отличие от наемного работника, который получает фиксированную зарплату. Очевидно, что риск трактуется как ожидаемая величина возможных потерь. Таким образом, в отличие от средневековых представлений о риске как шансе на успех, в литературе классической школы политической экономии начинает складываться негативное понимание риска.

Предшественник маржиналистов-неоклассиков немецкий экономист И. фон Тюнен «Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике» (1826) [1, с.299-303], пытаясь определить величину предпринимательского дохода, или "выигрыша", прямо связывал его с предпринимательским риском. При определении дохода предпринимателя им в неявной форме вводится понятие вмененных потерь или прибылей в результате неиспользованного альтернативного варианта действий. (Альтернативами Тюнен считал доходы служащего и доходы предпринимателя). Он трактовал ожидания предпринимателя как сознательный выбор в пользу неопределенной ситуации, чреватой риском потери, где он теряет всё в отличие от служащего, у которого есть низкий, но гарантированный доход. Поэтому в описанной немецким экономистом ситуации выигрыш должен быть, как минимум, равен доходу служащего. Но поскольку предприниматель идет на риск, то чем он больше, тем больше должен быть выигрыш по сравнению с возможными потерями, т.е. с минимальным доходом.

Г. фон Мангольдт – представитель немецкой классической школы, впервые в работе "Действительное назначение предпринимателя и истинная природа предпринимательской прибыли" (1855г) [2] поставил вопрос об оценке степени риска и получаемых доходов предпринимателя. Он считал, что степень риска связана с оценкой неопределенности. Риск он поставил в центр теоретических исследований ролевых функций предпринимателя.

Причиной появления риска для предпринимателя он считал факт отсутствие знаний о потребителе, величине гарантированного дохода в условиях производства на свободный рынок. Рыночному производству было противопоставлено производство на заказ, при котором был бы гарантирован сбыт, поскольку заранее известный заказчик, гарантировал цену покупки и, соответственно, минимизировал риск или вообще сводил его к нулю.

Если в рыночном производстве параметры сбыта, цены и доходы не определены, то в производстве на заказ неопределенность снимается. Оценку неопределенности он связал с продолжительностью периода времени выполнения заказа. Чем больший отрезок времени, отделяет начало производства товара от его продажи, тем большую неопределенность влекло за собой время и, соответственно, больший риск.

Подавляющая часть современных теорий риска предпринимательской деятельности базируются на положениях, которые были сформулированы Ф Найтом в работе «Риск, неопределенность и прибыль»: Пер. с англ. – М.: Дело, 2003 (1921)[3], где он четко разграничил понятие риска и неопределенности.

«... Неопределённость должна быть понята в некотором смысле радикально отличной от знакомого понятия риска, от которого она должным образом никогда не отделялась. ... Существенный факт – то, что "риск" означает в определённых случаях количество, полученное из измерения, в то время как в других случаях это – кое-что отчётливо не этого характера; это и есть далеко идущие и критические различия в отношениях явлений, в зависимости от которых одно из этих двух понятий действительно присутствует и работает. ... Будет показано, что измеримая неопределённость, или надлежащий "риск", мы будем использовать именно этот термин, отличаются от неизмеримого так, что первый в действительности не является неопределённостью вообще» [3,с.35].

Риск рассматривался как событие, объективную вероятность наступления которого можно выразить количественно, в частности в виде математически вероятностного распределения доходов между удачным и неудачным вариантом. Риск в общем случае рассматривался как возможность или угроза отклонения результатов конкретных решений или действий от ожидаемых. Ф. Найт различал два типа вероятности: 1) математическую, и 2) статистическую.

Первый тип вероятности очень редко встречается в бизнесе, второй типичен для деловой сферы. Первый поддается однозначному измерению, для измерения второго требуются субъективные оценки. Риск – это оцененная любым способом вероятность, а неопределенность – это то, что не поддается оценке.

Под неопределенностью он понимал невозможность оценки будущего развития событий, как с точки зрения вероятности их реализации, так и с точки зрения вида их проявления. Соответственно, неопределенность – это то, что не поддается оценке. Неполную неопределенность можно оценить с высоким уровнем достоверности (ее можно трактовать как размытость или прозрачность будущих событий, которые подлежат вероятностной оценке) в показателях вероятности, что и есть как риск. Риск проявляется там, где существует неполная неопределенность, поддающаяся какой-либо оценке.

Для предпринимателя риск – это угроза потери части своих ресурсов, «недополучения» доходов или появления дополнительных затрат в результате осуществления конкретных видов деятельности.

Риск имеет место только там, где может быть как минимум два сценария развития событий, соответственно, два и больше возможных альтернативных результата. В ситуации, если возможен только один результат, независимо от того идет ли речь о потерях или приобретении, риска нет, т.к., нет альтернатив.

Большинство хозяйственных (предпринимательских) решений и предпринимательских проектов связано с будущим. Именно будущее является основным источником неопределенности, слабая предсказуемость будущего порождает неопределенность или ненадежность результата предпринимательской деятельности.

Неопределенность и рожденный ею риск является неотъемлемой частью практически всех принятых решений в экономике и бизнесе. Они объективно, сосуществуют независимо от того, в какой степени предприниматели принимают их во внимание, или игнорируют. И, как показывает опыт, без оценки степени неопределенности внешней среды и надвигающегося будущего в предпринимательской деятельности не обойтись.

Теоретические исследования риска предпринимательской деятельности после Ф. Найта стремительно расширялись с точки зрения оценки факторов, изменение которых, способно повлиять на будущее, а точнее на планы получения высоких доходов. Так, Дж. Кейнс в работе «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) [4, с. 208-210] предложил термин «издержки риска». Издержки риска, по Кейнсу, – это затраты, компенсирующие отклонение фактической выручки от ожидаемой. Он выделил три вида рисков: предпринимательский риск (риск заемщика), риск кредитора и риск инфляции. Заемщику по каким либо причинам могут прекратить давать деньги в долг по заранее установленным правилам, кредитор может не получить отданные предпринимателю в кредит деньги, инфляция может разрушить ожидания получения высоких доходов как кредитора, так и заемщика.

Дж. Нейман и О. Morgenштерн, разрабатывавшие теорию стратегических игр, считали, что источником неопределенности могут быть, кроме всего прочего, намерения других экономических субъектов [5]. Г. Марковиц в известной работе «Формирования портфеля» [6] для оценки риска ввел показатель дисперсии, заменив интуитивное принятие решений стратегическими расчетами, на основе чего и предложил процедуру формирования эффективного портфеля. Такие авторы как У.Ф. Шарп, Г. Дж. Александер, Дж. В. Бейли в совместной работе «Инвестиции» [7] рассматривают оценку риска как степень возможного отклонения действительного результата от ожидаемого, где мерой, позволяющее это сделать, является стандартное отклонение.

В современной экономической литературе можно найти многочисленные классификации рисков, которые строятся на дифференциации факторов, принадлежащих различным сферам, потенциально способных оказать, по мнению авторов классификаций, влияние на будущее, тем самым нарушить планы предпринимателя на получения высоких доходов. Можно найти классификации рисков по сферам приложения капитала и формам потерь. Например, классификация инвестиционных рисков включает: риск упущенной выгоды, риск снижения доходности, кредитный риск, риски прямых финансовых потерь, селективный риск, риск банкротства и пр.

Разнообразные классификационные системы рисков, безусловно, делают возможным более эффективное применение соответствующих методов, призванных уменьшать риски, так как каждому риску предписывается своя система управления им.

Квалификационная система рисков включает группу, категории, виды, подвиды и разновидности рисков. Она, безусловно, делает возможным эффективное применение соответствующих методов, приемов управления риском, так как каждому риску соответствует своя система управления риском.

В работе Дж. Хикса «Стоимость и капитал» (1939)[8], вышедшей почти через два десятилетия после указанной работы Ф. Найта «Риск, неопределённость и прибыль», отмечается, что риск является чрезвычайно важным фактором предпринимательского мира и, что в ожиданиях предпринимателей элемент риска учитывается, но это не самый лучший способ исследовать проблему риска. Как полагал Дж. Хикс, экономическая теория риска, не зависящая от теории экономической динамики, еще не создана. Если в терминах Дж. Хикса рассматривать все то, что было сделано в теории риска после Ф. Найта до сегодняшнего дня, то можно сделать вывод, что вектор исследований принципиально не сменился. Современные достижения в области риска являются продолжением теории экономической динамики. С одним лишь отличием: все, что Дж. Хикс называл теорией экономической динамики. Современные исследования риска нацелены на учет вероятности предсказания наступления тех или иных событий в будущем, т.е. факторов внешних по отношению к предпринимателю и относящихся более к характеристике среды его деятельности, чем к самой деятельности.

Собственно экономическая теория риска, не зависящая от теории экономической динамики и оценки неопределенности будущего, а связанная с поведением самого предпринимателя и его отношением к неопределенности продвинулась после замечаний Дж. Хикса несущественно. В качестве исключения следует отметить работу Г. Беккера "Преступление и наказание: экономический подход" (1968)[9], где исследуется интуитивная оценка риска.

Интуитивная оценка риска рассматривается им в институциональной экономике как опасение, расценивается как подарок или сигнал выживания, который звучит, однако, лишь перед лицом опасности. Риск должен быть определен так, считает Г. Беккер, чтобы быть способом, которым можно измерить и разделить это «истинное опасение» – сплав эмоционального сомнения, безрассудного страха и множества других «неколичественных» отклонений в нашем собственном опыте.

Однако наиболее распространенными являются определения риска как сочетания вероятности и последствий наступления неблагоприятных событий [10], в которых делаются акценты на проигрыше и, которые содержат, по сути, инверсию исходных побудительных мотивов участников риска, представленных в понимании риска в концепциях предпринимательства [11,12] а также по ряду проблем финансового и страхового рынка [13]. Такие определения риска восходят к концепции Ф. Найта, считавшего, что предприниматель это тот субъект, который избегает неопределенности и, соответственно, риска.

Воспроизведем для убедительности еще несколько современных определений риска.

Количественная оценка опасностей, определяемая как частота одного события при наступлении другого, понимаемая как риск в узком значении термина.

Риск как вероятность возможной или нежелательной потери чего-либо при плохом стечении обстоятельств. События, приводящие к ущербу или неблагоприятному исходу, именуются факторами риска. Основой определения вероятности риска является частота возникновения событий.

Предполагая вероятностный исход, под словом «риск» понимают вероятность получения неблагоприятного результата (потерь), хотя, как было указано выше, словом «риск» можно описать вероятность

наступления позитивного исхода или вообще результата, отличного от ожидаемого исхода или результата. В этом смысле можно говорить и о риске убытков, и о риске сверхприбыли.

В математике (не только теории вероятностей) в прошедшем XX веке проблема риска продолжала широко исследоваться, а также стала основой ряда самостоятельных теорий. Например, эвентология (теория событий), которая смогла создать ряд моделей различных аспектов человеческого восприятия риска. Эвентологией дано общее математическое определение «эвентологического риска» (как эвентологического распределения некоторого множества прошлых, настоящих и будущих событий), которое поглощает многочисленные частные варианты определения риска и не вступает в противоречие с большинством существующих определений теоретического и эффективного риска. Кроме того, развиваются общенаучные концепции прогнозирования и кризисологии. В прикладной области проблема риска имеет место в разработке информационных систем и автоматизации (RationalUnifiedProcess – RUP), где риск, как действующий/развивающийся фактор процесса, обладающий потенциалом негативного влияния на его исход.

Таким образом, разные науки и концепции взаимно обогащают и развивают друг друга и потому можно указать на некие общепризнанные моменты, к которым следует отнести характерные свойства существования риска и функций риска.

Первым свойством является неопределённость. Риск существует тогда и только тогда, когда возможно не единственное развитие событий.

Второе свойство риска связано с ущербом. Риск существует, когда исход может привести к ущербу (убытку) или другому негативному (только негативному!) последствию.

Третьим свойством является субъективность. Риск существует, только тогда, когда сформировано субъективное мнение «предполагающего» о ситуации и дана качественная или количественная оценка негативного события будущего периода (в противном случае это угроза или опасность).

И последнее – четвертое свойство предполагает значимость. Риск существует, когда предполагаемое событие имеет практическое значение и затрагивает интересы хотя бы одного субъекта. Риск без принадлежности не существует.

Что касается функций риска, то их выделяется две: стимулирующая и защитная функции. Если стимулирующая функция имеет конструктивное (создание защищающих инструментов и устройств) и деструктивное (авантюризм, волонтаризм) проявление, то защитная функция также проявляется двояко как историко-генетический поиск средств защиты и социально-правовой необходимостью законодательного закрепления понятия «правомерность риска».

Таким образом, риск – это мысленное решение задачи и претворение его (решения) в жизнь в особо трудной ситуации, когда нет твердой уверенности в положительном исходе, но теплится надежда на успех. Вопрос состоит в том, высока ли вероятность успеха. Поэтому риском можно назвать ситуацию, имеющую неопределённость исхода, при обязательном наличии особо благоприятных последствий. В экономических трактовках риска, развиваемых как в рамках теории предпринимательского дохода или инвестиционного портфеля, страхового рынка и др., так и в других науках преобладает негативная трактовка риска как вероятностей возможной или нежелательной потери дохода при плохом стечении обстоятельств.

Современные исследования риска в теории экономической динамики нацелены на учет вероятности наступления тех или иных событий в будущем, т.е. факторов внешних по отношению к предпринимателю и относящихся более к характеристике среды деятельности предпринимателя, чем к самому предпринимателю или характеристике самой деятельности, которые могут нанести предпринимателю ущерб.

Практическая важность и актуализация исследования проблемы риска исходит из кризисного состояния глобальной экономики. Так в Докладе Всемирного экономического форума (ВЭФ): «Глобальные риски -2014» (GlobalRiskReport 2014)[14] причиной существования глобальных рисков в современной экономике были названы глобальные кризисы, что существенно затрудняет выработку мер по нейтрализации и управлению рисками для каждой отдельной экономики и мира в целом.

Как показывается в Докладе, нестабильность современной экономики возрастает и неопределенность, лежащая в основе существования риска, вызывается к жизни разнообразными факторами. Количество причин, усиливающих неопределенность, постоянно увеличивается. Нестабильность и неопределенность, взаимодействуя друг с другом, мультиплицируют хаос.

Так эксперты ВЭФ сгруппировали риски в пять основных категорий:

Первая группа – экономические риски. Кризис ликвидности банковского сектора или рынков капитала, экономические шоки, связанные со скачками цен на нефть, выход из строя крупных инфраструктурных сетей, а также снижение значимости американского доллара, играющего роль мировой резервной валюты были рассмотрены в качестве причин существования экономических рисков. Эксперты ВЭФ полагают, что если

мировые центральные банки начнут избавляться от запасов долларов, то это повлияет на глобальную экономику и нарушит геополитический баланс.

Вторая группа – риски окружающей среды или природные. Их причинами могут послужить нефтяные разливы, взрывы атомных электростанций и другие катастрофы, способные произойти по вине человека. Эксперты допускают возможности крупных коллапсов экосистем, появляющихся как следствие резкого уменьшения биологического разнообразия на многих участках суши и океана, которое может привести к необратимым изменениям окружающей среды и существенно повредить таким отраслям, как рыболовство и лесничество.

Третья группа – геополитические риски. Здесь причиной является подрывающий авторитет властей, рост коррупции, эскалация хорошо организованной международной преступности и незаконной торговли, крупномасштабные террористические атаки, а также развертывание оружия массового поражения, провоцирующее международные конфликты. По мнению экспертов ВЭФ, в мире есть угрозы перерастания интернациональных споров в столкновения армий. Тревогу вызывает стремление некоторых государств экспроприировать или ограничить экспорт важных для мировой экономики ресурсов, что может привести к ресурсной национализации.

Четвертая группа – социальные риски, возникновение которых связано с возможными вспышками пандемии, вероятность которых возрастает из-за эволюционирования и роста устойчивости смертоносных бактерий к существующим антибиотикам. Тяжелым бременем, по мнению экспертов ВЭФ, для многих экономик станет рост доли хронически больных граждан и удорожание услуг по уходу за ними.

Добавляется в эту группу риска такая причина как бесконтрольная урбанизация. К перегрузке инфраструктуры и загрязнению среды приводят ошибки, допущенные при проектировании городов. Население мегаполисов крупнейших мировых экономик несёт все большие потери из-за того, что с каждым годом становится труднее перемещаться сквозь дорожные пробки, получать услуги первой необходимости, растить детей и сохранять здоровье в деградирующей экологической среде.

Пятая группа – технологические риски, наличие которых связывается с эскалацией крупномасштабных кибератак, проводимых правительствами, криминальными организациями или террористами, а также массивными мошенничествами либо кражами электронных данных. Мировую экономику может подорвать массовый выход из строя ключевых информационных систем, от которых в настоящее время все больше зависят промышленные производства, сфера услуг и коммуникации. Поскольку все больше разнообразных приборов подключается к компьютерным сетям, то все больше число аспектов человеческой жизни попадает в зависимость от них, следовательно, современный мир стремительно развивается в направлении «интернета вещей». Масштабы потенциальной катастрофы, связанной с выходом из строя интернет сетей пока трудно предсказать экспертам, но название для нее уже есть – она будет называться «кибергеддон».

Все пять категорий рисков чреваты значительным ростом неопределенности в экономической сфере, сломом сложившихся правил и институтов. Отрицательному влиянию глобальных рисков могут быть подвержены не только государства и крупные корпорации, они окажут свое воздействие на всех субъектов и все сферы экономики.

Растущая мировая нестабильность все меньше вселяет уверенность в том, что правительства современных стран способны интуитивно выработать и координировать меры по снижению уровня нестабильности. В этой связи важна роль и компетентных экспертов, и теоретических и прикладных экономических разработок, позволяющих вырабатывать меры нейтрализации глобальных рисков.

Список литературы

1. Becker G. Crime and Punishment: An Economic Approach. -- "Journal of Political Economy", 1968, vol. 76, No. 2.
2. Mangoldt Hans Carl Emil von. DieLehrevomUnternehmergewinn, 1855
3. Markowitz H. Portfolio selection// The journal of finance.– 1952.Vol.II, No.1
4. Блауг М. Тюнен, Иоганн Генрих фон // 100 великих экономистов до Кейнса: Библиотека «Экономической школы», вып. 42. СПб.: Экономикс, 2008,352с.
5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., Изд-во «Прогресс», 1978
6. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль: Пер. с англ. – М.: Дело, 2003.
7. Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение, М.: Наука, 1970
8. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал: Пер. с англ.– М., «Прогресс», 1993
9. Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бейли Дж. В. Инвестиции: Пер. с англ.– М.: Инфа-М, 2004
10. Шапиро Н.А., Полторацкая Т.Б., Шапиро О.А.Экономическая статистика и экономическая социология о предпринимательстве как деятельности, обеспечивающей получение дохода/ Экономика России:

- потенциал ответов на внутренние и внешние вызовы. Сборник научных статей, вып.15/под общей ред. Проф. В.В. Тумалева. – СПб: НОУ ВПО «Институт бизнеса и права», 2013, с.53-56
11. Шапиро Н.А., Полторацкая Т.Б., Шапиро О.А. Учет фактора неопределенности в оценке риска предпринимательской деятельности//Математические методы в экономике и технологиях – ММТТ-26 [текст]: сб.трудов XXVI Междунар. научн. конф.: в 10 т. Т.8. Секции 6,7,8,9/ Под общ. ред. А.А. Большакова. – Нижний Новгород. Гос. техн. ун-т, 2013, с.234-238
 12. Яковлева А.В. Страхование риска безработицы в условиях новой индустриализации // Новая индустриализация России. Теоретические и управленческие аспекты: Коллективная монография / под научн. ред. д.э.н. Н.Ф. Газизулина. - Санкт-Петербург: НПК "РОСТ", 2014. - 236 с. - ISBN 978-5-98217-078-1. - URL: http://www.m-economy.ru/misc/new_ind_2014.pdf.
 13. Глобальные риски http://opim.wharton.upenn.edu/risk/library/Global_Risks_2014.pdf, с.65 (дата обращения 04.05.2014)
 14. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Риск> (дата обращения 19.11.2014)

СУБЪЕКТЫ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Максимова К.В.

Национальный исследовательский Саратовский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского,
г.Саратов

В ходе развития корпоративных отношений происходит упорядочение связей, согласование интересов субъектов корпоративных отношений. Субъектами корпоративных отношений выступают индивиды и группы лиц, предприятия и фирмы, общественные организации, государство.

Эволюция корпоративных отношений находит свое отражение в изменении экономического положения и ролей субъектов этих отношений. Основными субъектами корпоративных отношений при зарождении корпоративной формы хозяйствования были индивиды и групп лиц, к концу XIX века актуализировались отношения на уровне фирм и предприятий, в 30-е годы XX века государство стало важным участником корпоративных отношений, с 60-70-х годов повышается значение отношений между корпорациями и общественными организациями.

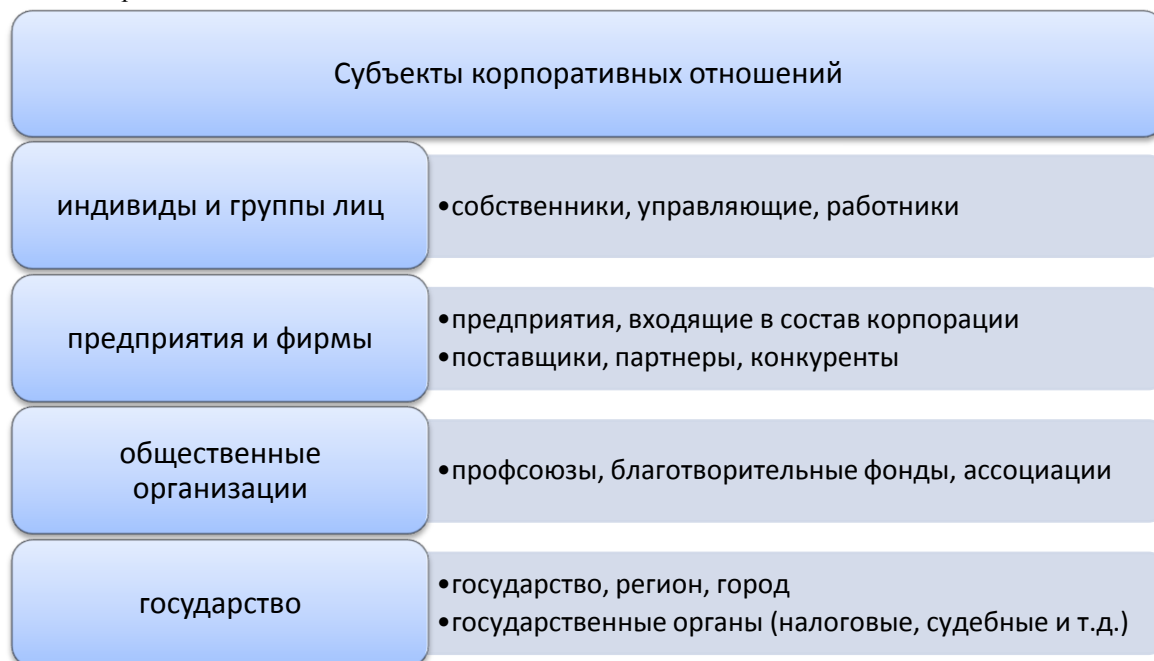


Рис.1. Субъекты корпоративных отношений

В зависимости от субъекта можно выделить различные интересы участников корпоративных отношений.

На уровне индивидов и групп формируются внутрикорпоративные отношения, обусловленные интересами участвующих в деятельности корпорации сторон. Отдельные индивиды или группы лиц могут выступать в

качестве собственников (акционеров), управляющих или работников корпорации. В качестве независимых видов отношений следует выделить отношения между собственниками корпорации, отношения собственников и управляющих; управляющих и работников корпорации.

Отношения между собственниками корпорации представляют собой социально-экономические отношения по поводу распределения корпоративной собственности. Интересы собственников связаны с определением доли корпоративного капитала и степени участия в управлении корпорацией. Данный вид отношений широко исследуется в рамках институциональных и менеджериальных теорий.

Отношения собственников и управляющих основаны на разделении в корпоративной форме организации хозяйства функции собственности и управления. Интересы собственников заключаются в получении максимального индивидуального дохода за счет получения дивидендов от прибыли, таким образом, опосредованно в максимизации прибыли корпорации. Интересы управляющих обычно также заключаются в максимизации личных доходов, что может привести к оппортунистическому поведению (занижение прибыли корпорации за счет выплаты премий, появление нецелевых расходов на содержание управленческого аппарата), однако, с другой стороны, управляющие заинтересованы в сохранении собственной должности и, тем самым, в устойчивости развития корпорации, в росте стоимости активов компании и снижении рисков. Несовпадение интересов собственников и менеджеров выражается в корпоративных конфликтах и поиске эффективной модели корпоративного управления.

Отношения управляющих и работников корпорации обусловлены организацией производственного процесса и относятся к организационно-экономическим отношениям. Интересами управляющих в данном случае является повышение производительности труда, наращивание человеческого капитала (выражающееся в привлечении высококвалифицированных специалистов или создании внутрикорпоративной системы обучения), формирование определенной корпоративной культуры, задающей институциональные рамки внутрикорпоративных отношений.

На уровне фирмы (предприятия) корпоративные отношения представляют собой организационно-экономические отношения, обусловленные отношениями специализации, кооперации и интеграции производственной и хозяйственной деятельности. При этом степень взаимозависимости предприятий может быть различна: в жестких формах интеграционных объединений (холдинги, синдикаты, конгломераты) предприятия могут полностью терять независимость в производственной, финансовой, коммерческой и других сферах деятельности. При более мягких и гибких формах кооперации и интеграции (ассоциации, союзы, франчайзинговые, сетевые корпорации) субъекты корпоративных отношений частично сохраняют независимость хозяйственной деятельности. На данном уровне участниками корпоративных отношений могут являться партнеры, поставщики или покупатели корпорации, которые полностью сохраняют хозяйственную независимость, однако могут экономически или финансово зависеть от деятельности корпорации. Основными интересами субъектов корпоративных отношений в данном случае будут являться достижение производственной и других видов синергии от интеграционного взаимодействия, повышение устойчивости во внешней среде, создание монопольного положения, максимизация прибыли.

Специфическим характером обладают корпоративные отношения на уровне общественных организаций. Участниками данных отношений будут выступать с одной стороны сама корпорация как хозяйствующий субъект, с другой – общественные организации, заинтересованные во взаимодействии с корпорацией: профсоюзы, благотворительные фонды, ассоциации. Интересами общественных организаций во взаимодействии с корпорацией являются участие в распределении прибыли корпорации, создание определенных условий труда для работников и т.д.; корпорация может преследовать интересы повышения лояльности сотрудников, улучшение имиджа, бренда и стоимости нематериальных активов (goodwill), в связи с чем в современной экономической литературе популярны темы корпоративной социальной ответственности и корпоративного гражданства.

На уровне государства происходит взаимодействие государственных органов и корпорации. Корпорации во взаимоотношениях с государством преследуют цели лоббирования своих интересов в органах власти, получения доступа к государственным ресурсам (субсидиям, льготам, госзаказам, лицензиям и т.д.), обеспечения монопольного положения или стратегических преимуществ перед другими участниками хозяйственной деятельности. Интересы государства могут быть различны в зависимости от подуровня взаимодействий: национальный, региональный и местный (муниципальный). Государство как представитель общественных интересов на национальном уровне заинтересовано в перераспределении прибыли корпораций за счет налоговых сборов, в поддержании международной конкурентоспособности экономики и обеспечении экономического роста вследствие развития корпоративного сектора как базиса современной экономики. Интересы регионов и городов при взаимодействии с корпорациями предопределяются значимостью корпоративного сектора для пополнения

региональных бюджетов, осуществления экономического роста в регионе, повышении инвестиционной и инновационной активности, формирования новых рабочих мест.

Так, с начала 2000-х годов отмечается в России усиление вмешательства государства в экономику, происходит частичная монополизация государством наиболее доходных секторов национальной экономики. Государство активизировало деятельность по повышению эффективности управления распыленными активами путем их интеграции в государственные холдинговые структуры в нефтяной, автомобильной, авиационной и некоторых других отраслях экономики. Наиболее характерными примерами данной тенденции являются создание «Объединенной авиастроительной корпорации», в состав которой вошли практически все ведущие авиастроительные предприятия России (доля государства - 83,2 % акций), увеличение федеральной доли в алмазном холдинге «АЛРОСА» (до 91 %). Некоторые экономисты отмечают также усиление в этот период неформальных связей корпоративного сектора с государством, ориентации части корпораций на государственные ресурсы [1].

Во второй половине 2007 года были созданы государственные корпорации в различных отраслях («Фонд содействия реформированию ЖКХ», «Ростехнологии», «Роснано», «Олимпстрой», «Агентство по страхованию вкладов», Банк развития) [2].

Перспективы государственного участия в развитии корпоративных отношений очевидно будут связаны с программами приватизации на 2012-2017 годы. Утвержденные программы приватизации в экономической литературе уже получили название «новая волна приватизации» [3]. Однако перспективы «новой волны приватизации» оцениваются экономистами неоднозначно.

Таким образом, субъекты корпоративных отношений выступают носителями определенных интересов, предопределяющих развитие и трансформации корпоративной формы хозяйствования.

Список литературы

1. Яковлев А., Симачев Ю. Российская корпорации: модели поведения в условиях кризиса // Вопросы экономики. – 2009. - №6. - С. 70-83.
2. Максимова К.В. Роль корпоративного сектора в инновационном развитии России // Актуальные вопросы экономических наук. – 2011. - № 21-1. - С. 120-128.
3. Радыгин А., Симачев Ю., Энтов Р. Государство и разгосударствление: риски и ограничения «новой приватизационной политики» // Вопросы экономики. – 2011. - № 9. – С. 4-26.

ТАМОЖЕННЫЙ СЕРВИС В МЕХАНИЗМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

Косенко В.А.

Дальневосточный федеральный университет, г.Владивосток

Отметим в качестве основополагающего момента, что понятие «услуга» и понятие «сервис» будут соотноситься с понятиями «таможенная услуга» и «таможенный сервис» также, как относятся понятия подчиняющие, или родовые, к понятиям подчинённым, или видовым. Всё, что включено в объём понятия «таможенная услуга» будет входить в объём понятия «услуга». Но одновременно все родовые признаки, которые схватываются мышлением на уровне сущности, будут включать в себя видовые признаки подчинённого понятия. Здесь в соотношениях родовых и видовых понятий применяется известное правило формальной логики – обратного соотношения объёма понятия и его концепта, или содержания. Другими словами, чем шире объём понятия, тем беднее его содержание, и наоборот. Если эти взаимоотношения представить на кругах Эйлера, то мы всегда сможем наглядно констатировать, что объём видового понятия всегда находится внутри, он включён в объём (круг) родового понятия.

Поэтому познание родовых признаков позволяет выявлять общее и существенное, что принадлежит всей видовой совокупности или множеству признаков. Но если специфические признаки одного видового понятия могут и не принадлежать другому видовому понятию, то, как часть общего, они всегда принадлежат общему. Следовательно, мы можем, опираясь исключительно на инструментарий формально-логических правил и умозаключений, вынести суждение – таможенные услуги это всегда услуги. И то, что принадлежит видовым признакам, логически включено в совокупность общего, хотя они не являются для него существенными. Если родовые признаки следует соотносить с признаками сущности, раскрывающими противоречивую внутреннюю

природу предмета или явления, то видовые признаки выделяют из всего множества общего конкретный специфический объект или явление.

Таможенные органы по своей природе – есть институт сервиса, то есть обслуживания участников внешнеэкономической деятельности, других государственных структур, предоставляя им, например, результаты таможенной статистики, иной информации всем заинтересованным лицам в соответствии с действующими нормативно-правовыми актами, в частности, Таможенным кодексом Таможенного союза.

Само же благо для участника внешнеэкономической деятельности раскрывается в его специфических интересах. И эти интересы могут быть совершенно различными в зависимости от того, что представляет собой участник, каковы его экономическая, социальная природа, цели деятельности. Без ответов на эти фундаментальные вопросы практически невозможно получить ответ об истинных интересах такого рыночного актора, когда он становится участником внешнеэкономической деятельности.

Одновременно и таможенные органы, реализуя свои основные функции, призваны принимать в расчёт эти цели, которые некоторые участники внешнеэкономической деятельности не склонны раскрывать, более того, выдавать под образом истинных целей свои знаки ложного подобия, или симулякры. Однако таможня по роду своей службы обязана обслужить каждого участника так, как это декларируется участником, как этого требуют нормативно-правовые акты, наконец, в соответствии с утверждёнными процедурами Административного регламента.

Мы можем констатировать, что таможенные органы призваны обслуживать участников внешнеэкономической деятельности и одновременно обеспечивать внутригосударственный сервис. При этом они обеспечивают сбор таможенных платежей, осуществляют таможенный контроль, ведут таможенную статистику, проводят необходимые научно-исследовательские изыскания и информируют акторов рынка о вводимых, отменяемых и действующих нормативно-правовых актах в части государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Содержание экономической политики, которая предопределяет таможенную политику, вообще определяется как внутренними, то есть эндогенными условиями, так и экзогенными факторами. Экономическая политика в своей реализации предполагает многообразие форм своего проявления, исходя из требований всеобщего, – государства и его институтами, бизнес-структурами, населением, мировым окружением, требований особенного, как например, учёт исторически достигнутого уровня зрелости, развитости рыночных институтов, так и единичного, что проявляется в экономической политике отдельного предприятия или конкретного государства на конкретном этапе реализации реформ. Можно сделать вывод, что каждый макроэкономический агент старается вырабатывать свою, адекватную ему таможенную политику, разрабатывая систему отношений и взаимозависимостей как между отдельными структурами и институтами, так и государством в целом. Поэтому следует принимать во внимание существование общей таможенной политики, которая включает в себя совокупность и взаимообусловленность таможенных политик всех экономических агентов, в том числе и самого института государства.

Эта предельно общая таможенная политика приобретает признаки всеобщности. Таможенная политика конкретного экономического агента есть политика единичного, или части всего многообразия общей таможенной политики. Она представлена в форме государственной таможенной политики, и таможенной политики частных экономических агентов. Это даёт основания для утверждения, что понятие «общая таможенная политика» есть понятие родовое по отношению к объёму понятия «государственная таможенная политика». Они соотносятся как «целое-часть». Поэтому общая таможенная политика не направлена на решение определённых задач конкретного макроэкономического института, например, населения страны. Общая таможенная политика скорее формирует вектор развития экономики, формирует определённое правовое поле, создавая преференции и ограничивая присущими государству инструментами и механизмами нежелательных поворотов в развитии. Отдельные экономические субъекты реализуют самостоятельно выработанную ими на основании понимаемых ими ценностей частную таможенную политику.

Государственная таможенная политика становится при этом как рядоположенная таможенная политика, хотя её влияние на всех экономических субъектов будет доминирующим фактором.

Дискуссионным моментом остаётся проблема соотношения общей таможенной экономической политики, частной таможенной политики и государственной таможенной политики. Встречающееся в монографической и учебной литературе утверждение о том, каждый субъект хозяйственной деятельности от домашнего хозяйства до институтов государства является проводником своей собственной политики, ибо каждый руководствуется своими собственными целями и применяет свойственные ему инструмент, нуждается в серьёзном уточнении.

Государственная таможенная политика, как выражение требований всеобщности социально-экономического окружения, не может существовать вне единичного, то есть требований объективного развития

его частей. Всеобщее может находить формы своего бытия исключительно в конкретном, единичном – частном. Государственный интерес, как отмечал ещё К. Маркс, не может выражать иное, как не интерес всеобщее-общественный. Следовательно, утверждение о доминировании государственного интереса в противовес частным интересам в их обликии необходимого, закономерного, всеобщего уже в рамках государственной экономической политики не может быть признано состоятельным.

Если государственная экономическая, таможенная, в частности, политика, осуществляемая институтами государства, например, центральным банком страны, институтом таможенного дела, правительством не соответствует требованиям всеобщности, то есть существенным экономическим взаимозависимостям и связям, то эта государственная экономическая политика должна не доминировать над общей экономической политикой, а адаптироваться, видоизменяться, отражая требования объективного развития национальной экономики. Экономическая и таможенная политика, понимаемая как требование всеобщего применительно к особенному и единичному, частному, должна не только сводиться к деятельности государственных органов власти и управления, а относиться ко всей совокупности экономических субъектов в обществе, как занятых в процессе воспроизводства материальных условий жизни, так и институтов общественного и государственного управления.

Специфическая черта таможенного сервиса как системы государственного обслуживания в настоящее время – ориентация на реализацию важнейшей функции, связанной с пополнением государственного бюджета России. Это тем более важно, что наблюдается серьёзный рост масштабов экспорта и импорта товаров.

Столь весомый вклад доходов от внешнеэкономической деятельности придаёт особую специфику сервисного обслуживания участников внешнеэкономической деятельности. Собственно таможенное обслуживание приобретает признаки фискального органа, когда реализуемые функции таможенных органов деформируются в направлении доминирования фискальной функции. Тем самым мы имеем ситуацию искажения собственно цивилизованного обслуживания участников внешнеэкономической деятельности.

Данный вектор развития института таможенного дела приводит к негативной ситуации, когда абсолютизируется стремление к неукоснительному выполнению государственных заданий по налогам и сборам. Основное внимание и усилия таможенного сервиса направлено на изъятие обязательных платежей. Поэтому функция обслуживания участников внешнеэкономической деятельности если и не игнорируется, то приобретает деформированные формы. Такое положение требует немедленного исправления.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ

Сосновская М.В.

Челябинский государственный университет, г. Челябинск

Современный этап развития экономических отношений, постепенный переход к следующему технологическому укладу многократно повышают ценность такого ресурса, как информация, которая превращается в один из значимых факторов производства, активно влияющий на развитие предпринимательства. Именно владение информацией, коммерческими и техническими сведениями в настоящее время определяет успешность бизнеса. Инструментом ограничения доступа третьих лиц к коммерчески ценной информации предпринимателя является коммерческая тайна.

Коммерческая тайна – неотъемлемый элемент рыночной экономики. Защищая экономические интересы собственника информации, она способствует созданию модели экономики, стимулирующей инновационное развитие предпринимательской деятельности. В условиях многообразия форм собственности коммерческая тайна формирует фундамент конкурентоспособности предпринимателя.

Одной из основных целей государственного регулирования и поддержки предпринимательства является создание наиболее благоприятной экономической среды для всех субъектов рынка. В этой связи государственная политика в области коммерческой тайны должна быть направлена на повышение эффективности данного института в условиях российской реальности и совершенствование его государственного регулирования с целью элиминирования теневых проявлений [6].

Актуальность темы обосновывается, тем что, учитывая высокие темпы развития информатизации, значительно возросшую «цену» ущерба, причиняемого организациям в связи с неправомерным использованием, разглашением (утечкой) коммерческой тайны и невыполнением договорных обязательств по поводу охраны такой информации, сокращение числа нарушений в сфере обращения коммерческой тайны имеет не только серьезное правовое, но и большое экономическое значение [8].

Россия в 2013г заняла третье место в мировом рейтинге утечек конфиденциальной информации: почти каждый десятый публичный случай раскрытия данных происходит с российскими компаниями и госучреждениями. Больше – только в США и Великобритании, подсчитали в InfoWatch. В 8% случаев целью раскрытия информации становятся государственная тайна [12].

Чтобы увидеть какие преобразования произошли с законом коммерческой тайны в России проведем их хронологию в Табл. 1.1.

Таблица 1.1

Хронология законов о коммерческой тайне в России

Год	Закон о коммерческой тайне
середина XIX - начало XX века	Окончательно формируется законодательное регулирование тайны в Российской империи и ответственность за нарушение ее сохранения. Появляется правовая защита тайны частной жизни, профессиональной тайны врачей, адвокатов, чиновников и нотариусов, фабричной и торговой (коммерческой) тайны. В 1845 году Россия ввела наказание за разглашение коммерческой тайны.
1845 год	Российский император Николай I ввел наказание за разглашение коммерческой тайны в "Уложении о наказаниях общего определения" [5].
1845 год	Раздел VIII Уложения «О преступлениях и проступках против общественного устройства и благочиния» включал в себя 3 статьи, посвящённых ответственности за разглашение секретной информации [4].
1903 год	Уголовное уложение включало в себя целую главу, посвящённую ответственности за разглашение различного рода тайн: главу XXIX «Об оглашении тайн». Эта глава включала в себя 6 статей, предметом трёх из которых были тайна фабричная, тайна коммерческая и тайна кредитная. Правда в действие эта глава так и не была введена [3].
1990 год	Возрождение института коммерческой тайны связано с Законом СССР «О предприятиях в СССР» от 4 июня 1990 года. Статья 33 данного закона определяла коммерческую тайну как «не являющиеся государственными секретами сведения, связанные с производством, технологической информацией, управлением, финансами, и другой деятельностью предприятий, разглашение (передача, утечка) которых может нанести ущерб его интересам» [2].
1991 год	Закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22 марта 1991 года относил к формам недобросовестной конкуренции «получение, использование, разглашение научно-технической, производственной, или торговой информации, в том числе коммерческой тайны, без согласия её владельца».
21 октября 1994 года	Гражданский кодекс Российской Федерации стал серьёзной и значимой вехой в развитии информационного права. Отечественный законодатель признал информацию самостоятельным объектом права (ст. 128), дал определение коммерческой и служебной тайны (ст. 139).
1995 год	Федеральный закон «Об информации, информатизации и защите информации»
1997 год	Президент России подписал Указ № 188 «Об утверждении перечня сведений конфиденциального характера», поставив в один ряд совершенно несопоставимые по своей значимости виды тайны. Но и после этого возникали новые виды тайн, не укладывавшиеся в утвержденную классификацию.
2004 год	ФЗ «О коммерческой тайне от 29.07.2004 N 98-ФЗ (ред. от 11.07.2011)

В российских условиях обеспечить действенную защиту информации крайне сложно, так как реальностью нашего времени стало практически свободная продажа баз данных о российских компаниях на рынке, даже тех,

защиту которых обязано обеспечивать государство в лице своих уполномоченных органов. Российский бизнес по факту остается «прозрачным» для всякого рода авантюристов, мошенников и недобросовестных сотрудников.

Рассмотрим различные определения коммерческой тайны разных авторов в Табл. 1.2.

Таблица 1.2

Определение коммерческой тайны

Автор	Определение коммерческой тайны	Источник
К.В. Пронин	«Право предприятия на сохранение в тайне своих производственных, торговых и финансовых операций, а также соответствующей документации» [7].	К.В.Пронин «Гросс-Медиа» 2008г. «Как защитить коммерческую тайну предприятия».
А.А. Шиверский	«Защищаемые предприятием сведения в области производства, новых технологий, организационной, коммерческой и иной деятельности, имеющие для предприятия действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее другим лицам, раскрытие (утечка, разглашение) которых может нанести ущерб интересам предприятия [10].	Шиверский А.А. «Защита информации: проблемы теории и практики». М., 2003.
Э.Я. Соловьев	«Преднамеренно скрываемые по коммерческим соображениям экономические интересы и сведения о различных сторонах и сферах производственно-хозяйственной, управленческой, научно-технической, финансовой деятельности, охрана которых обусловлена интересами конкуренции и возможными угрозами экономической безопасности фирмы. Коммерческая тайна возникает тогда, когда она представляет интерес для коммерции» [9].	Соловьев Э.Я. «Коммерческая тайна и ее защита». М., 2001.
С.А. Зубков	«Конфиденциальная, управленческая, производственная, научно-техническая, торговая и другая информация, представляющая ценность для предприятия в достижении преимущества над конкурентами и извлечение прибыли» [11]	Зубков С.А. «Коммерческая тайна: ее роль в снижении делового риска» // Социально-политический журнал. №5
Федеральный закон от 29.07.2004 N 98-ФЗ	Коммерческая тайна - режим конфиденциальности информации, позволяющий ее обладателю при существующих или возможных обстоятельствах увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке товаров, работ, услуг или получить иную коммерческую выгоду.	Федеральный закон от 29.07.2004 N 98-ФЗ (ред. от 12.03.2014) "О коммерческой тайне" (29 июля 2004 г.)

Проанализировав разные определения коммерческой тайны, можно кратко охарактеризовать коммерческую тайну как охраняемое законом право предпринимателя на засекречивание сведений, не являющихся государственными секретами о деятельности предприятия, связанные с производством, технологией, управлением, финансами, разглашение которых могло бы нанести ущерб его интересам, а следовательно за не сохранение или не правомерное использовании коммерческой тайны действуют такие виды ответственности как: дисциплинарная, гражданско-правовая, административная или уголовная.

Таким образом, в определении коммерческой тайны, указанного в законе, можно внести виды ответственности, при разглашении коммерческой тайны и неправомерном ее использовании.

Список литературы

1. Федеральный закон от 29.07.2004 N 98-ФЗ (ред. от 11.07.2011) "О коммерческой тайне"
2. Закон РФ «Об авторском праве и смежных правах» от 9 июля 1993 года № 32, ст. 1242.
3. Закон РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности в РСФСР» от 25 декабря 1990 года// Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР. 1990 г., № 30, ст. 418.
4. Российское законодательство X-XX веков в 9 томах, Т. 6. М., 1989 г.
5. Анатолий Брединский. "Правовой режим и защита коммерческой тайны в странах Европы и Азии" 2007г
6. Зенин И.А. «Предпринимательское право». М.: Высшее образование, 2008, - 627 С. - ISBN: 5-9692-0085-9
7. К.В. Пронин «Гросс-Медиа» 2011г. «Как защитить коммерческую тайну предприятия».
8. Северин В.А. «Зеркало-М» 2009г. «Коммерческая тайна в России»
9. Соловьев Э.Я. «Коммерческая тайна и ее защита». М., 2001.
10. Шиверский А.А. «Защита информации: проблемы теории и практики». М., 2003.
11. Зубков С.А. «Коммерческая тайна: ее роль в снижении делового риска» // Социально-политический журнал. №5 2012г.
12. Газета. ру: «Россия утекает через гостайны» <http://www.gazeta.ru>

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)

SMART–ТЕЛЕВИДЕНИЕ КАК РЕЗУЛЬТАТ КОННЕКТИВИЗАЦИИ МЕДИАПРОСТРАНСТВА

Ливсон М.В.

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова, г.Москва

SMART-телевидение является достаточно новым и очень перспективным направлением развития мирового, в т.ч. российского телевидения.

SMART TV- относительно новая технология. Ее появление эксперты относят к 1997 году, когда компания Microsoft создала технологию MSN TV, позволяющую иметь доступ в интернет с обычного кинескопного телевизора.

Позже SMART TV получило широкое распространение. За последний период эксперты отмечают значительный скачок мировых продаж SMART TV. Такой повышенный интерес к SMART- платформе объясняется ее очевидными достоинствами по сравнению с традиционным телевидением, т.к. предоставляет возможность телевизионной аудитории иметь персонализированные услуги.

Основной принцип технологии состоит в слиянии интернета и телевидения. Появление SMART TV является примером такого, набирающего темпы в последнее время явления, как «коннективити» («connectivity»-англ.) – способности компьютеров и других электронных устройств соединяться с интернетом и компьютерами или другими электронными устройствами и программами) [1]. По нашему мнению, процесс интеграции интернета и электронных устройств можно считать коннективизацией. Этому процессу подвержено все большее количество техники, не обошел он и телевидение.

Кроме полноценного доступа в интернет SMART TV меняют и способы взаимодействия домашней электроники, делая связь между «умными» устройствами более тесной.

Коннективизация SMART-телевидения состоит в том, что к SMART платформе могут подключаться не только домашние компьютеры, но и смартфоны, планшеты, камеры и другие устройства с поддержкой отраслевой спецификации (DLNA).

SMART TV дает возможность получить бесплатный доступ к обширному массиву разного рода информации: фильмам, анимации, сериалам, шоу, образовательным и познавательным передачам в любое время суток, а также следить за новинками и премьерными, а иногда даже смотреть фильмы по телевизору прямо в день их выхода на большой экран.

Но, возможно, главное преимущество SMART-телевидения, это его экономичность, удобство и доступность. Все это становится возможным благодаря использованию трансляции видео из Сети напрямую и доступом к интернет-сервисам, которые наполняет телевизор тысячами бесплатных фильмов и телевизионных программ, находящихся в открытом доступе.

Эксперты отмечают [3], что в 2013 году количество пользователей SMART TV в России оценивалось на уровне 3,3 млн. И это количество ежеквартально неуклонно растет. Динамика количества пользователей SMART TV по России в целом, а также по центральному региону – Москве и Санкт-Петербургу представлена на Рисунке 1.

Следует отметить, что SMART-платформу пока не использует ни один из российских операторов платного телевидения. Большая часть предпочитает работать по старой схеме с существующей технологической платформой.

Внедрение SMART-телевидения в России в силу бюрократических и правовых особенностей затруднено. Крупнейшими видеоресурсами в Сети по итогам первого квартала 2013 года стали Youtube с суточной аудиторией почти 6 млн. пользователей и «Яндекс.Видео» - 2,63 млн. А из телеканалов, транслирующих свой контент в Сети, можно отметить «Первый канал», НТВ, телеканал «Дождь», Disney и ВГТРК [3].

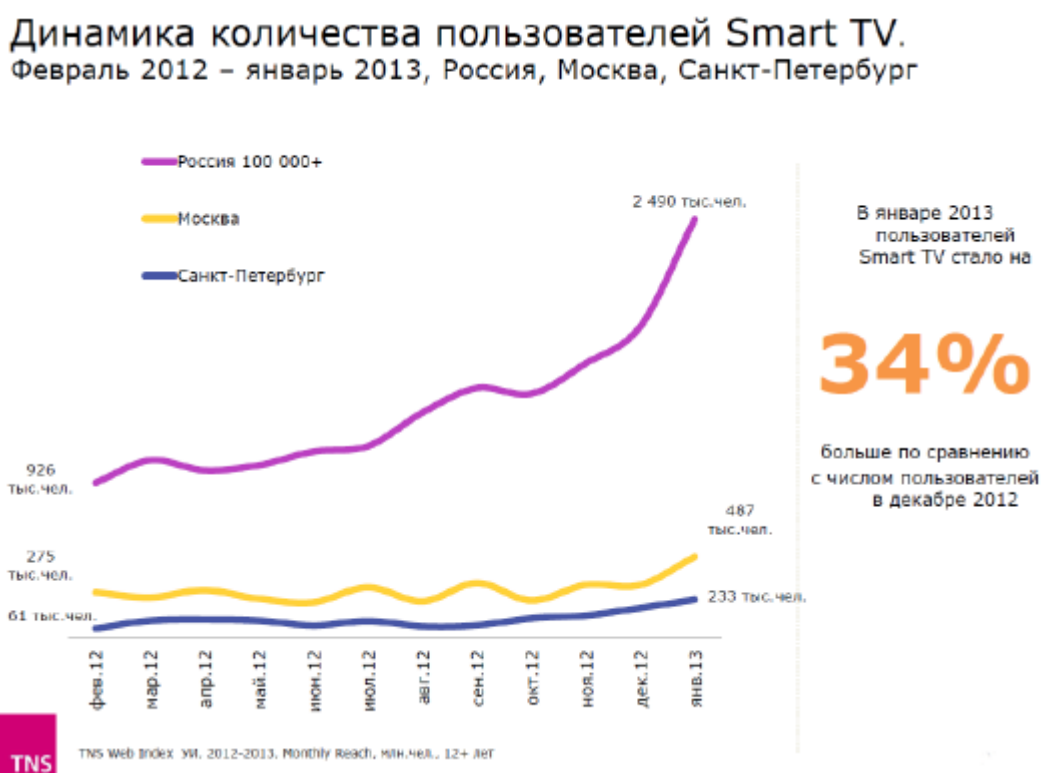


Рис.1. Динамика количества пользователей SMART TV (февраль 2012-январь 2013 года)

Внедрение SMART-телевидения в России в силу бюрократических и правовых особенностей затруднено. Крупнейшими видеоресурсами в Сети по итогам первого квартала 2013 года стали Youtube с суточной аудиторией почти 6 млн. пользователей и «Яндекс.Видео» - 2,63 млн. А из телеканалов, транслирующих свой контент в Сети, можно отметить «Первый канал», НТВ, телеканал «Дождь», Disney и ВГТРК [2].

Многие платные телеканалы Интернете имеют нелегальный статус. Вместо того, чтобы предоставить пользователям возможность просмотра контента на платной основе (например, по модели подписок), вещатели работают через кабельные и спутниковые сети. А пользователи скачивают нужный контент из Сети бесплатно.

При этом представители крупных производителей контента не хотят менять существующий формат бизнес модели, т.к. не хотят ссориться с операторами платного телевидения, ведь работа напрямую с потребителями контента может существенным образом снизить выручку операторам. Даже наоборот, сейчас они вкладывают в рекламу и PR своих HD-пакетов огромные средства.

К тому же внедрение SMART-телевидения в России сопряжено с существенными материальными затратами, связанными с покупкой пользователями необходимых технических устройств.

В настоящее время способностью выходить в интернет, а значит возможностью функционирования SMART TV, производители наделяют преимущественно дорогие модели телевизоров, но тенденция налицо, и в ближайшем будущем будут внедрены бюджетные конвергентные устройства, стирающие границу между персональным компьютером и телевизором.

Пока же, SMART-телевидение можно назвать нишевой продукцией.

По данным Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям [2], в 70 % городских домохозяйств все еще используется хотя бы один, а то и более, старый «кинескопный» телевизор. Даже в Москве, отличающейся более высоким материальным благосостоянием жителей, где 71 % семей имеют современный «тонкий» телевизор, каждая вторая семья (55 %) еще не использует устаревшие модели. При этом, уровень проникновения самых современных и технически продвинутых моделей не так уж высок: лишь 25-30 % городских домохозяйств имеют телевизоры с поддержкой HD, уровень проникновения 3D-телевизоров оценивается в 4 %, а SMART TV – в 5 %.

Но, не смотря на это, эксперты [4] достаточно оптимистично оценивают коммерческие возможности телевизоров нового поколения, прогнозируя к 2015 году количество пользователей таких телевизоров в размере 500 млн. – около 47%. А к 2017 г. будет продано 7,2 млн. SMARTTV, что составит 78% продаж всех плоскопанельных телевизоров, а наличный парк SMARTTV в России достигнет в 2017 г. 29,8 млн. установленных устройств, что составит 22% от общего парка телевизоров [5].

На основании приведенных результатов, можно с уверенностью утверждать, что SMART TV является одной из самых притягательных функций для потенциальных пользователей.

Развитие SMART TV расширяет возможности VOD-платформ (видео по запросу), как платных так и бесплатных: растет телевизионная аудитория, увеличивается время просмотра видео, появляется возможность транслировать более «тяжелый» контент (HD, UltraHD), так как терминалом теперь является экран с большей диагональю по сравнению с персональным компьютером.

SMART TV открывает также возможности для приложений, не связанных с трансляцией видео, в первую очередь – социальным сетям. Становится возможной концепция «социального телевидения».

SMART TV также является востребованным направлением для стартапов в области телевидения, так как позволяет реализовать многие инновационные идеи на новом объемном рынке телевизионного контента.

Список литературы

1. Доместикация инновационных телевизионных технологий медиапространства: коммуникационные и этические проблемы. Материалы научно-практической конференции(26-27 апреля 2013 г.). М. - Издательство АПК и ППРО, 2013. С.393-401
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. <http://www.tns-global.ru>
4. <http://www.displaysearch.com>
5. <http://www.json.ru>

АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ИГР

Мирасов В.Ф.

Южно-Уральский государственный университет, г.Челябинск

Развитие в условиях конкуренции требует пересмотра технологий управления на уровне хозяйствующих субъектов. Значительные резервы повышения конкурентоспособности заключены в использовании инструментария ресурсосберегающей логистики и управления цепями поставок интегрированных предприятий. В настоящее время российские ученые и специалисты отмечают следующие проблемы:

— недостаточно проработаны теоретическая и методическая базы оценки эффективности интеграции предприятий в рамках функционирующих структур холдингового типа;

— на большинстве промышленных предприятий отсутствует управленческий подход, направленный на оптимизацию межфирменных операций в стадиях снабжения, производства и реализации в направлении сокращения затрат;

— не в полной мере учтены и количественно оценены возникающие экономические риски, затраты и потери в интегрированных структурах;

— не проработаны вопросы оценки эффективности интегрированных структур с учетом необходимости достижения баланса интересов их участников.

Это обусловило выбор темы исследования, цель, задачи, объект и предмет исследования. Цель — разработка моделей и методов управления в интегрированных структурах по показателям ресурсосбережения. Объект исследования — производитель, находящийся в процессе интеграции с поставщиками материальных ресурсов и потребителями готовой продукции. Предмет исследования — современные методы менеджмента ресурсов предприятия и формирования цепи поставок.

Выделим три основных метода менеджмента ресурсов.

1. Аутсорсинг.

Одной из наиболее актуальных и повседневных проблем современного промышленного предприятия является необходимость обеспечения оборотными средствами для сохранения непрерывности и высокой скорости процессов производства и обращения. От эффективности управления оборотными средствами зависят ключевые показатели деятельности предприятия. В связи с этим управление оборотными средствами должно занимать особое место в системе управления и опираться на современные концепции. Однако их применение весьма ограничено. В частности, методология аутсорсинга в организации и оптимизации оборотных средств, функционирующих на стадиях приобретения материальных ресурсов и реализации готовой продукции промышленных предприятий изучена не полностью и используется недостаточно. Вместе с тем, в ней заключены существенные резервы снижения затрат. В работе [2] разработан метод оптимизации оборотных средств в концепции аутсорсинга. В отличие от существующих, он, во-первых, учитывает интеграцию производителя с поставщиками материальных ресурсов и потребителями готовой продукции; во-вторых, учитывает классические, транзакционные и логистические издержки и их корреляцию; в-третьих, при экономико-математическом моделировании позволяет определить оптимальные параметры оборотных средств.

2. Методы логистического менеджмента материальных ресурсов и готовой продукции

2.1. Методы менеджмента материальных ресурсов. В современных условиях важным является сосредоточение усилий менеджмента предприятия на направлении ускорения оборачиваемости оборотных средств в стадии образования производственных запасов посредством формирования взаимоотношений с надежными поставщиками, внедрения «бережливого» производства, организации ритмичной системы снабжения, взаимовыгодных расчетов с поставщиками ресурсов, снижения затрат. Ключевой практической проблемой является организация бесперебойных поставок и расчетов с поставщиками в условиях дефицита собственных денежных средств и недоступности банковского кредита. В данном случае главным условием непрерывности и высокой скорости оборота капитала является разработка и внедрение эффективного механизма логистического управления снабжением промышленного предприятия. В работах [5,6] предложены следующие принципы менеджмента материальных ресурсов: отказ от соперничества и переход на императив сотрудничества во взаимодействии с поставщиками; сотрудничество с небольшим количеством надежных поставщиков; вертикальная интеграция с ключевыми поставщиками; совместное управление запасами; тотальный контроль качества и внедрение концепции «Шесть сигм»; гибкие потоковые процессы, предполагающие высокую скорость реакции на заказ и разные формы оплаты; ориентация на снижение общих затрат и потерь. Разработан метод оптимизации менеджмента материальных ресурсов. Его новизна в том, что, во-первых, разделены все затраты на классические (традиционные) и логистические; во-вторых, установлены состав и структура затрат в зависимости от режима взаимосвязи потоков: отсрочка оплаты и предварительная оплата.

2.2. Методы менеджмента реализации готовой продукции. Одной из ключевых проблем является сложность в выработке и внедрении политики реализации готовой продукции, направленной на обеспечение баланса интересов контрагентов. В работе [3] предложены следующие принципы организации менеджмента реализации готовой продукции: переход от соперничества к ориентации на сотрудничество с потребителями и поставщиками; сотрудничество с небольшим количеством надежных покупателей продукции; вертикальная интеграция с ключевыми потребителями как минимум первого уровня в целях безопасности; совместное управление материальными, финансовыми и информационными потоками; высокая скорость реакции на заказ и разные формы оплаты; наличие налаженной системы взаиморасчетов за поставленные ресурсы; ориентация на снижение общих затрат и потерь; обеспечение оптимального баланса быстрой реакции на спрос и запасов.

Разработан метод оптимизации параметров сбыта предприятия. В отличие от существующих, он, во-первых, базируется на идентификации источников затрат и потерь в цепи сбыта; во-вторых, отражает разные схемы реализации продукции, каждая из которых по своему влияют на причину и величину затрат и потерь [8].

3. Управление цепями поставок по показателям ресурсосбережения.

В начале XXI века интегральная парадигма управления породила новую идеологию управления – Supply Chain Management (SCM) – управление цепями поставок. Она отражает новое понимание бизнеса: отдельные предприятия рассматриваются как звенья цепи поставок, связанные в интегральном процессе управления потоками всех видов ресурсов для оптимального удовлетворения покупателей в соответствии с их специфическими потребностями. Другими словами, SCM – это интегрированный функционал, включающий трех и более участников, участвующих в потоках продукции, услуг, финансов и информации от источника до потребителя. Организационно-правовой формой SCM на практике является холдинг (группа компаний). Одной из ключевых задач в таких интегрированных структурах является формирование оптимальной цепи издержек при закупке материальных ресурсов, производстве и реализации готовой продукции [4].

Фактическая цепь издержек производственного предприятия в зависимости от условий сотрудничества с контрагентами была проанализирована при помощи имитационного моделирования на языке программирования MATLAB. В качестве исходных данных для модели заданы: структура активов и пассивов промышленного предприятия на начало построения модели, условия сотрудничества с поставщиками (цена сырья, величина скидки/наценки), производственный процесс (стадии, оборудование, его производительность и мощность, производимая продукция, её ассортимент), условия сотрудничества с покупателями (цена готовой продукции, размер скидки/наценки, количество покупателей, максимальная отсрочка поставки), ежемесячный спрос на продукцию предприятия, виды затрат, которые в рамках предлагаемой модели считаются постоянными.

Таким образом, предложенные методы управления способствуют обеспечению эффективной интеграции участников товародвижения от исходного поставщика до конечного потребителя с минимальными затратами и потерями.

Управление цепями поставок представляет из себя сложную систему, для моделирования которой приходится обращаться к различным областям математики, такие как теория нечетких множеств, теория вероятностей, исследование операций, имитационное моделирование, теория игр и др. Учитывая, что в процессе взаимодействия поставщики и потребители принимают решения, которые зависят от действий других участников процесса и состояния среды, изучаемую систему удобно представить в виде игровой модели и исследовать с использованием соответствующего инструментария - теории игр, т.к. именно теория игр позволяет нам моделировать различные модели поведения других участников, строить оптимальные ответные стратегии, а также учитывать влияние случайных факторов окружающей среды.

Теория игр в управлении цепями поставок

Прорабатывая вопросы эффективности интегрированных структур и оценке рисков, мы сталкиваемся с неполной информацией об условиях функционирования системы, что в свою очередь приводит к необходимости использования подхода, связанного с принятием решений в условиях неопределенности, а теория математических моделей выбора оптимальных решений в условиях неопределенности определяет теорию игр. При этом тип неопределенности, изучаемый в теории игр, характеризуется тем, что рассматриваются ситуации, исход в которых определяется действием нескольких сторон, каждая из которых преследует собственные цели (такие взаимодействия нескольких сторон называются играми). Несовпадение целей действующих сторон, а также определенные ограничения на обмен информацией между ними, приводят к тому, что эти взаимодействия носят конфликтный характер, поэтому в прикладном аспекте теория игр может рассматриваться как наука о рациональном поведении в условиях конфликта.

Очевидно, что взаимодействия между производителями и потребителями, из которых фактически складывается экономическая реальность, имеют именно такой характер, как указано выше, поэтому теория игр является наиболее адекватной теорией для изучения экономического поведения.

Математическая модель задачи принятия решения в условиях неопределенности представляет собой формализацию указанной конструкции. Пусть X – множество управляющих воздействий (альтернатив) управляющей подсистемы, т.е. вектор воздействий, где каждая подсистема (конкретного игрока) воздействует только на одну компоненту. Y – множество состояний среды. Изменения среды могут быть обусловлены различными факторами, такими как кризис, состояния дорог, цены на бензин, рыночная ставка процента.

В соответствии со сказанным выше, состояние системы однозначно определяется парой (x, y) , где $x \in X$ и $y \in Y$. Управляющая подсистема оценивает каждое состояние системы некоторым числом, выражающим "полезность" этого состояния для управляющей подсистемы; таким образом, возникает функция $F: X \times Y \rightarrow R$. Значение функции $F(x, y)$ есть оценка полезности (с точки зрения управляющей подсистемы) того состояния системы, которое возникает, если управляющая подсистема выбирает управляющее воздействие x , а среда принимает состояние y . Принципиальным является то обстоятельство, что при принятии решения управляющая

система "не знает", в каком состоянии находится среда, то есть она не имеет информации о наличном состоянии среды.

Таким образом, в условиях неполноты информации, теория игр позволяет строить гипотезы о поведении среды и давать конкретную численную оценку каждой стратегии. При поиске оптимальной выбирается та, численное значение у которой максимальное, что в свою очередь способствует оптимизации межфирменных отношений, направленные на минимизацию затрат.

Список литературы

1. Бутрин А.Г., Ковалев А.И., Полюнас Д.А. Финансовые потоки в цепи поставок промышленного предприятия//Финансы и кредит . -2009.- N 45.-С.22-28.
2. Бутрин А.Г., Рогожников Е.И., Цаплин В.И. Эффективное управление сбытом в цепи поставок промышленного предприятия // Экономический анализ. -2010.- N 15 .- С. 30-36.
3. Бутрин А.Г., Цаплин В.И. Формирование эффективной цепи издержек промышленного предприятия// Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент».-2011.- N 28 (245).- С.177-182
4. Бутрин А.Г. Модели и методы эффективного управления хозяйственными образованиями в региональных промышленных комплексах // Экономика региона.- 2014.- N 2. -С. 130-140.
5. Бутрин А.Г., Ковалев А.И., Полюнас Д.А. Организация сбытовой политики в цепи поставок промышленного предприятия//Интегрированная логистика.- 2011.- N 1. -С. 8-11.
6. Викулов В.А, Бутрин А.Г Алгоритм формирования и управления взаимодействиями промышленного предприятия с поставщиками материальных ресурсов и потребителями готовой продукции// Фундаментальные исследования. – 2013. – № 8-5. – С. 1141-1145.
7. Гельманова З.С, Бутрин А.Г Организационно-экономические особенности снабжения в промышленном холдинге //Металлург. – 2013. – № 11. - С. 7-11.
8. Туманов К.В., Бутрин А.Г Экономико-математическое моделирование реализации продукции промышленного предприятия// Фундаментальные исследования. – 2013. – № 10-5. – С. 1117-1121.
9. Лукьянов А.Д. Теория игр/СамГУ им. Чернышевского, Самара,2008.-70 с.
10. Min H., Zhou G. Supply chain modeling: past, present and future //Computers & Industrial Engineering. – 2002. – Т. 43. – №. 1. – С. 231-249.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФАКТОРОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Березицкий С.А.

Университет управления и экономики, г.Санкт-Петербург

Аннотация: В статье произведен теоретический анализ производственных факторов, оказывающих влияние на эффективность предпринимательской деятельности в российской промышленности. Обобщая взгляды ученых, представлена авторская классификация производственных факторов с выделением современных их видов. Акцентируя внимание на особо важных современных производственных факторах, таких, как информационный, экологический, международный, было выявлено, что они оказывают прямое воздействие на эффективность предпринимательской деятельности отечественных промышленных предприятий.

Ключевые слова: предпринимательство, предпринимательская деятельность, промышленность, эффективность, факторы производства.

Summary: In the article produced a theoretical analysis of production factors that influence the efficiency of business activities in the Russian industry. Summarizing the views of the scientists, presents the author's classification of production factors with the release of modern types. Focusing on particularly important modern factors of production, such as informational, environmental, international, revealed that they have a direct impact on business efficiency of domestic industrial enterprises.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneurial activity, industry, efficiency, factors of production.

Одной из ведущих отраслей народного хозяйства любого государства является промышленный комплекс. Именно промышленные предприятия служат основой для повышения эффективности общественного производства, оказывая значительное влияние на его технический и технологический уровень. Промышленные предпринимательские структуры обеспечивают конкурентоспособность страны на мировом рынке, определяют

ее положение на экономической и политической арене, способствуют привлечению дополнительных денежных ресурсов в экономику государства. Говоря об эффективности предпринимательства, следует рассматривать это понятие как меру его результативности. В таком понимании эффективность предпринимательства должна отражать качество достижения целей предпринимательства, которое направлено на систематическое получение прибыли (дохода) в целях удовлетворения комплекса социально-экономических потребностей предпринимательства [3, с.48]. Следует отметить, что эффективность деятельности отечественных промышленных предпринимательских структур, динамика их развития, возможность нормального функционирования в условиях российской экономики во многом зависит от умелого руководства предприятием, грамотной организации производства, эффективного управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Из всех видов предпринимательской деятельности, к которым традиционно относится промышленная (производственная), коммерческая, финансовая и другие, именно первый из вышеперечисленных видов деятельности является наиболее сложным и экономически затратным, поскольку для его осуществления необходимы основные и оборотные средства, наемные работники, работы или услуги, выполняемые сторонними организациями. Поэтому, основным принципом управления промышленной предпринимательской деятельностью является системный подход, для которого характерна комплексная оценка влияния разноплановых факторов.

Эффективность промышленного предпринимательства в современных условиях в значительной степени зависит от различных факторов, среди которых особое место занимают факторы производства. В экономической теории традиционно выделяют четыре основных производственных фактора: труд, земля, капитал, предпринимательская деятельность. Данная классификация является базовой, классической, но ее нельзя считать догмой. В настоящее время, помимо вышеназванных, выделяют и другие производственные факторы, которые можно классифицировать по самым различным признакам. В частности, в зависимости от направленности действия все факторы производства, по мнению Сергеева И.В., можно классифицировать на позитивные и негативные [5, с.22]: позитивные - это такие факторы, которые благотворно влияют на деятельность предприятия, а негативные - наоборот. Также Сергеев И.В. предлагает различать объективные и субъективные факторы производства [там же, с.23]. Бусыгин А.В. считает, что факторы производства могут быть общие, то есть те, которые оказывают влияние на ряд показателей деятельности предприятия, или частные, специфические, которые оказывают воздействие только на определенный, конкретный вид показателей деятельности предприятия [1, с.47].

В зависимости от места возникновения все факторы производства, по мнению Филипповой И.А., бывают внутренние и внешние [6]. При этом внутренние факторы, в свою очередь, подразделяются на основные и неосновные. Внутренними основными автор называет те факторы, которые имеют наиболее важное, определяющее воздействие на результаты работы предприятия. Внутренние неосновные факторы не связаны непосредственно с сущностью рассматриваемого показателя. Это могут быть отклонения в характеристиках выпускаемой продукции, нарушения хозяйственной или технологической дисциплины. Внешние факторы - это те, которые не зависят от деятельности производственного коллектива, но количественно определяют уровень использования производственных и финансовых ресурсов данной промышленной предпринимательской структуры. Из числа внешних факторов в современных экономических условиях наибольшую значимость приобретают такие факторы производства, как международный, экологический и информационный. Таким образом, исследование существующих факторов производства позволило автору данной статьи систематизировать и схематично представить их на Рисунке 1 в виде совокупности факторов с точки зрения воздействия их на эффективность промышленного предпринимательства.

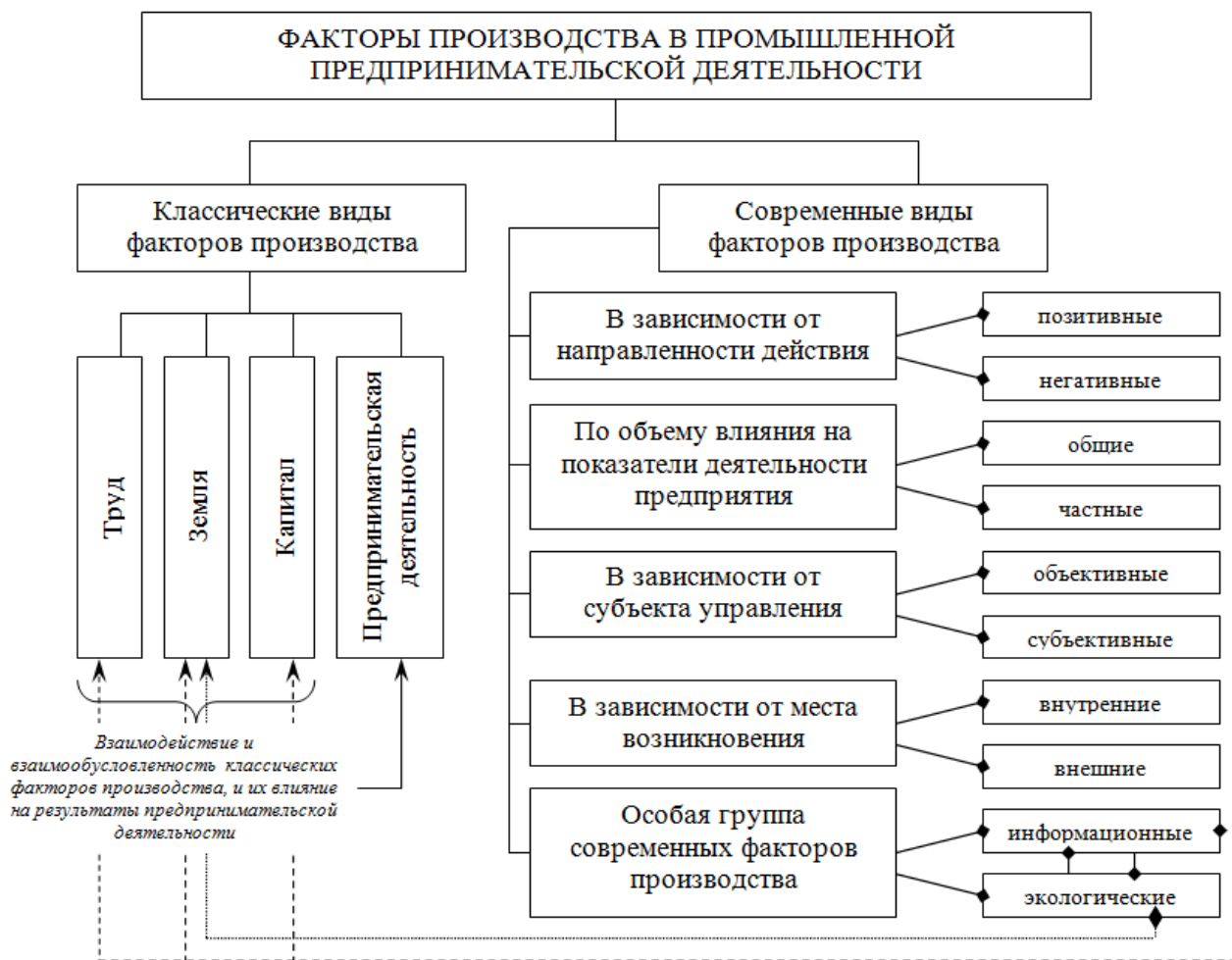


Рис.1. Классификация производственных факторов, влияющих на эффективность предпринимательской деятельности промышленных предприятий

Как видно из представленной схемы, среди современных видов факторов производства автором данной статьи выделена особая группа факторов, как наиболее актуальных в части, касающейся функционирования отечественных промышленных предприятий в настоящее время.

Кроме того, представленная на схеме классификация производственных факторов позволяет утверждать, что в процессе эволюции общественного производства появляются новые факторы, без которых современное производство не может успешно развиваться. Трудно, например, представить себе современный производственный процесс без таких факторов, как информация, технология, экология и др. Однако основными, системообразующими остаются три фактора производства: труд, земля, капитал. Что касается современных факторов производства (информационный, экологический и др.), они также не могут существовать в отдельности от классических производственных факторов, и их взаимодействие также имеет место в условиях современного производства.

Представляет интерес качественный анализ современных факторов производства (информационного, экологического, а также международного, который отнесен к внешним производственным факторам) на результаты предпринимательской деятельности промышленных предприятий в России. Проанализируем значимость различных факторов производства с позиции управления ими в целях повышения эффективности деятельности промышленных предпринимательских структур.

Так, в целях анализа информационного производственного фактора в российской предпринимательской промышленной среде заслуживают внимания результаты опроса среди юридических лиц, который был проведен аудиторской компанией PricewaterhouseCoopers (PwC) в 2011 году [4]. Как свидетельствуют полученные данные опроса, преступления с использованием компьютерных технологий и манипулирование данными бухгалтерского учета упоминаются в ответах приблизительно 23% участников опроса. Усиление угрозы киберпреступлений за последние два года отмечают 25% российских участников опроса по сравнению 39% в среднем по всему миру. Следует также отметить, что наибольшую обеспокоенность среди российских участников опроса вызывают

финансовые потери, хищение интеллектуальной собственности и информации, репутационные риски и кража персональных данных. В каждом отдельном случае более трети респондентов утверждают, что они «очень обеспокоены» возможными последствиями киберпреступлений. Кроме того, почти 80% опрошенных отмечают возможность возникновения рисков нарушения законодательства как следствия киберпреступления.

Как видно из вышеизложенного, информационный фактор производства оказывает как позитивное, так и негативное влияние на деятельность промышленных предпринимательских структур. С одной стороны, информационный производственный фактор представляет собой один из основных, решающих факторов, который определяет развитие технологии и ресурсов в целом. С другой стороны, использование компьютерных технологий приводит к появлению ряда проблем, которые, в свою очередь, снижают эффективность воздействия информационного производственного фактора на промышленную предпринимательскую деятельность.

В современном мире также все большее значение приобретает экологический фактор производства, который следует понимать как систему специализированных видов трудовой деятельности и совокупность затрат, направленных на рациональное использование природных ресурсов и охрану окружающей среды.

В связи с этим влияние экологического производственного фактора на эффективность деятельности промышленного предпринимательства следует рассматривать как сферу дополнительных возможностей бизнеса, новое средство повышения конкурентоспособности. Мероприятия, проводимые на предприятии в части, касающейся охраны окружающей среды, в большинстве случаев приводят к снижению издержек производства благодаря сокращению производственных затрат и уменьшению потерь по переработке и утилизации отходов производства.

И последний из упомянутых ранее производственных факторов - международный. Хотя на представленной выше схеме он не отнесен к отдельной группе факторов, роль его достаточно велика. Особую значимость для отечественных промышленных предприятий он приобрел после отмены государственной монополии на внешнюю торговлю. Кроме того, важнейшим событием в прошедшем, 2012-м году, стало вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО). Вступление России в ВТО наряду с долгосрочными позитивными последствиями для российской экономики породило ряд серьезных проблем, особенно на начальном этапе членства России в ВТО [2, с.6]. По мнению Кунина В.А., эти проблемы связаны, прежде всего, с недостаточной конкурентоспособностью большинства российских товаров и значительной долей морально устаревших производств [там же, с.6]. Споры о возможных переменах, которые ожидают Россию после вступления в ВТО, в деловых кругах общественности не прекращаются даже сейчас, спустя два года после того, как наша страна стала ее официальным членом. Сегодня пока еще рано судить о том, развитию каких видов бизнеса в России будет способствовать ее вступление в ВТО. Но, тем не менее, уже сейчас с достаточно высокой степенью уверенности можно предположить, что в ближайшее десятилетие в экономике нашей страны будут идти сложные переходные процессы, поскольку одна из актуальных тенденций последнего времени - приход иностранных инвесторов в российские регионы.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что было бы неправильно оценивать эффективность предпринимательской деятельности, рассматривая влияние только какого-либо одного фактора производства на величину прибыли, полученной предприятием или на другие показатели эффективности деятельности промышленной предпринимательской структуры: объем продаж, рентабельность производства и др. Исходя из особенностей предпринимательской деятельности, как синтеза производственных факторов, необходимых для создания продукции или услуг, удовлетворяющих потребности людей, с целью получения материальной выгоды, эффективность предпринимательства это интегральное понятие, которое включает систему показателей информационной, экологической, финансовой, инвестиционной и других составляющих.

Так, экологическая эффективность может быть измерена удельным весом расходов на природоохранные мероприятия и благоустройство, а также расходов, направленных на ресурсосбережение в суммарных затратах.

Информационная эффективность характеризует степень удовлетворения сотрудников предприятия в информации.

Инвестиционная эффективность характеризует способность получать такие результаты деятельности в финансовом выражении, часть которых возможно инвестировать в развитие данного бизнеса.

Экономическая эффективность отражает результативность экономической системы предприятия, выражающуюся в отношении полезных конечных результатов ее функционирования к затраченным ресурсам.

Таким образом, уместно предположить, что снижение или увеличение уровня эффективности какого-либо одного производственного фактора оказывает влияние на общую эффективность предпринимательской деятельности.

Следует отметить, что в данной статье особое внимание уделяется наиболее важным факторам производства с позиции их потенциального влияния на эффективность предпринимательской деятельности.

Вместе с тем, практический интерес также представляет рассмотрение и анализ ряда других производственных факторов, не упомянутых в настоящей работе, по отношению к которым проанализированные факторы являются результативными. Указанный анализ с выделением факторов производства различных уровней и оценка их взаимосвязи является предметом дальнейшего исследования.

Список литературы

1. Бусыгин А.В. Предпринимательство. Основной курс: Учебник для ВУЗов-М.: Дело, 2001- 640 с.
2. Кунин В.А. Анализ тенденций развития российской промышленности в условиях вступления России в ВТО. Ученые записки Санкт-Петербургского Университета управления и экономики. – 2013 - №1, с.5-13.
3. Кунин В.А. Формирование системы показателей эффективности предпринимательства. Ученые записки Санкт-Петербургского Университета управления и экономики. – 2011 - №1, с.48-57.
4. Россия. Всемирный обзор экономических преступлений. 2011 год. [Электронный ресурс] – URL: www.pws.ru.
5. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Экономика организации (предприятия). Учебное пособие, М.: Юрайт, 2013- 670 с.
6. Филиппова И.А. Государство, регион и предпринимательские структуры в условиях инновационной экономики [Электронный ресурс] – URL: www.vestnik.ssu.samara.ru.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Леонтьева А.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Манжосова Инна Борисовна

Ставропольский государственный аграрный университет, г.Ставрополь

Государство активно поддерживает агропромышленный комплекс России. Постоянно разрабатываются программы, направленные на развитие сельского хозяйства нашей страны.

На сегодняшний день реализуется стратегическая Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг.

Цели данной программы заключаются в том, чтобы обеспечить продовольственную независимость страны, повысить эффективность использования в сельском хозяйстве природных ресурсов и экологизацию производства, а также повысить конкурентоспособность отечественной сельскохозяйственной продукции и обеспечить финансовую устойчивость товаропроизводителей АПК.

В рамках Государственной программы действуют различные подпрограммы и федеральные целевые программы.

Подпрограммы развития растениеводства и животноводства представлены схемой, включающей производство и переработку сельскохозяйственной продукции; развитие инфраструктуры и регулирование рынков, а также кредитование и страхование.

Госпрограммой в рамках подпрограммы «Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства» предусмотрена реализация мероприятий сельскохозяйственных производителей различного рода в области растениеводства.

Финансирование подпрограммы за весь период составляет 460,46 млрд. руб.

В 2014 году сумма бюджетных ассигнований равна 39,29 млрд. руб.

Несмотря на засуху в отдельных регионах страны, обильное выпадение осадков в период проведения уборки урожая 2013 г., а также наводнения в регионах Дальневосточного федерального округа, удалось собрать достаточно высокий урожай основных сельскохозяйственных культур (Рисунок 1).

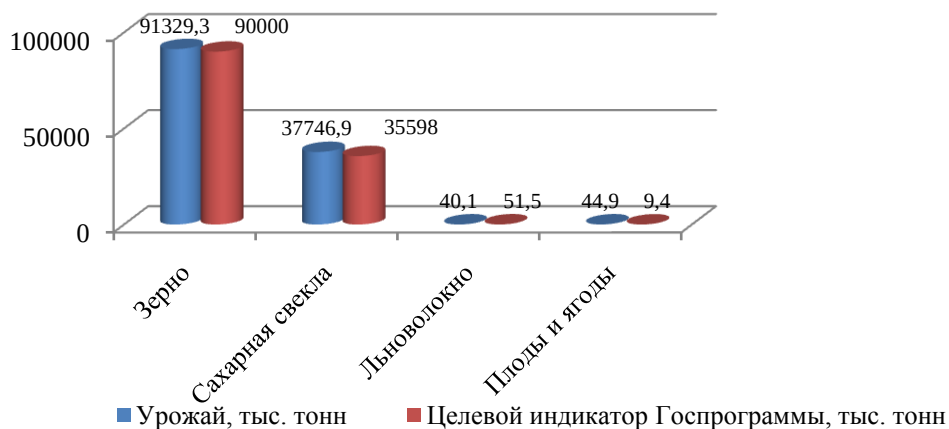


Рис.1. Реализация подпрограммы «Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства» (По данным Минсельхоза России)

Как видно из Рисунка 1, благодаря проводимым мероприятиям, предусмотренным Государственной программой, были достигнуты не плохие результаты в области растениеводства, некоторые из которых превысили целевые индикаторы.

Что касается реализации подпрограммы «Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства», то за предшествующий год производство скота и птицы на убой в живом весе во всех категориях хозяйств 5% больше уровня 2012 г. и на 4,3% выше целевого индикатора.

В основном прирост производства произошел за счет увеличения на 10,3% производства свиней на убой и птицы – на 5,3%. Что касается производства овец и коз на убой, то тут прирост составил 1,1%. В то же время производство крупного рогатого скота на убой в живом весе уменьшилось на 0,6%.

Общее финансирование данной подпрограммы - 496,27 млрд. руб.

Для реализации подпрограммы «Развитие мясного скотоводства» предусмотрены следующие мероприятия:

- Развитие племенной базы мясного скотоводства;
- Поддержка значимых для экономики программ субъектов Российской Федерации по развитию мясного скотоводства;
- Финансирование части процентной ставки по инвестиционным кредитам на строительство и реконструкцию объектов мясного скотоводства.

Общая сумма финансирования данных мероприятий равна 62,04 млрд. руб.

Действующая Государственная программа также направлена на поддержку малых форм хозяйствования. Здесь предполагаются мероприятия, связанные с поддержкой начинающих фермеров, развитием семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств, кредитованием малых форм хозяйствования и оформлением земельных участков в собственность крестьянских (фермерских) хозяйств.

Финансирование на 2014 и 2015 годы составляет 17,61 млрд. руб.

В качестве мер государственной поддержки технической и технологической модернизации сельского хозяйства Госпрограммой в 2013 году было выделено на приобретение сельскохозяйственной техники 2,3 млрд. руб.

По состоянию на 1 января 2014 г., по данным органов управления АПК субъектов Российской Федерации, сельскохозяйственными товаропроизводителями приобретено 15133 трактора, 5464 зерноуборочных комбайна и 803 кормоуборочных комбайна.

В рамках подпрограммы «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие» с 2015 г. предусмотрена реализация двух основных мероприятий:

- Реализация перспективных инновационных проектов в АПК страны;
- Развитие биотехнологий.

Подпрограмма «Обеспечение реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы» предусматривает мероприятия, направленные на совершенствование мер по реализации Государственной программы, системы налогообложения в сельском хозяйстве и механизма финансового оздоровления. Также это мероприятия по осуществлению государственных услуг и работ и формированию информационной базы.

Общая сумма финансирования равна 214,72 млрд. руб.

Таблица 1

Прогнозируемые показатели реализации государственной программы на 2013–2020 годы (По данным Минсельхоза России)

Показатели	2020 год к 2012 году
Индекс производства продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйства (в сопоставимых ценах), %	101,9
Индекс производства продукции растениеводства, %	101,4
Индекс производства продукции животноводства, %	102,3
Индекс производства пищевых продуктов, включая напитки, %	104,3
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства, %	105,0
Рентабельность сельскохозяйственных организаций (с учетом субсидий), %	15,0
Среднемесячная номинальная заработная плата в сельском хозяйстве (не относится к субъектам малого предпринимательства), руб.	25 550
Индекс производительности труда к предыдущему году, %	101,0
Количество высокопроизводительных рабочих мест, тыс. единиц	456

Федеральные целевые программы «Социальное развитие села до 2013 года» и «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 – 2017 годы и на период до 2020 года» направлены на улучшение жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности, в том числе молодых семей и молодых специалистов; развитие инфраструктуры в сельской местности; поддержку комплексной компактной застройки сельских поселений, а также поддержку местных сельских сообществ по улучшению условий жизнедеятельности с помощью выдачи грантов.

В рамках реализации программных мероприятий субъектами Российской Федерации профинансировано из консолидированных бюджетов в объеме 9875млн. руб., из внебюджетных источников – 7742,6млн. рублей.

Все названные мероприятия должны позволить улучшить к 2020 году показатели, представленные в Табл. 1.

Таким образом, можно выделить ожидаемые результаты реализации Государственной программы.

Во-первых, это повышение удельного веса отечественных продовольственных товаров в общих их ресурсах с учетом переходящих запасов к 2020 г.

Во-вторых, увеличение производства сельскохозяйственной продукции на 44,7%, пищевых продуктов – на 60%.

В-третьих, рост производительности труда в 2020 г. по отношению к уровню в 2012 г. на 1% и повышение уровня рентабельности сельскохозяйственных организаций до 15%.

А также, повысить уровень заработной платы в сельском хозяйстве до 95%.

Список литературы

1. Российская Федерация. Министерство сельского хозяйства. [Электронный ресурс] // Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.mcx.ru/>
2. Российская Федерация. Государственные программы. [Электронный ресурс] // Государственные программы РФ. – Режим доступа: <http://www.gosprog.ru/>
3. Российская Федерация. Правительство России. [Электронный ресурс] // Правительство России. – Режим доступа: <http://government.ru/>

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ УНИТАРНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРАВЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ВЕДЕНИЯ: БЫТЬ, ИЛИ НЕ БЫТЬ

Бойко А.Н.
д.э.н., профессор

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

«Домоклов меч» ликвидации федеральных государственных унитарных предприятий на праве хозяйственного ведения (далее – ФГУП) почти постоянно угрожает их существованию. Однако они столь же неизменно уклоняются многие годы от последнего удара. Данное неординарное явление очевидно нуждается в специальном научном анализе в целях, во-первых, его объяснения, во-вторых, - определения перспектив проводимой в отношении этой категории предприятий экономической политики.

Еще в Программе Правительства РФ "Структурная перестройка и экономический рост в 1997 -2000 годах" было предусмотрено:

"реорганизовать до 1 января 1999 года все федеральные унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения, путем преобразования в хозяйственные общества с бессрочным закреплением 100% прав участия в уставном капитале таких обществ в собственности Российской Федерации (без права отчуждения) либо в федеральные казенные предприятия, либо в учреждения".

Подобные решения дублировались неоднократно. Последнее из них содержится в действующей Государственной программе "Управление федеральным имуществом" [2]. Среди показателей достижения результатов подпрограммы I называется: "отсутствие федеральных государственных унитарных предприятий, основанных на праве хозяйственного ведения, к 2018 году".

Однако вместо поспешно продекларированной ликвидации ФГУП к 1999 году, в том же году были приняты реалистичные и, считаем, конструктивные решения. Постановлением Правительства РФ от 9 сентября 1999 г. № 1024 была одобрена "Концепция управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации" (далее - «Концепция»). В ней предусмотрено не ликвидировать унитарные предприятия, а только оптимизировать их состав при обязательном учете целей и задач функционирования каждого из них.

При этом общими целями и задачами реформирования всей системы управления унитарными предприятиями были названы:

- повышение эффективности деятельности и эффективности использования закрепленного за ними имущества;
- оптимизация количества унитарных предприятий и учреждений;
- создание системы экономического мониторинга и ужесточение контроля за деятельностью унитарных предприятий и учреждений;
- погашение организациями кредиторской задолженности;
- снижение расходов федерального бюджета на содержание казенных предприятий и учреждений.

Почему же в «Концепции» отказались от полной ликвидации унитарных предприятий, в том числе путем преобразования их в иные организационно-правовые формы. Суть ответа кроется в причинах их существования. Сформулированные в «Концепции» причины (основания) сохранения унитарных предприятий на праве хозяйственного ведения столь существенны, что и сегодня ставят под сомнение целесообразность полного отказа от рассматриваемой категории предприятий.

Вот эти причины в сокращенной редакции (они же основания для понимания и построения системы мониторинга и оценки эффективности):

- использование имущества, приватизация которого запрещена, в том числе имущества для обеспечения национальной безопасности;
- осуществление деятельности, направленной на осуществление социальных задач, включая реализацию определенных товаров и услуг по минимальным ценам;
- разработка и изготовление отдельных видов продукции в интересах обеспечения национальной безопасности;
- производство отдельных видов продукции, изъятых из гражданского оборота или ограниченных в гражданском обороте;
- осуществление отдельных дотируемых видов деятельности, ведение убыточных производств;
- осуществление деятельности, направленной на организацию и проведение закупочных и товарных интервенций с целью обеспечения продовольственной безопасности государства;

- осуществление научной и научно-технической деятельности в интересах обеспечения национальной безопасности.

Заметим, что названные причины почти без изменений повторяются в п.4 ст. 8 федерального закона "О государственных и муниципальных унитарных предприятиях" от 14 ноября 2002 г. № 161-ФЗ. Изъято лишь одно положение в пользу казенных предприятий - "осуществление отдельных дотируемых видов деятельности, ведение убыточных производств", хотя в действительности имеет место достаточно широкая практика субсидирования ГУП (МУП), в том числе в форме государственных капитальных вложений.

Перечисленные причины хозяйственной деятельности унитарных предприятий на праве хозяйственного ведения не нуждаются в дополнительных комментариях. При этом их основательность обязывает в случае игнорирования выяснять пути решения ряда острых практических вопросов. Во-первых, каким предприятиям передать права на производство и реализацию отмеченных видов специфичной продукции и услуг ФГУП, производимой к тому же нередко в условиях устойчивой нерентабельности, если их полностью ликвидировать? Во-вторых, почему в существенно ограниченных условиях коммерческой деятельности, по сути «полурыночных» [3], ключевыми оценками деятельности ФГУП согласно обширной нормативно-правовой базы были и остаются не специфические целевые показатели, а именно рыночные (стоимостные) показатели [3]. В качестве таковых нормативно утверждены в программах и в отчетной документации деятельности ФГУП-выручка (нетто) от продажи; чистая прибыль (убыток); чистые активы; часть прибыли, подлежащая перечислению в федеральный бюджет. Между тем, как верно заключил Э. Маркварт, публичная собственность нацелена на удовлетворение публичных интересов, для нее несвойственно получение дохода (прибыли) как принцип [4].

Однако, исходя из названных показателей, ученые либеральной ориентации без всяких оговорок констатируют несравненно более низкую эффективность государственных предприятий относительно частных и ратуют за их полную ликвидацию. Но какие возможности коммерческого маневра, обеспечения рентабельного хозяйствования и перечисления части чистой прибыли в федеральный бюджет имеются, скажем, у ФГУП "Управление ведомственной охраны Минтранса РФ", ФГУП «Аэропорт Тикси», ФГУП «ЧукотАВИА» и т.д.?

Практикуемый подобный «оценочный подход» нанес колоссальный ущерб экономике и социальной сфере страны. Например, нежелание властей субсидировать региональные государственные аэропорты и авиакомпании в 90-е годы XX в. (согласно принципам строгой рыночной ориентации) привело почти к полному развалу этого сектора авиаперевозок и соответственно к прекращению производства региональных самолетов. При огромных пространствах России и отсутствии во многих восточных регионах иных видов транспорта нанесенный социальный ущерб выражается, по сути, мультипликативной формулой расчета. С конца же «нулевых годов» предпринимаются запоздалые усилия исправить ситуацию путем учреждения региональных казенных авиапредприятий (особенно в Дальневосточном Федеральном округе). Такая же разрушительная участь постигла речные портовые и транспортные компании, предприятия автодорожного хозяйства, рыболовецкие государственные предприятия, включая акционированные, и многие другие.

Наконец, в-третьих, встает вопрос о том, как избавиться от категории унитарных предприятий на праве хозяйственного ведения без нанесения ущерба производству, осуществляемому непосредственно в интересах государства, исполнения функций государственного управления (особенно в сферах обеспечения безопасности, НИОКР, фундаментальных исследований, оборонной промышленности).

Представляется, что и сегодня следует идти по пути не огульной ликвидации ФГУП, а их разумного сокращения и т.н. оптимизации. Последняя включает не простое количественное сокращение ФГУП, но и формы преобразования их в иные государственные структуры – путем включения их в состав госкорпораций, госхолдингов (десятков вертикально интегрированных структур (далее - ВИС)). Этот вариант, кстати говоря, предусматривался в «Концепции» (1999) и достаточно успешно реализовался на практике в процессе формирования указанных форм госкомпаний. Достаточно отметить, что в состав учреждаемой Госкорпорации «Ростехнологии» (употреблено первоначальное ее название) были включены в качестве имущественного вклада государства без предварительного акционирования более двухсот государственных предприятий и учреждений, в основном оборонно-промышленного комплекса. В уставный фонд Госкорпорации «Росатом» изначально были переданы государством 55 федеральных унитарных предприятий «Атомэнергпрома», 11 институтов фундаментальной и прикладной науки, 7 предприятий по обеспечению ядерной и радиационной безопасности. При учреждении Госкорпорации "Росавтодор" в 2009 году в ее состав включили, по состоянию на март 2013 года, 13 ФГУП - дорожных эксплуатационных предприятий, избавив тем самым Росимущество от застарелых проблем с приватизацией этих неликвидных активов.

Таким образом, число ФГУП по статистике заметно сокращается, но происходит это в значительной мере путем включения их в лоно иной организационно-правовой и хозяйственной формы, относимой к структурам

госсектора экономики. Благодаря такому варианту преобразования унитарных предприятий удалось не только избежать массовых банкротств, но и восстановить устойчивую деятельность производственно-технологических комплексов в стратегически значимых сферах экономики. К примеру, портфель заказов ГК «Росатом» уже превысил \$100 млрд., добавив за год \$30 млрд. В целом достаточно успешно развивается высокотехнологичное производство во многих секторах оборонно-промышленного комплекса, который еще недавно был под угрозой тотального разрушения.

Кроме данного направления преобразования ФГУП (понятно, не всегда возможного), предусматриваются и более простые варианты прямого преобразования их в государственные учреждения и в государственные казенные предприятия. Но такой формально простой путь требует сравнительно больших объемов постоянного государственного бюджетного финансирования. Его реализация целесообразна только в том случае, когда ГУПы на праве хозяйственного ведения, действуя в неконкурентной сфере, не могут устойчиво обеспечивать самокупаемость и, если государство в свою очередь, располагая достаточными бюджетными ресурсами, способно софинансировать деятельность казенных предприятий и учреждений, а также нести субсидиарную ответственность по их непокрытым обязательствам согласно действующему законодательству.

Важно также учесть, что правовой статус казенного предприятия (право оперативного управления) не конституирует его в качестве коммерческого предприятия и обязывает государство брать на себя прямые (дополнительные) управленческие функции. Согласно п.2 ст. 20 ФЗ-161 собственник имущества казенного предприятия вправе:

- изымать излишнее, неиспользуемое, или используемое не по назначению имущество;
- утверждать смету доходов и расходов казенного предприятия;
- доводить обязательные для исполнения заказы на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг

для обеспечения государственных или муниципальных нужд.

Поэтому данные варианты малопригодны в качестве альтернативных решений проблемы. Многое в их выборе зависит от возможностей и решимости государства брать на себя дополнительные бюджетные расходы. Не очень впечатляет и вариант приватизации в форме акционирования вне рамок интеграционных структур.

Из-за естественной убыточности, низкой доходности, инвестиционной непривлекательности множество унитарных предприятий, ежегодно включаемых Росимуществом и его теруправлениями в программы приватизации, оказываются невостребованными (например, сотни дорожных эксплуатационных предприятий федерального и регионального подчинения). При акционировании ГУП и оставлении 100% акций у государства (это же относится и к муниципальным унитарным предприятиям) ему как собственнику опять-таки потребуются прибегать к бюджетным вливаниям во избежание грозящего банкротства, что, кроме прочего, нарушает рыночный статус вновь образованного хозяйственного общества. Перепрофилирование также далеко не всегда возможно из-за утраты необходимой государству либо обществу продукции (услуг).

Как следствие изложенных причин и сложностей практического отказа от ФГУП во всех отмеченных вариантах решений, число их до настоящего времени относительно велико, хотя и сокращается, перемещаясь в иные формы хозяйствования и государственного управления.

О содержании процессов приватизации ФГУП в последние три года лучше всего свидетельствуют данные прогнозного плана (программы) приватизации на 2011-2013 годы и отчета Минэкономразвития РФ о его выполнении. Из них следует: по состоянию на 1 января 2010 год насчитывалось 3517 ФГУП и 2950 акционерных обществ с государственным участием. Из них было предусмотрено приватизировать согласно плану 298 ФГУП, в том числе 163 ед. в рамках формирования «ВИС». Реально решения и приватизационные процедуры были проведены в отношении 163 ед., причем все в рамках 42 формирующихся «ВИС».

Согласно же прогнозному плану (программы) приватизации федерального имущества на 2014 - 2016 годы (утвержден распоряжением Правительства РФ от 1 июля 2013 года № 1111-р) по состоянию на 01.01.2013 г. государство являлось собственником 1795 ФГУП (из них 288 ед. в научно-исследовательской сфере) и акционером в 2337 акционерных обществах.

Из названного количества ФГУП к приватизации предусмотрены 514 ед. (данные изменяются). Как видно, количество ФГУП за три года уменьшилось на 1722 ед. (3517 - 1795), хотя прямой приватизации подверглись несоизмеримо меньше. Представляется, что значительное число унитарных предприятий на праве хозяйственного ведения были включены в «ВИС» без предварительного акционирования, однако в качестве самостоятельных единиц правомерно более не учитываются. Остальные были либо преобразованы в учреждения, либо подвергнуты процедурам банкротства, либо вовсе ликвидированы. Конкретных сведений нет.

Резюме: если государственные и муниципальные унитарные предприятия формально являются рыночными, а фактически «полурыночными», то казенные предприятия и прочие государственные учреждения к таковым вообще не относятся, так как де-факто не отрываются от пуповины бюджетного финансирования. Уже

по этому основанию они не могут быть более предпочтительными относительно статусного положения ГУП (МУП) на праве хозяйственного ведения и могут практиковаться в процессах преобразования только как вынужденная, а не предпочтительная мера. Преобразование ГУП (МУП) в самостоятельное акционерное общество возможно и целесообразно, если указанные субъекты находились по сути дела необоснованно в конкурентной и потенциально рентабельной сфере хозяйственной деятельности.

Изложенные аргументы, как в части причин существования ГУП (МУП) на праве хозяйственного ведения, так и в части проблематичности их преобразования в иные организационно-правовые формы, однозначно приводят к выводу: формула «Концепции» (1999г.) о необходимости оптимизации, а не полной ликвидации унитарных предприятий на праве хозяйственного ведения реалистична и для современных экономических условий страны.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 9 сентября 1999 г. №1024 «О Концепции управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации (с изм. и дополнениями).
2. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 года № 327.-Государственная программа "Управление федеральным имуществом".
3. Баранова И.В. Виды и критерии оценки эффективности деятельности унитарных предприятий // ж. Финансы и кредит, 2011, №4, с. 46.
4. Маркварт Э. Эффективность управления публичной собственностью: понятие, подходы, критерии // ж. Проблемы теории и практики управления, 2014, № 6, с. 19.

ИНТЕГРАЦИЯ МЕТОДОВ АНАЛИЗА В МЕТОДИКУ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА НЕГОСУДАРСТВЕННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Ибрагимов В.А.

НОУ ВПО Евразийский открытый институт, г.Москва

За прошедшие более 20 лет рыночного развития в России сформировался рынок негосударственных образовательных услуг в сфере дополнительного профессионального образования. Сегодня негосударственные образовательные организации дополнительного профессионального образования (НОО ДПО) активно используют в управлении функции менеджмента, в том числе и аналитическую, на наш взгляд очень важную. На этапе анализа определяются факторы, влияющие на конечные результаты, из которых положительно влияющие трансформируются в «движущую силу», с помощью которой можно изменять ситуацию в нужную сторону. Однако на сегодняшний день не существует единой методики анализа НОО ДПО.

Рассмотрев и проанализировав общеизвестные аналитические методы, мы пришли к выводу, что интеграция таких методов как карта стратегических групп конкурентов, пять сил Портера, бэнчмаркинг, SWOT-анализ, матрица БКГ и STEP анализ в единую методику комплексного анализа деятельности образовательной организации наилучшим образом покажет реальное состояние дел и наличие перспектив в НОО ДПО.

Разрабатываемая методика состоит из трёх последовательных этапов: предварительный, анализ, результат.

Первый этап включает в себя определение цели и задач анализа, определения последовательности шагов и построение плана работ.

Второй этап – сбор информации, включающий в себя: сведения о состоянии внешней макро и микро среды, и внутренней среды – формируемые на основании исследований, обзоров и контроля.

Третий этап состоит из оценки и обработки полученных результатов (выводы), сравнения реальной ситуации с эталоном (установленными или предполагаемыми требованиями), фактическими данными прошлых лет, выявления причинно-следственных связей, выделения факторов и определение степени их влияния на результат.

В основе комплексного анализа используется метод анализа ситуаций, дающий возможность глубокого и детального исследования сложившейся в НОО ДПО ситуации. При этом ситуация рассматривается как совокупность взаимосвязанных факторов и явлений, характеризующих определенный период или событие деятельности образовательной организации и испытывающая потребность в соответствующей оценке и действиях.

Сама же методика анализа состояния, в основе которой лежит матричный SWOT-анализ, в схематичном варианте представлена на Рисунке 1.

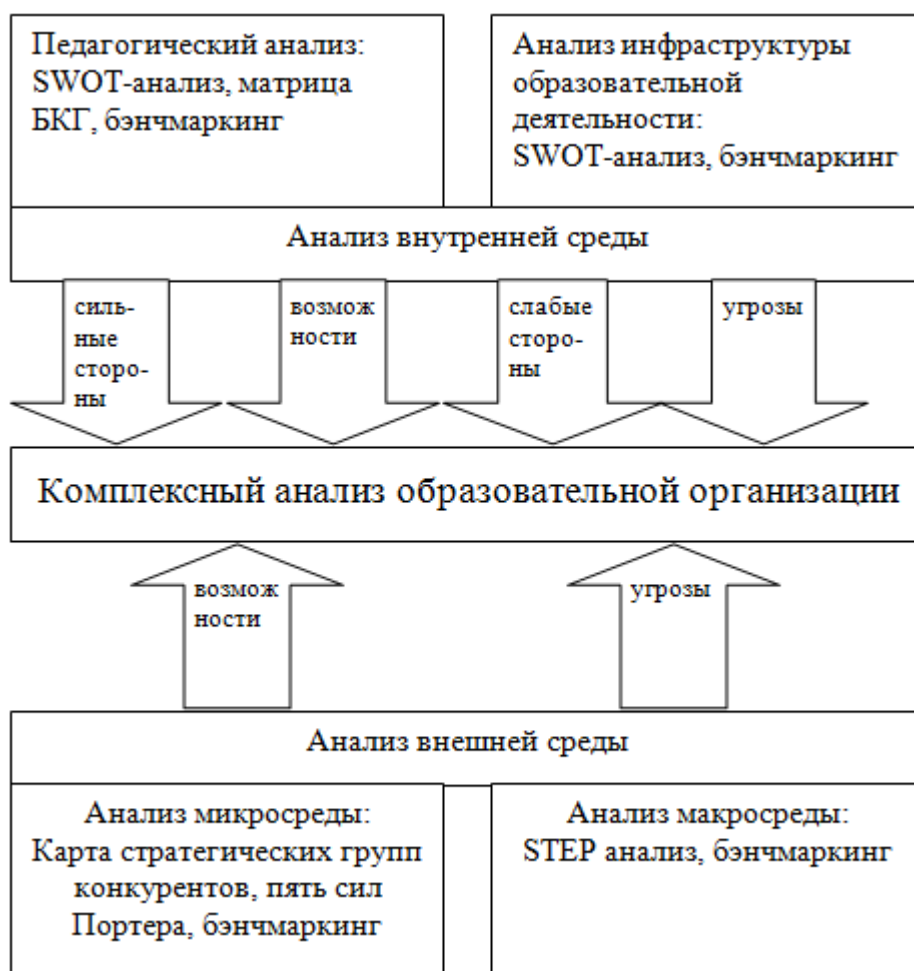


Рис.1. Методика анализа состояния негосударственной образовательной организации

Предложенная методика предполагает сегментацию анализа и включает в себя:

- 1) анализ внутренней среды: педагогический и инфраструктуры;
- 2) анализ внешней среды: микросреды и макросреды.

Анализ внутренней среды целесообразно начинать с педагогического анализа, задачами которого являются:

- 1) анализ учебной программы, кадрового потенциала, средств обучения;
- 2) изучение путей достижения конкретных результатов работы образовательной организации, её подразделений, отдельных преподавателей и обучающихся и анализ различий в ключевых показателях достижения этих результатов;
- 3) выявление основных факторов, влияющих на уровень успеваемости обучающихся и степени такого влияния;
- 4) анализ взаимодействия образовательной организации с окружающей её внешней средой.

Педагогический анализ позволяет выявить степень соответствия ресурсного обеспечения учебного процесса образовательным результатам, нормативным требованиям, социальным и личностным ожиданиям, а также соответствие процесса и условий результатам по направлениям обучения. Таким образом, оцениваются основные критерии качества образования – условия, процесс и результат.

Источниками такого анализа являются систематизированные данные контроля, материалы параметрического (ежедневной информации о ходе и результатах образовательного процесса) и тематического анализов: информация посещённых уроков, образовательная документация, степень обученности обучающихся, итоговые работы обучающихся, данных об использовании современных технологий обучения и технологий здоровьесбережения, анкетирования и другие.

Проводя педагогический анализ целесообразно использовать SWOT - и матрицу БКГ. SWOT-анализ направлен на определение и оценку сильных и слабых сторон внутренней среды организации, которые связаны с человеческим фактором (педагогический состав), результатами деятельности, учебным процессом, технологиями и средствами обучения, организацией, условиями и ресурсами. Второй составляющей данного анализа является установление возможностей (объективных моментов благоприятно действующих по отношению к НОО ДПО, его целям) и угроз (опасностей), которые создает внешняя среда организации.

На основании полученных данных за учебный год содержащих сведения о реализации образовательных услуг, темпе роста рынка образовательных услуг, доли образовательных услуг на рынке, строится матрица БКГ, дифференцирующая оказываемые образовательные услуги по степени ликвидности. Применение матрицы БКГ позволяет учитывать, при разработке ассортиментной политики, сложившуюся и потенциальную сегментацию рынка, конкурентов, прибыльность той или иной образовательной услуги.

Таким образом, посредством педагогического анализа, проводимого с помощью диагностических и оценочных процедур, мы получаем информацию о ходе и результатах образовательной деятельности, качестве образования, особенностях проявления отдельных сторон педагогического процесса, их взаимодействия с другими процессами деятельности и системой управления в целом, выявляем нарушающие его причины и определяем положительные тенденции.

Анализ инфраструктуры образовательной деятельности строится на основе матрицы SWOT-анализ в следующих направлениях: управление, организация, финансы, нормативно-правовое обеспечение, и решает следующие задачи:

- определение текущего состояния, анализируемых направлений на момент анализа,
- выявление тенденций и закономерностей в развитии исследуемых направлений за обозреваемый период,
- установление факторов, отрицательно влияющих на состояние исследуемых направлений и выявление резервов, которые можно использовать для улучшения состояния организации,
- выработка рекомендаций, направленных на улучшение состояния и развитие образовательной организации.

Анализ управления служит средством установления причин возникновения определенного состояния образовательных и иных процессов происходящих как внутри организации, так и в сфере ее взаимодействия с внешним миром. Проводимый на основе статистических данных и анкетирования сотрудников, управленческий анализ даёт информацию об участках управления, требующих изменений, определяет степень воздействия управленческих решений на общий результат деятельности образовательной организации и как следствие выявляет результативность управленческой деятельности.

Выявление организационной эффективности, посредством контрольных и статистических данных, опроса и анкетирования сотрудников, обнаруживает причины несостоятельности или положительных тенденций одного или нескольких составляющих организационной структуры и её обеспечения.

Анализ эффективности финансовой деятельности образовательной организации, осуществляемый на основании данных бухгалтерского учета, статистического наблюдения и налоговой отчетности раскрывает реальное финансовое благополучие и определяет причины положительных и отрицательных финансовых результатов, что позволяет руководящим органам при принятии управленческих решений выбирать наиболее эффективные пути привлечения и расходования денежных средств.

Анализ нормативно-правового обеспечения осуществляемый при помощи мониторинга законодательной базы, регулирующей образовательную деятельность и локальных нормативных актов, принимаемых на уровне организации, вскрывает причины осуществления деятельности организации в том или ином направлении.

Таким образом, внутренний анализ даст оценку: 1) элементов управляющей системы (общих и специфических функций управления, методов управления и др.), 2) качественных сторон элементов обучающей системы (образовательные услуги, педагогический состав, личную эффективность сотрудников их мотивацию и другие), 3) системе обучения (элементов входа, выхода, процесса обучения), 4) уровню эффективности использования образовательным учреждением финансовых и иных материальных ресурсов, и выявит степень их влияния на работу в образовательной организации в целом и её развитие.

Возможности и угрозы со стороны внешней среды и степень их влияния на образовательную организацию оцениваются посредством анализа микросреды и макросреды. Анализ микросреды, проводимый при помощи построения матрицы - карта стратегических групп конкурентов, позволяет оценить какие у образовательного учреждения конкурентные позиции на рынке образовательных услуг, проанализировать конкурентные характеристики других учебных заведений.

Модель 5 сил Портера дает представление о перспективности рынка образовательных услуг и их потенциальной прибыльности, реальном конкурентном положении образовательного учреждения. Анализ

макросреды, реализуемый с помощью STEP анализа, указывает состояние основных факторов внешней среды: социального, технологического, экономического и политического. Таким образом, внешний анализ изучает так называемую «среду бизнеса образовательной организации», выявляя признаки возможных изменений, которые в той или иной мере смогут оказать воздействие на деятельность образовательной организации.

Анализируя результаты оценки внешней среды, образовательная организация определяет возможности сведения к минимуму опасности, исходящие от неё, посредством имеющегося потенциала. Тем самым, соотнося возможности и угрозы внешней среды с внутренними ресурсами, определяется в стратегическом направлении развития.

Полученные данные обрабатываются и систематизируются по принципу SWOT-анализа. Таким образом, полученная матрица отражает полную и достоверную информацию о ситуации в образовательной организации на конкретный момент. Составленная матрица несёт в себе черты и проблемно-ориентированного анализа, осуществляемого путем выявления проблем (определения разрывов между желаемым, ожидаемым и реально существующим) и установления причинно-следственных связей (определение причин возникновения существующих проблем, выявление взаимосвязей между ними).

Для более полного анализа имеет смысл применить элементы бенчмаркинга. Внутренний бенчмаркинг: сравнить эффективность работы различных структурных подразделений, и проанализировать показатели достижения результатов. Внешний бенчмаркинг: сравнить позиции прямых конкурентов с аналогичными позициями анализируемого учебного заведения. Целью, такого сравнения, является овладение и применение наилучшей практики.

Комплексный анализ деятельности образовательной организации целесообразно проводить один раз в год, по окончании учебного процесса (май) или календарного года (декабрь). Периодичность и срок проведения анализа может варьироваться в зависимости от ряда факторов: влияние внешней среды, возникшая проблема в любом элементе системы управления.

Предложенная методика является своего рода уникальной, поскольку она позволяет привести в систему результаты наблюдений и локальных обследований всех составляющих элементов образовательной организации, и представить в виде аналитической справки достаточно целостную картину её жизнедеятельности, востребованную для принятия управленческих решений и совершенствования системы управления негосударственной образовательной организацией дополнительного профессионального образования в целом.

Особенность данной методики - гибкость, каждая образовательная организация может вносить свои изменения и дополнения. Объекты, подлежащие обследованию, весьма разнообразны, к ним относятся все ресурсы организации: деятельность администрации организации, преподаватели, обучающиеся, методы обучения, средства обучения, финансы и так далее. Инструментарий, выбранный нами, тоже достаточно разнообразен: анкеты, тесты, наблюдения, отчёты, аналитические модели, карты и матрицы. Система показателей для анализа деятельности образовательной организации должна основываться на конкретных показателях, характеризующих достижение заданных результатов, а также на возможности выявления потенциальных отрицательных факторов и их устранение или превращение в пользу для достижения планируемых результатов. Система показателей должна быть сформирована таким образом, чтобы проиллюстрировать механизм действия факторов, влияющих на результативные экономические показатели.

Преимущество методики состоит в том, что её можно использовать как комплексно, так и в отдельных сегментах деятельности, что позволяет использовать её в любой период жизнедеятельности организации и при любых обстоятельствах. Дает возможность определения сегмента эталона и анализа различий в ключевых показателях с другими сегментами, с целью использования передового опыта эталона в других менее успешных областях деятельности для сокращения отрыва. Кроме того, по нашему мнению интеграция выбранных нами методов, позволит полно и всесторонне провести анализ состояния образовательной организации.

Таким образом, предложенная методика анализа оценит исследуемые явления, установит причинно-следственные связи и степень влияния отдельных факторов на результат, проанализирует передовой опыт сегментов организации и конкурентные характеристики других учебных заведений, что будет способствовать принятию компетентных решений направленных на развитие системы управления образовательной организации, внедрению лучшего опыта.

ИССЛЕДОВАНИЯ В НЕРАВНОВЕСНЫХ СОЦИОТЕХНИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ: КОГНИТИВНЫЙ ПОДХОД

Никитченко В.И.

Институт управления в экономических, экологических и социальных системах (Южный Федеральный
Университет), г. Таганрог

Под неравновесными социотехническими системами нами понимаются производственные объекты, состоящие из множества слабоструктурированных элементов, между которыми в ходе организационного развития устанавливаются локальные взаимосвязи упорядоченности, совместного или антагонистического действия.

Суть возможного применения когнитивного подхода в неравновесных социотехнических системах заключается в возможности построения графа активной среды, из которого дальнейшее движение неравновесной системы можно моделировать по очень разным траекториям в сторону различных устойчивых состояний.

Обобщенно представим исследуемые концепты когнитивной функции деятельности предприятий реального сектора экономики (представлены в Табл. 1).

Таблица 1

Список концептов когнитивной функции

№	Факторы	Уровень измерения объекта
1	Уровень производительности труда	низкий
2	Уровень жизни населения	повышение
3	Экономический рост	спад (стагнация)
4	Приток внешних инвестиций	отсутствует
5	Система хозяйственных связей	монополия
6	Уровень конкуренции	высокий
7	Система лицензирования и сертификации	эффективная
8	Размер предприятия	крупные
9	Предпринимательское поведение (климат)	плохой
10	Формы взаимодействия малого и крупного предпринимательства	не эффективные
11	Прибыльность предприятия	низкая
12	Нормативно-правовая база вступления в ВТО	сформирована
13	Уровень капитализации корпорации	низкий
14	Система менеджмента	эффективная
15	Восприимчивость к рыночным сигналам	низкая
16	Система мотивации и стимулирования	эффективная
17	Поведенческое ограничение ЛПР	высокое
18	Жизненный цикл организации, работ, услуг	зрелое

Перейдем теперь к построению когнитивной карты исследуемой системы менеджмента предприятий реального сектора экономики, в СППР "ИГЛА" (разработчики: к. т. н., доц., Подвесовский А.Г., к.т.н., доц., Лагерева Д.Г.ч, к.т.н., доц., Коростелёв Д.А.) представлен на Рисунке 1.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1	0	0	-0.7	0	0	0	0	0	0	0	0.9	0	0.4	0	0	0	0	0
2	0	0	0.4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	0	-0.8	0	0	0	0	0	0	-0.3	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.3	0	0	0	0	0	0	0

5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.8	0	0.5	0	0	0	0	0
6	0	0	0	-0.9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.3
8	0	0	0	0.3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-0.5	0.7
9	0	0	0	0.3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10	0	0	0	0	0	0	0	0	-0.5	0	0	0	0	0	0	0	0	0
11	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.3	0	0	0	0	0
12	0	0	0	0	0	0	0.7	0	0.5	0	0	0	0	0	0	0	0	0
13	0	0	0	-0.7	0	0	0.3	0	0.2	0	-0.7	0	0	0	0	0	0	-0.6
14	0.8	0	0	0.5	0	0	0.9	0.3	0.3	0	0.7	0	0.5	0	0.9	0.9	0	0.8
15	0	0	0	-0.7	0	0	0	0	-0.7	-0.7	0.8	0	0	0.3	0	0	0	0.9
16	0.9	0	0	0	0	0	0	0	0.3	0	0	0	0	0	0	0	0	0.3
17	0	0	0	0	0	0	0	0	-0.7	-0.3	0	0	0	0	0	0	0	0
18	0	0	0.9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Рис.1. Когнитивная карта исследования системы менеджмента

После проведения исследования с помощью СППР "ИГЛА" была сделана визуализация взаимного консонанса влияния факторов, которая представлена на Рисунке 2.

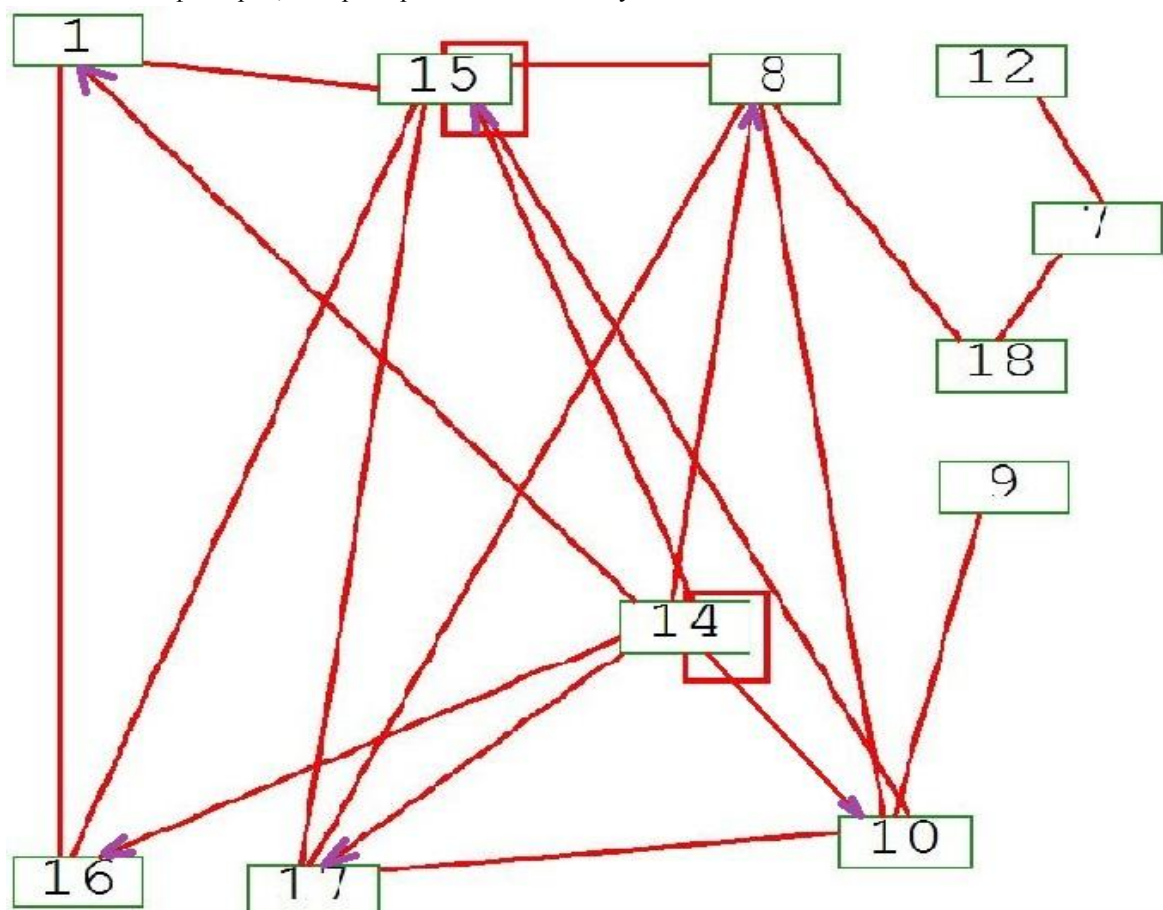


Рис.2. Визуальное отображение взаимного консонанса.

В результате исследования было выявлено, что существующая система менеджмента положительно влияет на следующие концепты функционирующего предприятия:

1. Уровень производительности труда, степень его плодотворности. Она измеряется количеством потребительных стоимостей, созданных в единицу времени, или величиной времени, затрачиваемого на единицу продукта труда (чем эффективней система менеджмента, тем выше производительность труда на предприятии).

2. Размер предприятия - это комплексная экономическая характеристика, (при эффективной системе управления размер предприятия не определяется критерием достижения цели).

3. Формы взаимодействия малого и крупного предпринимательства.

4. Восприимчивость к рыночным сигналам - качество и скорость реакции на рыночные изменения. (эффективный менеджмент даст возможность быстро реагировать на рыночные сигналы, что позволит предприятию вовремя и правильно подстраиваться под сложившуюся ситуацию на рынке).

5. Система мотивации и стимулирования. (эффективный менеджмент позволит использовать эти системы на максимальном уровне, что приведет к увеличению производительности труда, следовательно к большей прибыли).

6. Поведенческое ограничение ЛПР. На принятие решений влияют внутренние и внешние факторы, - они просто затрудняют межличностные и внутриорганизационные коммуникации. (эффективный менеджмент даст возможность понизить уровень ограниченности принятий решений).

Список литературы

1. Большая психологическая энциклопедия с. 556-557
2. Причина О.С. Системный подход в управлении комплексным развитием региона. Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2009. Том 7 № 3
3. Сайт СППР «ИГЛА» (<http://iipo.tu-bryansk.ru/quill/developers.html>)

К АНАЛИЗУ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Рыжова Л.П., Носова Е.В.

ФГБОУ ВПО «Российский государственный геологоразведочный университет имени Серго Орджоникидзе»
МГРИ-РГГРУ, г.Москва

Слияния и поглощения (англ. Mergers and Acquisitions, M&A) — это класс экономических процессов укрупнения бизнеса и капитала. Они разнообразны в зависимости от преследуемых целей, характера интеграции компаний, отношения управленческого персонала к сделке; по географическому признаку; по национальной принадлежности.

Мотивами слияний и поглощений служат: стремление к росту эффективности; синергетический эффект; диверсификация; «недооценка» поглощаемой компании на финансовом рынке; личные мотивы менеджеров; повышение качества управления; мотив монополии; мотив демонстрации оптимистических финансовых показателей в краткосрочном периоде.

Существуют противоречивые мнения относительно влияния сделок слияния и поглощения на эффективность предприятий. Некоторые экономисты считают, что слияния и поглощения - рядовое явление рыночной экономики; ротация собственников необходима для поддержания эффективности и предотвращения застоя. Остальные утверждают, что слияния и поглощения противостоят честной конкуренции и не ведут к развитию национальной экономики. Сделки M&A рассматриваются как один из инструментов стратегии развития компании, который при правильном и проработанном использовании может дать синергетический эффект.

В 2014-2015 годах по прогнозам аналитиков ожидается большее количество слияний и поглощений. Значительное влияние на это оказывает восстановление рынков, а также по-прежнему недостаточная доходность операторов этих рынков. В Российской Федерации к этим факторам также добавляются и политические события.

В 2013 году, по данным World Steel Association, видимое потребление стали в мире возросло на 3,6%, в 2014 - ожидается рост на 3,1%, а в 2015 – на 3,3%. Логично говорить об оживлении слияний и поглощений в металлургической отрасли, объем которых в 2013 году увеличился примерно на 15%. Примером может послужить шведское предприятие металлургической отрасли SSAB, которое приобрело своего финского конкурента Rautaruukki Oyj (или Ruukki) за 10,1 млрд шведских крон, то есть примерно 1,1 млрд евро. Ежегодная мощность новой структуры с площадками в Швеции, Финляндии и США составит 8,8 млн тонн стали. По мнению Бориса Красноженова, эксперта ИК "Ренессанс Капитал", когда маржа в этом бизнесе сильно снижается,

возможна консолидация сильных игроков; в данном случае в результате сделки на рынок вышел сильный игрок с диверсифицированным портфелем продукции с высокой добавленной стоимостью и хорошей системой сбыта. Экономический эффект от слияния оценивается в 150 млн евро в год.

Санкции и политические меры, принятые не так давно в России, стимулируют значимые предприятия металлургической отрасли к слиянию и поглощению. Например, «Мечел» продает предприятие с остановленными мощностями Mechel Bluestone в США (добыча коксующихся углей), а также «Москокс». Прогнозируются данные сделки и у «Северсталь»; «Евраз» (Evraz North America годовой производительностью свыше 5 млн. т. проката).

В России есть и другие причины для М&А. Уже подписаны контракты с Китайской Народной Республикой (КНР) не только на поставку природного газа, но и на инфраструктурные проекты. Это гарантирует приток инвесторов из Юго-Восточной Азии и соответствующие М&А. Такие сделки уже планируются на Дальнем Востоке.

Примером также может служить то, что российско-китайский инвестиционный фонд будет финансировать развитие Нойон-Тологойского месторождения полиметаллических руд, расположенного в Забайкальском крае. В его развитие планируется вложить около 200 миллионов долларов. Предприниматели из Китая уже вложили средства в геологоразведочные работы, а также систему энергоснабжения. Часть месторождения разрабатывается китайской горной компанией «Баоцзинь» через подшефное российское предприятие «Байкалруд».

Известно, что в России запасов железной руды на разрабатываемых месторождениях более чем достаточно, чтобы поддерживать современный уровень добычи в течение длительного времени. Имеется потенциал и для развития отрасли. Ряд крупных проектов реализуется в Забайкалье и на Дальнем Востоке, где в малоосвоенных регионах имеются месторождения железных руд неплохого качества (Гаринское, Сутарское, Тарыннахское, Тасежное, Горкитское и др.). Однако из-за неблагоприятной конъюнктуры мирового рынка Россия вынуждена сокращать экспорт товарной руды. Происходит постепенное замещение выбывающих из эксплуатации относительно небольших месторождений, сложенных богатыми легкообогатимыми рудами, крупными, а часто гигантскими месторождениями бедных труднообогатимых руд. Еще 30 лет назад в мире разрабатывались медные месторождения с содержанием полезного компонента 1-2%, а сегодня основная масса меди извлекается из медно-порфировых месторождений с содержаниями 0,3-0,9%. Рост затрат на разработку таких месторождений, связанный с бедностью руд, компенсируется огромными объемами их переработки.

С развитием новых технологий и производств потребность в некоторых видах полезных ископаемых существенно увеличивается. Прежде всего, растет потребность в металлах, в том числе, редких. А значит, растет и потребность в инвестировании в разработку данных месторождений, в том числе, и техногенных. Это может подразумевать под собой также и слияние с другими предприятиями данной отрасли, обладающими более широким рынком сбыта.

Поскольку эффективность производства складывается из эффективности всех действующих предприятий, на наш взгляд слияние и поглощение предприятиями металлургической отрасли в России может иметь синергетический эффект только при условии достижения взаимовыгодных консенсусов, как, например, в случае с КНР.

Список литературы

1. Федеральный закон РФ «О НЕДРАХ» от 21.02.1992 № 2395-1 (действующая редакция от 01.07.2013);
2. Гохан П.А. Слияние, поглощение и реструктуризация компаний. М., 2005;
3. Завьялова Е., Этокова Е. Международные слияния и поглощения: опыт запада. – М.: Рант, 2003;
4. Игнатишин Ю. Слияние и поглощение: стратегия, тактика, финансы. СПб.: Питер, 2005;
5. Лисов В.И., Назарова З.М. и др. Повышение эффективности деятельности геологоразведочных и горных предприятий в современных условиях. М.: ВНИИгеосистем, 2014;
6. Молотников А. Слияния и поглощения: российский опыт. – М.: Вершина, 2006;
7. Рид С.Ф., Лажу А.Р. Искусство слияний и поглощений. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004;
8. www.evraz.comru, ноябрь 2014 г.;
9. www.itar-tass.com, ноябрь 2014;
10. www.mechel.ru, ноябрь 2014 г.;
11. www.mergers.ru, ноябрь 2014;
12. www.miningexpo.ru, ноябрь 2014;
13. www.pronedra.ru, ноябрь 2014;
14. www.rusal.ru, ноябрь 2014.

К ВОПРОСУ О СОВРЕМЕННОМ СОСТОЯНИИ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО РЕГИОНА

Хапаев И.Б.

Карачаево-Черкесский филиал ФГБОУ ВПО РГСУ в г.Черкесске

Сельскохозяйственный сектор является основной отраслью экономики для большинства регионов Северного Кавказа, одним из которых является Карачаево-Черкесская Республика, где проживают по данным на 1 января 2012 года 474675 человек, из которых 269961 человек – сельские жители [7]. От его состояния и эффективности его развития главным образом зависит продовольственная безопасность и материальное состояние населения данного региона.

Здесь основным фактором успешного, более эффективного процесса производства сельскохозяйственной продукции является правильная организация формирования и рационального использования материально-технической базы сельскохозяйственного сектора, которая представляет собой согласно определению, вытекающему из Большого энциклопедического словаря, «совокупность материальных веществ, элементов производительных сил (средств производства) в сельском хозяйстве, которая представлена материально-биологическими (земля, продуктивный и рабочий скот, многолетние насаждения и др.) и материально-техническими ресурсами (здания, сооружения, машины, оборудование, транспортные средства и др.)» [1].

Таким образом, данное определение достаточно четко говорит о том, что именно материально-техническая база является главным рычагом более интенсивного его развития, поскольку она «вбирает» в себя все основополагающие элементы, которые обеспечивают эффективность сельскохозяйственного производства в неразрывной их комплексной взаимосвязи.

Материально-техническая база сельскохозяйственного сектора экономики Карачаево-Черкесской Республики в 90-е годы прошлого столетия, как практически всех регионов РФ, была разрушена путем введения приватизационного процесса и создания законов о фермерских хозяйствах, что повлекло за собой развал колхозов и совхозов, раздробление сельскохозяйственных угодий, полному нарушению социальной инфраструктуры села, и как следствие, миграции сельского населения и вымиранию сел. При этом государство практически полностью свернуло финансовую поддержку сельчан и устранилось от ответственности за развитие села [2].

До сих пор, по прошествии более 20 лет, приходится, к сожалению, констатировать, ни в республике, ни во многих других регионах РФ материально-техническая база сельскохозяйственного сектора не вышла на уровень материальной обеспеченности и технической оснащенности того времени, что говорит о крайне низкой государственной поддержке и регулированию развития села на сегодняшний день.

Нижеследующие данные характеризуют состояние материально-технической базы сельскохозяйственного сектора экономики Карачаево-Черкесской Республики на данном этапе своего развития.

Таблица 1

Парк основных сельскохозяйственных машин в сельскохозяйственных предприятиях Карачаево-Черкесской Республики, шт. [8]

Го- ды	Трак- торы	Комбайны					Сеноко- силки трактор- ные
		Зерно- уборочные	Кукуру- зубо- рочные	Свекло- уборочные	Картофе- леубо- рочные	Силосо- уборочные и кормо- уборочные	
1990	3524	427	88	127	22	400	676
2007	665	148	11	25	4	30	64
2008	463	93	7	22	-	19	53
2009	462	88	8	15	-	17	59
2010	440	89	8	18	3	16	44
2011	404	73	9	14	-	12	46

Данные Табл. 1 говорят о том, что в 2011 году насчитывалось 404 ед. тракторов, что меньше аналогичного показателя 1990 года в более чем 8,5 раза. Не лучше обстоят дела в сельскохозяйственных организациях

республики с наличием комбайнов: всего было 108 единиц, что более чем в 9,5 раза меньше, чем в 1990 году (1064 единиц).

Судя по данным Табл. 1, в регионе не осталось ни одной единицы картофелеуборочных комбайнов, неумолимо сокращается число единиц силосоуборочных и кормоуборочных, зерноуборочных и свеклоуборочных комбайнов (в сравнении с аналогичным периодом 2010 года) – на 4 шт., 16 шт. и 4 шт. соответственно.

При этом можно отметить лишь тот факт, что количество сенокосилок тракторных и кукурузоуборочных комбайнов немного возросло: на 2 шт. и 1 шт. соответственно.

В 2011 году по сравнению с аналогичными показателями 1990 года зерноуборочных, кукурузоуборочных, свеклоуборочных, силосоуборочных и кормоуборочных комбайнов сократилось более чем в 5,8 раза (на 354 шт.), в 9,7 раза (на 79 шт.), в 33 раза (на 388 шт.) соответственно.

Если обратить внимание на использование сельскохозяйственными предприятиями республики минеральных и органических удобрений, здесь также сложилась, как показывают данные Табл. 2, довольно-таки тревожная картина.

Таблица 2

Внесение удобрений на 1 га посева сельскохозяйственных культур в сельскохозяйственных организациях Карачаево-Черкесской Республики [5]

Годы	Минеральные удобрения (в пересчете на 100% питательных веществ), кг	Органические удобрения, т
1990	144,6	4,7
2007	48,8	-
2008	44,3	-
2009	67,2	-
2010	85,3	-
2011	88,5	-

Как свидетельствуют данные Табл. 2, в 2011 году на 1 гектар посева сельскохозяйственных культур в сельскохозяйственных организациях было внесено минеральных удобрений на 38,8% меньше, чем в 1990 году (144,6 кг). При этом следует отметить, что по сравнению с аналогичным периодом 2010 года в 2011 году внесение минеральных удобрений возросло на 3,7% и составило 88,5 кг на 1 гектар.

Здесь негативным фактором, как показывают данные таблицы 2, выступает то обстоятельство, что в сельскохозяйственных организациях республики перестали применять органические удобрения: если в 1990 году в среднем на 1 гектар было внесено 4,7 тонн, то в течение 2007-2011 гг. ни одного килограмма. Как представляется, данное явление произошло из-за острой нехватки сельскохозяйственной техники, прежде всего тракторов во многих субъектах хозяйствования, что влечет за собой использование ручного труда, которое выливается в достаточно трудоемкий и малоэффективный процесс.

Оценка современного состояния материально-технической базы сельскохозяйственного сектора экономики Карачаево-Черкесской Республики позволяет сделать следующие, неутешительные выводы.

Во-первых, не надо забывать о том, что срок большинства указанных в данных Табл. 1 сельскохозяйственных машин более 20 лет, что свидетельствует о моральном и физическом их износе. Безусловно, данный факт оказывает негативное влияние на себестоимость произведенной сельскохозяйственной продукции, повышая ее тем самым в разы.

Во-вторых, более чем за 20 лет парк основных сельскохозяйственных машин в сельскохозяйственных предприятиях Карачаево-Черкесской Республики не стабилизировался, наоборот, ежегодно происходит его сокращение. Здесь даже не приходится говорить о выходе на уровень данных 1990 года. В первую очередь необходимо остановить, как ранее сказано, сокращение сельскохозяйственной техники. Такими темпами, как представляется, не далек тот день, когда данные субъекты хозяйствования перейдут на использование ручного труда в полной мере, что повлечет за собой необратимые последствия.

В-третьих, сельскохозяйственными предприятиями республики полностью прекращено применение органических удобрений в связи с трудоемкостью данного процесса из-за нехватки тракторов и другой сельскохозяйственной техники.

В связи с вышеизложенным следует подчеркнуть, что в исследуемом вопросе существует множество проблем, требующих незамедлительного их решения. Среди них выделяются:

- отсутствие надлежащей государственной поддержки сельскохозяйственного производства, и в первую очередь в приобретении технических средств [4];
- отсутствие ремонтных мастерских сельскохозяйственной техники;
- дороговизна ГСМ, минеральных удобрений, сельскохозяйственных машин;
- отсутствие регулируемого рынка сбыта сельскохозяйственной продукции, которое в итоге отражается на финансовом положении субъектов хозяйствования;
- рост доли использования ручного труда, что в современных условиях крайне неэффективно;
- слабое внедрение инновационных технологий и др.

Также в республике приходится отмечать, что среди существующих коллективных хозяйств основная часть является убыточной, в связи с чем не могут своими силами приобрести новую сельскохозяйственную технику, цены на которую и без того постоянно повышаются.

В современных условиях в силу негативных аспектов материальной обеспеченности и технической оснащённости субъектов хозяйствования в аграрном секторе необходима правильная и четкая интерпретация покупательной способности предприятий данной отрасли республики.

Развитие аграрного сектора, как правильно считает Козенко К.Ю., «...в условиях недостаточной платёжеспособности сельскохозяйственных товаропроизводителей осложняется отсутствием залоговой базы, которая позволила бы приобретать средства производства за счёт кредита. Высокие темпы экономического развития невозможны без технического перевооружения промышленного и сельскохозяйственного производства, обновления основных производственных фондов, без привлечения масштабных инвестиций, обеспечения их защиты и целевого использования» [3]. Решение данной проблемы, как приходится отмечать, невозможно без всесторонней государственной поддержки (правовой, инвестиционной, социальной и т.д.).

Как представляется, одним из действенных методов решения обозначенного круга проблем является интеграция и кооперирование малых форм хозяйствования в более крупные объединения, что позволит стабилизировать финансовое их положение.

Также необходимо во всех районных центрах муниципальных образований республики создать ремонтные базы сельскохозяйственной техники [6], провести реконструкцию производственных помещений сельского производителя, усилить контроль над распределением и использованием субсидируемых средств, произвести в кратчайшие сроки восстановление мелиоративной системы и обновление устаревшего оборудования и т.п.

Решение обозначенных проблем путем внедрения предложенных мер, безусловно, позволит укрепить и создать необходимые условия улучшения материально-технической базы сельскохозяйственного сектора экономики Карачаево-Черкесской Республики.

Список литературы

1. Большой энциклопедический словарь URL: <http://www.edudic.ru> (дата обращения 30.06.2013 г.).
2. Захватов Андрей. Для 45% жителей Карачаево-Черкесии сельское хозяйство — единственный источник доходов URL: <http://kchrline.ru> (дата обращения 30.06.2013 г.).
3. Козенко К.Ю. Функционирование аграрного лизинга и его адаптация к изменяющимся условиям экономики // Автореф. дисс. канд. эконом. наук. — М., 2012. С. 3.
4. Лиходедова Н.Н. Организационно-экономические проблемы технического перевооружения предприятий АПК // Автореф. дисс. канд. эконом. наук. — М., 2004. С. 3.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Стат. сб. // Росстат. — М., 2012. С. 566.
6. Хапаев И.Б. Материально-техническая база сельского хозяйства региона. // АПК: Экономика, управление. 2013. № 8. С. 73-75.
7. Численность населения Российской Федерации по муниципальным образованиям на 1 января 2012 года. // Ст. бюллетень // Росстат. — М., 2012.
8. 90 лет Карачаево-Черкесии: Стат. сб. // Карачаево-Черкесскстат. — Черкесск, 2012. С. 252.

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИЙ ИНЖИНИРИНГОВЫМИ ЦЕНТРАМИ, СОЗДАВАЕМЫМИ НА БАЗЕ ВУЗОВ И ПРЕДПРИЯТИЙ

Трибушная В.Х., Абилова В.В., Плотников С.А.

Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова, г.Ижевск

В последние годы Правительством Российской Федерации приняты Государственные программы РФ «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» [1] и «Экономическое развитие и инновационная экономика» [2]. В Государственной Думе рассматривается проект федерального закона «О промышленной политике в Российской Федерации» [3], предусматривающий переориентацию промышленной политики РФ на инновационное развитие. Новым Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации» [4], действующим с 1 сентября 2013 г., дано право на создание образовательными организациями высшего образования хозяйственных обществ и хозяйственных партнерств, деятельность которых направлена на практическое применение (внедрение) результатов интеллектуальной деятельности (ст. 103).

Комиссией Союза машиностроителей России по развитию инжиниринга в машиностроении подготовлен проект Федерального закона «Об инжиниринге и государственной поддержке инжиниринговой деятельности в Российской Федерации» [5], регламентирующий систему инжинирингового обеспечения и сопровождения всех отраслей реального сектора экономики и предусматривающий единые правила игры для участников промышленного инжиниринга и инжиниринга инноваций. Из этого следует, что важнейшие решения органов государственной власти РФ имеют инновационный вектор преобразования экономики и промышленности как основного звена её развития. Для успешной реализации правовых, экономических, финансовых, инвестиционных, организационных, управленческих и иных мер государственной политики по содействию инновационному развитию в первую очередь необходимо установить цели и задачи по сотрудничеству научных организаций, наукоёмких промышленных предприятий и эффективных субъектов инновационной инфраструктуры с учётом требований настоящего периода времени. Значимость новых целей, задач и соответствующих им стратегий возрастает в условиях санкционного экономического режима. Реализация планируемого курса на импортозамещение в секторах наукоёмкого и высокотехнологичного производства требует стратегического инновационного прорыва. Стратегия инновационного прорыва потребует многократного роста объёмов научной и научно-технической деятельности и их результатов в форме инноваций и инновационной продукции, а главное, внедрения полученных результатов в производственную деятельность предприятий или выгодной их коммерциализации. Возможность решения этих сложнейших задач обосновывается тем, что с одной стороны, Правительством РФ разработан комплекс мер стимулирования и поддержки инновационной деятельности успешных технических университетов, установлены правила предоставления на конкурсной основе субсидий из федерального бюджета. С другой стороны, технические университеты и научные организации, исследователи, изобретатели испытывают потребность в реализации своего научного, научно-технического потенциала. К тому же, проблемы импортозамещения повышают уровень готовности промышленных предприятий к приобретению, внедрению в производство инноваций, но для этого требуется связующее звено между создателями прикладной науки и предприятиями. В качестве такого звена(моста) выступает «Инжиниринговый центр», представляющий собой современную организацию, относящуюся к инновационной инфраструктуре.

В силу этого исследование задач, роли, назначения и сущности инжиниринговых центров, создаваемых на базе эффективных технических университетов и наукоёмких предприятий, требует более углубленной теоретической проработки, так как в настоящее время инжиниринг, как важный элемент технологической цепочки, в российской промышленности проходит стадию становления.

Актуальность данного исследования заключается в необходимости выработки теоретических положений по использованию потенциала коммерциализации инноваций посредством инжиниринга и инжиниринговых центров в условиях, когда санкционный режим является не только угрозой и риском для экономики, но и шансом для инновационно-технологического прорыва в перспективе.

Сущность инжиниринга в условиях рынка в конечном итоге состоит в реализации знания как товара на коммерческой основе. Ценность инжиниринга определяется тем, что он служит связующим звеном между прикладными научными исследованиями вузов и промышленными предприятиями и может исключить традиционный разрыв между наукой и производством. Инжиниринг, выполняя функции инновационной инфраструктуры, создаёт базу для реализации концепции «полного жизненного цикла продукции». Это особенно необходимо для заключительного этапа жизненного цикла инновационной продукции, на котором осуществляется коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности (РИД), получаемых техническим

университетом. В сложившихся условиях этап коммерциализации в жизненном цикле инновационной продукции является наиболее проблемным среди всех остальных этапов.

По данным Минпромторга России наша страна имеет разработки мирового уровня только по 1/3 из 34 важнейших направлений современной мировой науки и техники. При этом отечественные разработки в экономике внедряются крайне недостаточно несмотря на создание отдельными вузами хозяйственных обществ и хозяйственных партнерств, деятельность которых направлена на практическое применение (внедрение) РИД. За последние четыре года достигнут определённый результат по научной и научно-технической деятельности, экспериментальным разработкам, направленным на получение и применение новых знаний для решения технологических, инженерных, экономических, организационных проблем, для обеспечения функционирования науки, техники, производства и рынка как единой системы. В частности, оформлено порядка 700 патентов и более 500 заявок находится на рассмотрении. Более 300 объектов авторского права зарегистрировано и находится на регистрации в Роспатенте. Охраняется в форме секретов производства (ноу-хау) около 7000 результатов НИОКР. Но по объективным законодательным, финансовым, инвестиционным и организационным ограничениям до практической реализации на производстве и последующей коммерциализации доходит не более 16% от всего объёма созданных РИД [7]. Для введения в хозяйственный оборот максимального количества востребованных РИД и объектов интеллектуальной собственности (ОИС), права на которые закреплены за РФ, Минпромторгом России разработана Подпрограмма 19 «Развитие инжиниринговой деятельности и промышленного дизайна» на период 2014 - 2018 гг. Она включена в Госпрограмму РФ «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» [1]. В соответствии с ассигнованиями федерального бюджета, предусматриваемыми на очередной финансовый год и плановый период, финансирование подпрограммы исходит из потребного объёма бюджетных ассигнований на период 2014 - 2018 гг. в сумме 5 139 800,0 тыс. рублей и внебюджетных средств в объёме 27 717 000,0 тыс. рублей. Планируется обеспечение минимизации рисков поданной Подпрограммы на основе государственно-частного партнерства, рационального использования бюджетных средств и максимальной координации действий всех участников. Разрабатываются также мероприятия по улучшению процесса коммерциализации РИД, к примеру, по доступности информации о созданных результатах интеллектуальной деятельности, принятию модели передачи прав на результаты интеллектуальной деятельности через предоставление безвозмездной лицензии и другие.

Раскрытие сущности исследуемой проблемы предполагает рассмотрение основных понятий «инновации», «коммерциализация», «инжиниринг», «инжиниринговый центр». Известно, что понятия в сфере инновационной деятельности до сих пор имеют дискуссионный характер, многие авторы считают, что новшество и инновации являются синонимами. Авторами данного исследования в основном принимаются понятия, соответствующие концепции инновационного менеджмента профессора Р.А. Фатхутдинова [8], в которой правильно, с нашей точки зрения, определяются понятия «новшество» и «инновация».

Новация – новшество в области техники, технологии, труда или управления, основанное на использовании достижений науки и профессионального опыта, обеспечивающее повышение эффективности производственной системы или качества продукции. Новшество – оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности по повышению её эффективности. Инновация - конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, экологического, научно-технического, социального и другого вида эффекта [8]. Внедрение инноваций – неотъемлемая составляющая обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Понятия в области инновационной деятельности и коммерциализации полученных результатов регламентированы ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» [6] следующим образом. Инновационная деятельность - деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую деятельность), направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности. Инновации - введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях. Инновационная инфраструктура - совокупность организаций, способствующих реализации инновационных проектов, включая предоставление управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг. Коммерциализация научных и (или) научно-технических результатов - деятельность по вовлечению в экономический оборот научных и (или) научно-технических результатов. Основные понятия по инжинирингу рассматриваются согласно законопроекту [5]. Инжиниринг - одно или несколько технических (технологических) решений, основанных на конечных результатах инновационной деятельности и реализуемых для целей реального сектора экономики. Инжиниринговая деятельность - процесс, направленный на создание и реализацию на рынке инжиниринговых услуг.

Инжиниринговая услуга- услуга, содержащая не более одного вида инжиниринговой деятельности. Инжиниринговая компания - предприятие, осуществляющее деятельность по оказанию инжиниринговых услуг, с учетом особенностей такой деятельности, предусмотренных Законом. Инжиниринговая инфраструктура - совокупность субъектов инжиниринговой деятельности, способствующих ее осуществлению и включающая инжиниринговые компании, органы экспертизы инжиниринговых проектов, учреждения - источники финансирования инжиниринговой деятельности, в том числе с участием бюджетных средств, а также инжиниринговые фонды. Инжиниринговый центр - предприятие, организующее труд слаженного коллектива ИТР различных областей машиностроения, который имеет способность к командной работе, совместному решению сложных инженерных задач, возникающих при организации производства, быстрому решению производственно-технических и организационных проблем [9]. Результат командной работы по оказанию инжиниринговых услуг подобранной группой профессионалов обеспечивается единством цели, ценностей, подходов к совместной деятельности и применению взаимодополняющих навыков, единством ответственности.

Таким образом, реализация программных решений Правительства РФ по созданию инжиниринговых центров на базе вузов и предприятий будет улучшать состояние коммерциализации инноваций, РИД, ОИС, активизировать процессы вовлечения в экономический оборот научных и (или) научно-технических результатов как вузовских, так и получаемых на промышленных предприятиях при их общей заинтересованности в коммерческой реализации создаваемых новых технологий, видов производств и инновационной продукции.

Список литературы

1. Государственная программа РФ «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности». Минпромторг РФ. URL: <http://minpromtorg.gov.ru/> (Дата обращения 16.11. 2014).
2. Государственная программа РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика». Пост Правит. РФ от 15.04. 2014 г. № 316. URL: <http://www.garant.ru/products/> (Дата обращения 27.11. 2014).
3. Проект Федерального закон «О промышленной политике в Российской Федерации. URL: <http://asozd2.duma.gov.ru> (Дата обращения 29.11. 2014).
4. Федеральный закон об образовании в Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ. URL: <http://www.usperm.ru/> (Дата обращения 19.11. 2014).
5. Проект ФЗ «Об инжиниринге и государственной поддержке инжиниринговой деятельности в Российской Федерации». URL: <http://www.umpo.ru/index.php> (Дата обращения 17.11. 2014).
6. Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ (ред. от 02.11.2013 «О науке и государственной научно-технической политике». URL: <http://www.consultant.ru/document> (Дата обращения 24.11. 2014).
7. Мантуров Д.В. Инжиниринговые центры будут созданы на базе вузов и предприятий. Минпромторг России. URL <http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/all/#!8837> (Дата обращения 07.11. 2014).
8. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов - 6-е изд.- СПб.: Питер, 2008.- 448с. URL: <http://www.bfgi.ru/> (Дата обращения 27.11. 2014).
9. Современные инжиниринговые центры в России. Подходы к созданию и организации ИЦ. Комп. СОИС Консалт. URL: http://sois-consulting.ru/Promishlennij_konsalting.html (Дата обращ. 08.11. 2014).

КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТУРИСТСКИХ РЕГИОНОВ: РОССИЯ НА МИРОВОМ ТУРИСТСКОМ РЫНКЕ

Прилепских Е.О., Мухорьянова О.А.

ФГБОУ ВПО «Российский государственный социальный университет» филиал в г.Ставрополе, г.Ставрополь

Рассматривая проблемы эффективной конкуренции в туристическом бизнесе, необходимо отметить, что данное направление весьма актуально в последнее время, поскольку большинство туристских регионов так или иначе вовлечены в конкурентную борьбу, и исследование вопросов конкуренции и конкурентоспособности в туризме требует полноценного научного изучения.

В общепринятой практике под конкурентоспособностью принято понимать способность объекта управления выполнять те или иные функции с требуемым качеством и стоимостью в условиях конкурентного рынка.

Под конкурентоспособностью региона принято понимать положение региона, которое обусловлено его экономическими, социальными, политическими факторами, а также положением его товаропроизводителей на

внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели эффективности региона, которые могут быть оценены по четырем основным показателям, рассчитываемым в расчете на душу населения: размер валового регионального продукта, величина производственных ресурсов, величина природных ресурсов, величина человеческих ресурсов [1]. В связи со сложившейся экономической ситуации в России, можно сделать вывод, что конкурентоспособность региона будет определяться как уровень жизнеобеспеченности населения на основе международных и других стандартов.

Одной из главных задач управления конкурентоспособностью региона является возможность создания условий, которые необходимы для его устойчивого развития. С целью повышения конкурентоспособности региона целесообразно использовать, например, адаптированную модель «национального ромба», которую предложил М. Портер для устойчивого развития страны.

Значимость региона в создании конкурентных преимуществ можно рассматривать в разрезе четырех направлений, которые взаимосвязаны между собой (Рисунок 1).

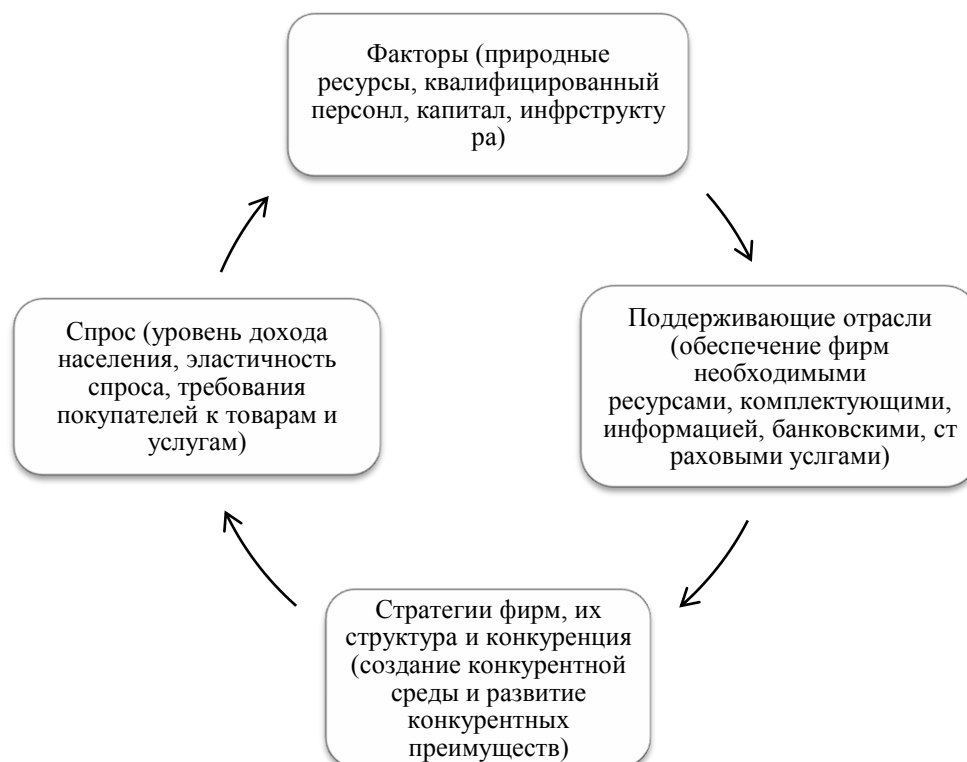


Рис.1. Основные направления для создания конкурентных преимуществ региона

Каждое из направлений рассматривается по своим составляющим, а также по степени воздействия на конкурентное преимущество региона в целом и необходимости его развития.

Рассматривая конкурентоспособность региона, необходимо выделить четыре этапа его развития: конкуренция на основе факторов производства, конкуренция на основе инвестиций, конкуренции на основе инноваций, конкуренция на основе богатства. На первых трех стадиях обеспечивается экономический рост региона, на последнем этапе происходит застой и спад его развития. На первом этапе развитие конкуренции происходит благодаря факторам производства: природным ресурсам, благоприятным условиям для производства товаров, квалифицированному персоналу (проявляется одно из направлений создания и развития конкурентных преимуществ). На втором этапе происходит мощное инвестирование в развитие национальных фирм, образование, технологии и лицензии, выявляется тесная взаимосвязь трех направлений на создание конкурентных преимуществ: факторы + поддерживающие отрасли + факторы производства. Конкуренция на третьем этапе формируется за счет создания новых видов продукции, товаров, услуг, производственных процессов, инноваций в области управления путем тесной взаимосвязи всех четырех направлений развития конкурентоспособности региона. На четвертом этапе конкуренция осуществляется за счет уже накопленного богатства, опирается на все направления развития конкурентоспособности, которые используются, как правило, не полностью.

В настоящее время необходимо делать упор именно на второй этап - конкуренцию на основе инвестиций, с дальнейшим переходом к инновационному развитию. Современная экономическая ситуация формирует потребность в инновационной «полноте» привлекаемых инвестиций, а в процессе формирования конкурентных

преимуществ региона огромное значение имеют научные знания, образование.

Конкурентоспособность региона обеспечивает экономический рост по пути инновационного развития, и именно этот фактор делает конкурентоспособность одной из главных целей экономического развития региона и страны в целом [1].

На уровне туристских регионов в последнее время стало происходить усиление конкуренции за счет увеличения товарного предложения, падения общего уровня цен на услуги, совершенствования методов продвижения туристских услуг. Однако для повышения уровня конкурентоспособности туристского региона необходимо, чтобы был сбалансирован между собой уровень развития туристских предприятий и уровень развития туристской индустрии в регионе в целом. То есть если в регионе имеются привлекательные туристские ресурсы и есть места для непосредственного размещения объектов туристской индустрии, но слабо функционирует, например, транспортная инфраструктура, то такой регион не будет являться конкурентоспособным, а значит, из его туристского потенциала невозможно будет извлечь желаемую выгоду.

В качестве основных причин, усиливающих конкуренцию на мировом туристском рынке на всех уровнях развития, можно выделить:

- мировой финансово-экономический кризис, который способствовал снижению мировых туристских потоков, а, следовательно, ужесточению конкуренции между предприятиями туристской индустрии;
- выявление новых участников туристской индустрии - туристские регионы, которые активно продвигают себя как наиболее привлекательные для туристов, перетягивая на себя существенную долю туристских потоков (страны Азии, Африки);
- появление нетрадиционных, привлекательных видов туризма;
- рост количества однотипных туристских продуктов, что привело к насыщению предложения на туристском рынке.

Современные подходы к оценке конкурентных позиций разных стран отличаются количеством и составом показателей эффективности, которые необходимо использовать для определения уровня конкурентоспособности. Выбор тех или иных показателей зависит, в первую очередь, от используемой методологии, способов получения информации, а также уровня затрат для получения данной информации. В современной практике, как правило, используются общедоступные статистические данные, а также экспертные оценки. Наиболее популярной является оценка конкурентоспособности туристской индустрии стран, проводимая Всемирным советом по путешествиям и туризму (WTTC). В своем ежегодном отчете *TravelandTourismCompetitivenessReport*, публикуемом в рамках Всемирного экономического форума (WorldEconomicForum, WEF), рассматривается индекс конкурентоспособности туристской индустрии стран, в которых учитываются факторы, влияющие на привлекательность туристской индустрии для развития и инвестиций.

Все факторы, влияющие на привлекательность туристской индустрии стран и регионов, можно условно разделить на три блока:

1. Законодательно-правовое регулирование;
2. Бизнес-климат и инфраструктура;
3. Человеческие, культурные и природные ресурсы.

Рассмотрим рейтинг индекса конкурентоспособности секторов путешествий и туризма (ТТСИ) (Рисунок 2), в котором используются статистические данные и исследования всемирных организаций (Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA), Всемирной туристской организации (UNWTO), Всемирного совета по путешествиям и туризму (WTTC)).

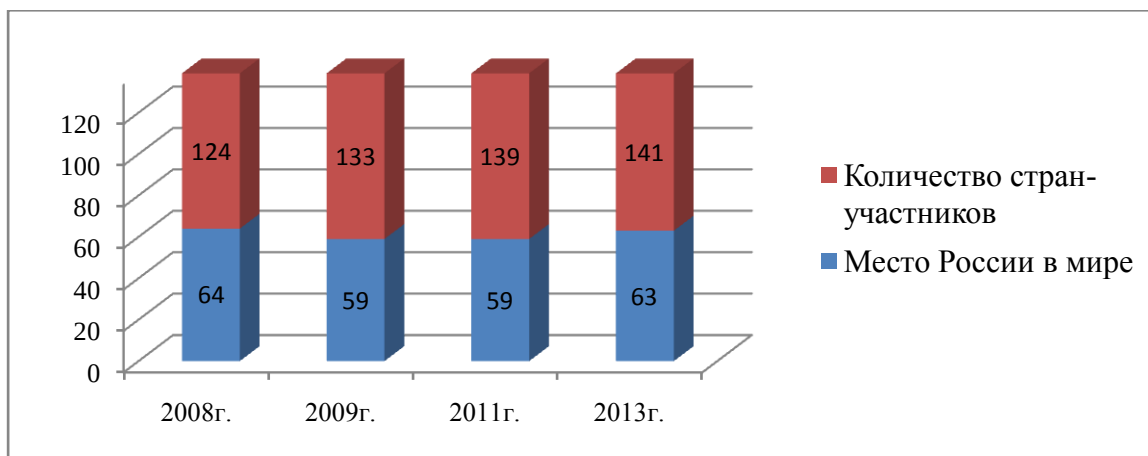


Рис.2. Мировой рейтинг индекса конкурентоспособности секторов путешествий и туризма: количество стран участников и место России в рейтинге

Из данных Рисунка 1 видно, что в 2008 г. всего в рейтинге участвовало 124 страны - Россия заняла 64-е место, в 2009 г. - 133 страны, при этом Россия заняла 59-е место. В 2011-м в рейтинге принимало участие 139 стран, и Россия сохранила 59-е место, заняв, в том числе, в рейтинге по Европе 33-е место, в 2013 г. Россия заняла 63 место в мире и 33-е в Европе.

Таким образом, туристские ресурсы и возможности России оценивают на среднем уровне, однако необходимо отметить, что по многим инфраструктурным показателям Россия занимает, к сожалению, одно из последних мест, 92-е. К негативным факторам отнесена также низкая ценовая конкурентоспособность, проблемы с доступностью человеческих ресурсов, слабая эффективность туристской политики, а среда регулирования сектора путешествий и туризма охарактеризована как неблагоприятная.

Сильными сторонами России в сфере туризма и гостеприимства были и остаются богатые рекреационные ресурсы, что позволяет нам привлекать большое количество туристов с целью оздоровительного отдыха.

Изучив данные отчета за 2008-2013 гг. по сектору путешествий и туризма верхние строчки рейтинга заняли такие страны как: Швейцария, Германия, Австрия, Испания, Великобритания, США, Франция, Сингапур, Канада.

Таким образом, можно сделать вывод, что на мировом туристском рынке России оценивается как «среднячок» туристской индустрии. Это обусловлено тем, что туристские ресурсы страны распределены неравномерно. Для принятия правильных решений в направлении развития туризма в России необходимо адекватно оценивать имеющийся туристский потенциал, который, в первую очередь, определяет будущее конкурентное преимущество, а также дает возможность его преобразования в реальное.

Список литературы

1. Менеджмент туристских дестинаций [Текст]: учебник / Т.В. Рассохина; Российская международная академия туризма. – М.: Советский спорт, 2014. – 248 с.
2. Мухорьянова, О.А., Недвижай, С.В. Особенности продвижения туристических услуг в регионе [Текст] / О.А. Мухорьянова, С.В. Недвижай // Международная научно-практическая конференция «Модернизация экономики и управления», Ставрополь, ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский Федеральный университет», 27-28 марта 2013г.
3. Прилепских Е.О., Мухорьянова О.А. Перспективы развития нетрадиционных видов туризма в России: федеральный и региональный аспект / Материалы VII Международной молодежной научной конференции «Научный потенциал XXI века», ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», г. Ставрополь, апрель 2013г.
4. Прилепских Е.О., Мухорьянова О.А. Развитие туризма на Северном Кавказе [Электронный ресурс], научно-практический электронный журнал «ЭКОНОМИКА И СОЦИУМ», ООО «Институт управления и социально-экономического развития», г.Саратов, 2014г.

МЕТОДЫ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА: МЕТОДИКА РАСЧЕТА, ПРЕИМУЩЕСТВА И ОГРАНИЧЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

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

ЧОУ ВО Южный институт менеджмента, г.Краснодар

Дискуссионным методологическим вопросом в анализе деятельности хозяйствующего субъекта является исследование и измерение влияния отдельных факторов на величину анализируемых экономических показателей. Ведь без всестороннего изучения факторов будет невозможно сделать обоснованные выводы о результатах деятельности, найти резервы производства, обосновать планы работы на перспективу и принимать грамотные управленческие решения [4,5].

Фактор (от лат. factor – делающий, производящий) – это причина, движущая сила какого-либо процесса или явления, определяющая его характер или отдельные характерные признаки [1].

Факторный анализ – это методика комплексного, системного исследования и измерения влияния факторов на величину результативных показателей.

Каждое из происходящих явлений можно рассматривать и как причину, и как следствие. Принцип причинности обуславливает наличие связи между отдельными состояниями видов и форм материи в процессах ее движения и развития. Возникновение любых объектов и систем, изменение их свойств во времени имеют свои основания в предшествующих состояниях материи [3].

Проведение факторного анализа предполагает выполнение определенного алгоритма действий [7]:

- отбор факторов, на основании которых определяются исследуемые результативные показатели;
- классификация и систематизация факторов для того, чтобы обеспечить комплексность и системность подхода к исследованию влияния на результативные показатели;
- определение формы зависимости между факторами и результативным показателем;
- моделирование взаимосвязей между факторами и результативными показателями;
- расчет влияния и оценка роли каждого из факторов в изменении величины результативного показателя;
- практическое использование полученных результатов факторного анализа.

Основными приемами факторного анализа являются [1,2,7]:

- способ цепных подстановок,
- способ абсолютных разниц,
- способ относительных разниц,
- индексный метод
- интегральный метод.

Цепная подстановка дает возможность определять влияние отдельных факторов на изменение величины результата посредством последовательной замены базисной величины каждого фактора на фактическую величину в отчетном периоде.

С этой целью рассчитывают условные величины результативного показателя, которые позволяют учитывать изменение одного, затем двух, трех и т.д. факторов, допуская, что остальные не изменяются. Сравнение величины результативного показателя до и после изменения уровня того или иного фактора позволяет абстрагироваться от влияния всех факторов, кроме одного, и определить воздействие последнего на прирост результативного показателя [3,7].

Рассмотрим прием цепной подстановки на примере мультипликативной двухфакторной модели валовой продукции:

$$B = K \times Ц,$$

где В – выручка;

К – объем продажи продукции в натуральном выражении;

$$B_6 = K_6 \times Ц_6 = 105 \times 45 = 4725 \text{ тыс. руб.}$$

$$B_{\text{усл}} = K_0 \times Ц_6 = 95 \times 45 = 4275 \text{ тыс. руб.}$$

$$B_0 = K_0 \times Ц_0 = 95 \times 44 = 4180 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta B_K = B_{\text{усл}} - B_6 = 4275 - 4725 = -450 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta B_{Ц} = B_0 - B_{\text{усл}} = 4180 - 4275 = -95 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta B_{\text{общее}} = B_0 - B_6 = 4180 - 4725 = -545 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Проверка: } \Delta B_{\text{общее}} = \Delta B_K + \Delta B_{Ц} = -450 + (-95) = -545.$$

Анализ показал, что в отчетном месяце по сравнению с базисным выручка от продажи продукции

снизилась на 595 тыс. руб. В большей степени на это повлияло изменение объема продаж, так за счет его снижения на 10 тыс. шт. выручка от продажи продукции уменьшилась на 450 тыс. руб. За счет снижения цены 1 тыс. шт. изделия на 1 руб. выручка от продажи продукции уменьшилась на 95 тыс. руб.

Главное достоинство приема цепной подстановки заключается в его практическом применении во всех типах детерминированных факторных моделей.

Ограничения применения:

- в первую очередь нужно учитывать изменение количественных, а затем - качественных показателей;
- произвольное изменение последовательности подстановки меняет количественную весомость того или иного показателя

В способе абсолютных разниц величина влияния факторов рассчитывается путем умножением абсолютного прироста исследуемого фактора на базисную величину факторов, которые находятся справа от него, и на фактическую величину факторов, расположенных слева от него в модели.

Расчет строится на последовательной замене базисных значений факторных показателей на их отклонения, а затем на фактический уровень этих показателей.

Пример расчета:

$$B_6 = K_6 \times Ц_6 = 105 \times 45 = 4725 \text{ тыс. руб.}$$

$$B_0 = K_0 \times Ц_0 = 95 \times 44 = 4180 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta B_k = (K_0 - K_6) \times Ц_6 = -10 \times 45 = -450 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta B_{ц} = (Ц_0 - Ц_6) \times K_0 = -1 \times 95 = -95 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta B \text{ общее} = B_0 - B_6 = 4180 - 4725 = -545 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Проверка: } \Delta B \text{ общее} = \Delta B_k + \Delta B_{ц} = -450 + (-95) = -545.$$

Способ абсолютных разниц дает те же результаты, что и способ цепной подстановки.

Достоинством метода является простота расчета.

Ограничения применения состоит в том, что прием применяется только в мультипликативных и смешанных моделях.

В способе относительных разниц для расчета влияния первого фактора необходимо базисную величину результативного показателя умножить на относительный прирост первого фактора, выраженного в процентах и результат разделить на 100.

Чтобы рассчитать влияние второго фактора, нужно к базисной величине результативного показателя прибавить изменение его за счет первого фактора и затем полученную сумму умножить на относительный прирост второго фактора в процентах и результат разделить на 100.

Аналогично определяется влияние третьего фактора и т.д.

Пример расчета:

$$B_6 = K_6 \times Ц_6 = 105 \times 45 = 4725 \text{ тыс. руб.}$$

$$B_0 = K_0 \times Ц_0 = 95 \times 44 = 4180 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta K\% = (K_0 - K_6) / K_6 \times 100\% = -9,52\%.$$

$$\Delta Ц\% = (Ц_0 - Ц_6) / Ц_6 \times 100\% = -2,22\%.$$

$$\Delta B_k = (B_6 \times \Delta K\%) / 100 = 4725 \times (-9,52) / 100 = -450 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta B_{ц} = ((B_6 + \Delta B_k) \times \Delta Ц\%) / 100 = ((4725 + (-450)) \times (-2,22)) / 100 = -95 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta B \text{ общее} = B_0 - B_6 = 4180 - 4725 = -545 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Проверка: } \Delta B \text{ общее} = \Delta B_k + \Delta B_{ц} = -450 + (-95) = -545.$$

Способ абсолютных разниц дал те же результаты, что и два предыдущих способа.

Достоинства приема: прост и эффективен, когда исходные данные содержат уже определенные ранее относительные отклонения факторных показателей в процентах или коэффициентах.

Ограничения применения приема: применяется только в мультипликативных и смешанных факторных моделях; результаты расчетов зависимы от последовательности замены факторов; возникновение неразложимого остатка, в связи с чем активная роль в изменении обобщающего показателя необоснованно приписывается влиянию качественного фактора.

Индексный метод основан на построении факторных (агрегированных) индексов. Применение агрегированных индексов означает последовательное элиминирование влияния отдельных факторов на результативный показатель.

Индексный метод основан на относительных показателях динамики, пространственных сравнений, выполнения плана, выражающих отношение фактического уровня анализируемого показателя в отчетном периоде к его уровню в базисном (плановом) периоде.

Пример расчета:

$$У_k = (K_o \times Ц_6) / (K_6 \times Ц_6) = (95 \times 45) / (105 \times 45) = 0,905.$$

$$У_{ц} = (K_o \times Ц_o) / (K_o \times Ц_6) = (95 \times 44) / (95 \times 45) = 0,978.$$

$$У_v = (K_o \times Ц_o) / (K_6 \times Ц_6) = (95 \times 44) / (105 \times 45) = 0,885.$$

$$\Delta B_k = K_o \times Ц_6 - K_6 \times Ц_6 = 95 \times 45 - 105 \times 45 = -450 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta B_{ц} = K_o \times Ц_o - K_o \times Ц_6 = 95 \times 44 - 95 \times 45 = -95 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta B_{\text{общ}} = K_o \times Ц_o - K_6 \times Ц_6 = 95 \times 44 - 105 \times 45 = -545 \text{ тыс. руб.}$$

Индексный метод дает те же результаты, что и три предыдущих способа.

Достоинства метода: позволяет разложить по факторам не только абсолютное изменение результативного показателя, но и относительное, что особенно важно при изучении факторных динамических моделей.

Ограничения применения: применяется в мультипликативных и кратных моделях.

Интегральный метод факторного анализа является наиболее прогрессивным способом определения влияния факторов в детерминированном факторном анализе. Он основан на суммировании приращений функции, определенной как частная производная, умноженная на приращение аргумента на бесконечно малых промежутках. Основой интегрального метода служит интеграл Эйлера-Лагранжа, устанавливающий взаимосвязь между приращением функции и приращением факторных признаков. Применение интегрального метода требует знания основ дифференциального исчисления, техники интегрирования и навыков нахождения производных различных функций [4, 5, 6].

Пример расчета:

$$B_6 = K_6 \times Ц_6 = 105 \times 45 = 4725 \text{ тыс. руб.}$$

$$B_o = K_o \times Ц_o = 95 \times 44 = 4180 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta B_k = (K_o - K_6) \times Ц_6 + ((K_o - K_6) \times (Ц_o - Ц_6)) / 2 = \\ = (95 - 105) \times 45 + ((95 - 105) \times (44 - 45)) / 2 = -445 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta B_{ц} = (Ц_o - Ц_6) \times K_6 + ((K_o - K_6) \times (Ц_o - Ц_6)) / 2 = \\ = (44 - 45) \times 105 + ((95 - 105) \times (44 - 45)) / 2 = -100 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta B_{\text{общ}} = B_o - B_6 = 4180 - 4725 = -545 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Проверка: } \Delta B_{\text{общ}} = \Delta B_k + \Delta B_{ц} = -445 + (-100) = -545.$$

Анализ показал, что в отчетном месяце по сравнению с базисным выручка от продажи продукции А снизилась на 595 тыс. руб. В большей степени на это повлияло изменение объема продаж, так за счет его снижения на 10 тыс. шт. выручка от продажи продукции уменьшилась на 450 тыс. руб. За счет снижения цены 1 тыс. шт. изделия А на 1 руб. выручка от продажи продукции уменьшилась на 95 тыс. руб.

Интегральный метод дал более точные результаты по сравнению с предыдущими методами.

Достоинства приема: результаты расчетов не зависят от последовательности замены факторов; точность оценки факторных влияний.

Ограничения применения: требует знания основ дифференциального исчисления, техники интегрирования и навыков нахождения производных различных функций.

Список литературы

1. Александров О.А. Экономический анализ: Учебное пособие / О.А. Александров, Ю.Н. Егоров. – М.: Инфра-М, 2010. – 288 с.
2. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – 3-е изд. – М.: КноРус, 2011. – 712 с.
3. Бариленко В.И. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / В.И. Бариленко, С.И. Кузнецов, Л.К. Плотникова, О.В. Кайро. – М.: КноРус, 2010. – 430с.
4. Зелинская М.В. Эволюция подходов к управлению затратами. Социально-экономические проблемы развития Южного макрорегиона. Сборник научных трудов. Под редакцией Ермоленко А.А. Краснодар, 2013. С. 89-93.
5. Наumenко Т.С. Отраслевые особенности методики анализа эффективности использования трудовых ресурсов. Социально-экономический ежегодник-2013. Сборник научных статей. Краснодар, 2013. С. 58-64.
6. Наumenко Т.С. Показатели прибыли и их классификация для целей анализа. Социально-экономический ежегодник – 2014. Краснодар, 2014. С. 115-118.
7. Экономический анализ. Учебное пособие / Т.С. Наumenко, Н.А., Чумакова. – Краснодар: ЮИМ, 2012.

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ЭЛЕМЕНТОВ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЛИНГА ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В СЕЛЬХОЗОРГАНИЗАЦИЯХ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Леонов В.А., Леонова Е.И.

Центр агротехнологий ЗАО «Щёлково Агрохим», г.Щёлково
Департамент сельского хозяйства Орловской области, г.Орёл

Рыночные изменения, происходящие во всех сферах экономики России в последние десятилетия, оказывают влияние на функционирование и развитие аграрного бизнеса, и большое внимание уделяется современным методам управления производством.

Становится очевидным, что контроллинг здесь может и должен занимать свое особое место. Определяется это тем, что более четкого исполнения требуют усложнившиеся технологические процессы, расширяются масштабы деятельности сельхозорганизаций, меняется их структура, предпринимательская культура, состав и качество используемых ценностей, характер способов производства и, безусловно, совершенствуются управленческие технологии. Возрастает поток информации, а ее интенсивность требует своевременной систематизации и унификации оперативных данных для обеспечения эффективности процессов управления не только всеми видами деятельности, обозначенными в уставах предприятий, но и технологическими процессами, организационными мероприятиями, экономическими аспектами, учетной политикой и финансовыми средствами.

Требуется осуществлять более точные прогнозы финансового результата с учетом производственного, экономического и географически обусловленного биоклиматического потенциала агропредприятия, а также особенностей формирования растениями факторов продуктивности и качества, их регулирования соответствующими технологическими мероприятиями и материальными вложениями. Опыт ряда лет доказал, что простое наращивание вложения ресурсов не дает результатов без решения инновационных подходов и мер, которые позволят поэтапно выстроить в технологиях растениеводства эффективное управление и контроль роста и развития растений от посева до сбора урожая и гарантируют товаропроизводителю экономию ресурсов и получение максимальной прибыли: «система управления вегетацией – CVS – Controlled vegetation system».

Контроллинг можно представить как реализацию набора методик, направленных на осуществление и совершенствование технологической политики и управленческой практики, исходя из производственно-экономических и финансовых критериев успешности применительно к объективным требованиям на современном этапе функционирования коммерческих организаций.

Для определения места контроллинга, его функций и задач в развитии современного аграрного производства необходимо опереться на их авторитетное изложение в работе А.М. Карминского, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова «Контроллинг». Авторы, во-первых, подчеркивают, что «контроллинг ориентирован, прежде всего, на поддержку процессов принятия решений, во-вторых, направлен на «...адаптацию традиционной системы учета к информационным потребностям должностных лиц, принимающих решения, в третьих, нацелен на «...методический, организационный, координационный и консультационный аспекты» [3, стр. 17].

Являясь процессом обеспечения более эффективного регулирования управленческими намерениями и действиями, контроллинг представляется в настоящее время необходимым и одним из лучших систематизаторов масштабных потоков информации о движении элементов производственно-экономической сферы с целью уточнения содержания и координации принимаемых управленческих решений. Есть основание считать, что контроллинг может стать важнейшим условием для реализации комплекса факторов эффективности производства определяющих формулирование возможности достижения более высоких показателей по объему, качеству продукции и уровню удельных затрат. Принятие управленческих решений адекватных особенностям и динамике меняющихся условий производственной среды становится все более связано со своевременным отбором, оценкой и получением объективной, достаточной и достоверной информации значимой для управления процессами.

Контроллинг – это управление формированием запланированных текущих и ожидаемых характеристик длительного функционирования сельскохозяйственных отраслей.

Как в недалеком прошлом, так и в настоящее время экономику производства формируют типы технологий, аккумулирующих необходимые ресурсы в технологических операциях, обеспечивающих получение запланированных результатов. При этом и возникает объективная необходимость согласованности деятельности всех участников подготовки, обеспечения, осуществления, контроля выполнения, регулирования и координации связанных технологических операций.

Привнесение в процессы управления технологиями разного уровня интенсивности контроллинга с целью диагностики состояния компонентов и условий выполнения технологических операций, регулирования, корректировки их исполнения дает основание и определяет целесообразность, оформить, как самостоятельное направление деятельности специалистов сельскохозяйственных организаций, которое можно обозначить, как «технологический контроллинг» и сформулировать его определение: система методов, операций и приемов информационно-аналитической поддержки управления реализацией инновационных технологий, ориентированных на расширенное воспроизводство, обеспечение коммерческих интересов производителей при достижении базовых параметров конкурентоспособной продукции.

В этом определении нетрудно увидеть, что технология определяет сферу применения ориентированных на перспективу методов информационно-аналитической поддержки, а контроллинг раскрывает сущность этих методов. Исходя из приведенного определения, сформулируем, хотя бы на концептуальном уровне, задачи, решаемые технологическим контроллингом в сфере развития производства. Следует сделать акцент на то, что в рамках технологического контроллинга рассматриваются все технологические решения, и те, которые ориентированы на перспективу, связаны со стратегией развития производства и те, которые требуют оперативной корректировки. Например, в функцию технологического контроллинга включены методы, которые позволяют выявлять более эффективные сорта для проведения сева той или иной культуры в конкретный момент времени и сорта культур, которые предполагается использовать в будущем. Подобные аналогии можно провести по всему комплексу технологических решений.

Прежде чем переходить к практике использования инструментов технологического контроллинга следует отметить, что в Орловской области проблеме управления агротехнологиями уделено достаточно внимания с момента реформирования аграрного производства. Известно, что многие аспекты широко отражены в экономической литературе, данному вопросу посвящены исследования многих ученых-экономистов.

С 2006 года (начало реализация национального проекта «Развитие АПК») активными инвесторами в регионе являются крупные частные интегрированные структуры – лидеры по развитию агробизнеса в России, деятельность которых в растениеводстве направлена на диверсификацию производства, освоение научно-обоснованной системы земледелия и высоких технологий, сопровождение на должном уровне экологической ситуации, и главное, на сегодня, снятие проблем в дефиците материально-технических ресурсов. В конечном итоге у ряда инвесторов надежды на получение достаточной прибыли на вложенный капитал уже оправдались. Более 40 таких интегрированных структур в настоящее время осуществляют агробизнес через свои дочерние и зависимые общества. Так же надо отметить, что и сельхозорганизации, работающие в самостоятельном режиме, за последнее десятилетие обновили материальную базу и поэтапно проводят технологическую модернизацию.

Однако, судя по оценке эффективности производства, получить высокие результаты пока удастся не многим сельскохозяйственным организациям. Что наглядно показано в группировке сельскохозяйственных организаций региона по уровню интенсивности применяемых технологий на выращивании зерновых культур (Табл. 1).

Таблица 1

Распределение сельхозорганизаций Орловской области по уровню интенсивности применяемых технологий на выращивании зерновых культур за 2012 г.

Показатель	Тип технологии*			
	Н	А	Б	В
	Диапазон урожайности зерновых, ц/га			
	< 20,0	20,1 - 30,0	30,1 - 40,0	> 40,0
Количество СХО	41	28	21	14
Площадь пашни, тыс. га	275,3	362,2	266,0	111,6
Степень использования пашни, %	63,7	72,5	84,6	90,2
Доля группы в общем итоге, %	27,1	35,7	26,2	11,0
Площадь зерновых, тыс. га	119,1	169,3	173,5	54,7
Доля группы в общем итоге, %	23,0	32,8	33,6	10,6
Производственные затраты, руб./га	9637	11053	14196	18028
Урожайность зерновых, ц/га	15,3	25,4	33,7	43,5
Себестоимость, руб./ц	630	435	421	414
Рентабельность продаж зерновых, %	13,4	28,6	36,6	46,0

*Н – нарушение технологического регистра, А – нормальная, Б – интенсивная, В – высокая «Федеральный регистр технологий производства продукции растениеводства» [10].

Оценка показателей, представленных в Табл. 1 показывает, что более 39 % хозяйств возделывают зерновые культуры, не соблюдая элементарных требований технологии, используя 27,1 % пашни и занимая 23,0 % посевов зерновых; а 14 хозяйств применяют высокие (высокоинтенсивные) технологии, занимая 10,6 % зерновых и имеют самые высокие характеристики по продуктивности и рентабельности продаж, даже при максимальных затратах на гектар. Группа хозяйств, освоивших интенсивные технологии (26,2 % пашни и 33,6 % посевов зерновых) достигла весьма высоких показателей. Типы применяемых технологий, уровень их освоения существенно проявляются в показателях продуктивности, рентабельности затрат и эффективности использования пашни. В группе хозяйств, освоивших высокие технологии значительно выше урожайность – в 2,8 раза против не соблюдающих технологический регистр, в 1,7 раза работающих по нормальным и на 30,0 % работающих по интенсивным технологиям; уровень рентабельности от продаж зерновых соответственно выше – в 3,4; 1,6 и 1,3 раза, при превышении затрат на 1 га в 1,9; 1,6 и 1,3 раза.

Зерновое производство является главным компонентом экономики сельскохозяйственных организаций региона и в условиях членства России в ВТО сельскохозяйственным организациям, нарушающим или применяющим только нормальные (традиционные) по степени интенсивности технологии, конкурировать на зерновом рынке будет сложно. Одна из основных причин кроется в недооценке значения и роли технологий разного уровня интенсивности и использования инструментов технологического контроллинга при освоении избранных типов базовых технологий возделывания зерновых культур.

Установлено, что как с приходом в сельское хозяйство частных инвесторов, созданием интегрированных структур, так и в успешно развивающихся самостоятельных сельхозорганизациях инструменты технологического контроллинга применяются выборочно в основном на уровне специалистов-технологов и по мере необходимости в форме консультаций со стороны сотрудников научных учреждений, владеющих отдельными инструментами технологического контроллинга. Благодаря чему высокопрофессиональные технологи имеют возможность обеспечить внедрение интенсивных и высокоинтенсивных технологий, а, следовательно, рост результатов, доходов, ведение расширенного воспроизводства и укрепление экономики в целом.

Однако, на 55 % посевов зерновых в регионе (или более 280 тыс. га) инвестиции должной отдачи пока не дали (Табл. 1). Сельскохозяйственные организации не своевременно рассчитываются с банками по кредитам и с поставщиками материальных ресурсов. Первые (банки), как правило, обеспечивают свои риски залоговыми обязательствами, а вторые (поставщики ресурсов) остаются в «накладе», процесс закредитованности не ослабевает.

Развитие технологического контроллинга, формирование службы контроллеров в сельскохозяйственном производстве Орловской области имеет начало от фирм-поставщиков химических средств защиты (ХСЗР) растений, которые не могут себе позволить поставлять дорогостоящие препараты без уверенности в своевременной и полной оплате их приобретения. Началом использования и развития инструментов технологического контроллинга послужила оценка гарантий оплаты и оптимизация условий, в которых будут применяться препараты, анализ и регулирование выявленных при этом отклонений.

В этом отношении значительный интерес представляет практика ЗАО «Щелково Агрохим». Компания принимает непосредственное участие в сельскохозяйственном производстве, в своем агропредприятии ООО «Дубовицкое» Малоархангельского района апробирует самые передовые идеи и знания в развитии агробизнеса. Формирование технологического контроллинга, использование его отдельных инструментов специалистами «Щелково Агрохим» идет в двух направлениях: первое – непосредственно в сельскохозяйственной организации (ООО «Дубовицкое»), функционирующей на правах дочернего общества; второе – по соглашениям с агропредприятиями о технологическом сопровождении использования и применения ХСЗР сельскохозяйственных культур. С этой целью в компании создана служба научных консультантов из ученых и специалистов-практиков высокой квалификации.

В конкретных производственных ситуациях для научных консультантов становится важным прогнозирование технологических решений, адекватных условиям производства и создание системы контроллинга, отвечающей особенностям регулирования операций технологического процесса, чтобы повысить эффективность использования ресурсов в биоэкономической системе возделывания сельскохозяйственных культур.

Задачей научных консультантов является формирование элементов технологии, направленной на оптимизацию минерального питания, контроль вегетации и эффективное управление ростовыми процессами на всех этапах развития возделываемых культур, чтобы обеспечить максимальную всхожесть семян, энергию роста, формирование мощной корневой системы и листового аппарата; комплексную защиту от вредных объектов

(сорняков, вредителей, болезней); сбалансированное питание внесением рассчитанных на урожайность норм основных удобрений в сочетании с мезо- и микроэлементами; направленно регулировать ростовые процессы; минимизировать отрицательные воздействия почвенно-климатических условий; защитить культуры от стрессовых нагрузок за счет использования биостимуляторов-антистрессантов. А в итоге получить высокую урожайность, снизить затраты на единицу произведенной продукции, обеспечить величину возможного дохода.

Это становится вероятным, если в процессе вегетации по основным фазам роста и развития сельскохозяйственных культур сформировать оптимальное соотношение элементов продуктивности. Например, для озимой пшеницы: количество равномерных всходов 350 – 450 шт./м², коэффициент продуктивной кустиности 1,5 – 2; число колосьев при уборке 500 – 600 шт./м² с весом колоса не менее одного грамма, что позволит получить урожайность 5 – 6 т/га.

Контроллеры производят оценку каждой позиции технологической схемы возделывания сельхозкультур, в состав которой входит множество агроприемов (уборка предшественника, лущение стерни, борьба со злостными трудноискоренимыми сорняками гербицидами сплошного действия перед посевом, внесение основного удобрения, предпосевная обработка почвы, протравливание кондиционного семенного материала, посев, в осенний период – борьба с сорняками, вредителями и болезнями озимых, перед зимовкой – борьба со снежной плесенью, борьба с грызунами, первая весенняя подкормка, борьба с двудольными сорняками, борьба с однолетними злаковыми сорняками, борьба с вредителями проростков и всходов, вторая подкормка азотными удобрениями, борьба с болезнями в ранние фазы их проявления, борьба с болезнями в поздние фазы их проявления, третья подкормка азотными удобрениями, применение агрохимикатов и микроудобрений, борьба с вредителями листа, стебля и колоса, уборка, приемка зерна, его подработка, размещение, хранение и реализация).

Все позиции технологической схемы и правила осуществления технологии производственного процесса (ТПП), служат основанием для составления выверенных рабочих регламентов: ротационная таблица размещения сельскохозяйственных культур в севообороте, структура посевных площадей, технологическая карта, расчеты потребности техники, ГСМ, семян, минеральных удобрений, пестицидов и агрохимикатов, календарные рабочие планы проведения полевых работ, графики использования техники, оперативные сметы затрат. В процессе подготовки и осуществления ТПП определяются место (поле) размещения культуры; выбранный тип технологий; проектирование потребности средств технологического процесса; организационно-управленческие действия. Каждое из отмеченных положений определяет содержание задач, имеющих отношение к технологическому контроллингу.

Рассмотрим первое направление. Здесь компания показывает непосредственно в деле как нужно развивать сельскохозяйственный бизнес, не допуская просчетов, не ссылаясь на географические и климатические условия, добиваясь заданных результатов, сопоставимых с лучшими показателями в мировой практике. Отработанная в деталях современная технология – освоение оптимальной и экономически целесообразной системы трех севооборотов, из групп полей в соответствии с их почвенными характеристиками и расположением, в сочетании с продуманной системой обработки почвы, посева, защиты растений, внесения удобрений, уборки урожая и рационального ресурсного обеспечения дает хорошие результаты.

Не вдаваясь в подробности оснащения материальной базы, обратим внимание на состояние использования пашни и зернового производства в ООО «Дубовицкое» в период 2006 – 2012 гг. (Табл. 2). В 2012 г., при сочетании основных элементов технологии высокого типа с инструментами контроллинга в управлении производством рентабельность продаж зерна по сравнению с 2006 г. возросла в 3 раза (с 18,3 до 55,6 %), при этом рост затрат на 1 га зерновых значительно уступает росту выручки (соответственно 3,3 и 6,0 раз); урожайность выросла в 2,2 раза. Площадь под посевами зерновых за счет ввода в оборот пашни увеличилась в 5,8 раз, а валовое производство зерна – в 12,7 раз.

В 2012 г. зерновое производство занимает в общих объемах продаж общества почти 80 %.

Таблица 2

Оценка эффективности зернового производства при реализации технологий высокой интенсивности в ООО «Дубовицкое» (2006 – 2012 гг.)

Показатель	2006 г. (начало партнерства)			2012 г.		
	Площадь, га	Урожайность, ц/га	Валовой сбор, т	Площадь, га	Урожайность, ц/га	Валовой сбор, т
Пашня – всего	7304*			7304**		

Посевы – всего	2217 (доля зерновых - 31,1%)			6554 (доля зерновых - 61,0%)		
в т. ч. зерновые и з/б	690	24,0	1656	4000	52,4	20956
из них: оз. пшеница	280	30,4	852	2100	61,4	12894
яр. пшеница	158	21,3	336	700	48,0	3360
ячмень	152	24,6	374	350	50,1	1754
овес	100	9,4	94	100	25,7	257
горох	-			350	44,9	1571
гречиха	-			400	28,0	1120
Выручка от продаж зерна – всего, тыс. руб.	4903 (29,5% от всей деятельности)			170306 (79,9% от всей деятельности)		
в т. ч.: пшеница	2489 (15,0% от всей деятельности)			93355 (43,8% от всей деятельности)		
ячмень	734 (4,4% от всей деятельности)			9843 (4,6% от всей деятельности)		
В расчете на 1 га, тыс. руб.:						
- выручка	7,1			42,6		
- затраты	5,8			18,9		
- прибыль	1,3			23,7		
Рентабельность продаж зерновых культур, %	18,3			55,6		

* в том числе не занятая под посевами: 5087 га – 69,6 % от площади пашни

** в том числе пар: 750 га – 10,3 % от площади пашни

Второе направление реализуется в рамках договора поставки ХСЗР.

С сельхозорганизациями (Заказчик), приобретающими их в ЗАО «Щелково Агрохим» (Исполнитель) заключается соглашения о технологическом сопровождении использования и применения ХСЗР при возделывании сельскохозяйственных культур. Исполнитель и Заказчик назначают и уполномочивают научного консультанта для оказания услуг по технологическому контроллингу Заказчику и ответственных специалистов – технологов для совместной работы с Исполнителем. Заказчик обязывает ответственных специалистов-технологов обеспечить оперативное и неукоснительное исполнение совместно согласованных с Исполнителем решений и мероприятий.

При оказании услуг эксперты-консультанты общества не ограничиваются в контактах со специалистами-технологами сельхозорганизаций только вопросами защиты растений, диагностируя формирование урожая по фазам развития растений, дают рекомендации по регулированию всего технологического процесса «от уборки предшественника, посева до уборки».

Научный консультант совместно с уполномоченным специалистом Заказчика производят оценку запланированной технологии возделывания сельскохозяйственных культур, обследование и диагностику полей, определение технического состояния техники, контроль качества выполнения технологических операций. Научный консультант, в случае необходимости, дает письменные рекомендации скорректировать элементы технологии. Любые рекомендации и изменения в технологии возделывания сельскохозяйственных культур согласовываются и подписываются Исполнителем и Заказчиком.

В случае, каких либо отклонений, невыполнения или исполнения с нарушениями Заказчиком любого из мероприятий, научным консультантом составляется акт, который незамедлительно направляется руководству Заказчика и Исполнителя. Также представляется еженедельная справка - отчет о проведении работ по возделыванию сельскохозяйственных культур.

Конкретные результаты выполненных Исполнителем мероприятий по технологическому сопровождению оформляются актами.

Положительные результаты работы по использованию инструментов технологического контроллинга подтверждаются эффективным развитием отрасли растениеводства в сельхозорганизациях, сотрудничающих с научными консультантами ЗАО «Щелково-Агрохим». Комплекс мер контроллинга при необходимой реализации принятых технологий обеспечивает получение урожаев в пределах: пшеницы 5...6 т/га, ячменя – 4...5 т/га, гороха

– 3...4 т/га, кукурузы на зерно – 8...10 т/га, сои – 2...3 т/га, сахарной свеклы – 45...60 т/га и рентабельность отрасли растениеводства более 50 %.

Список литературы

1. Головина Л.А., Бирюков Я.В. Планирование производственной деятельности интегрированных агроформирований [Текст] / Л.А. Головина, Я.В. Бирюков / – М.: «НИПКЦ Восход-А», 2011г. – 146с.
2. Каракотов, С.Д. Технологии планирования урожая зерновых культур в условиях дефицита влаги [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.betaren.ru/info/stati/tehnologii_planirovaniya_urozhaya_zernovykh_kul_tur_v_usloviyah_deficita_vlagi
3. Карминский, А.М., Фалько, С.Г., Жевага, А.А., Иванова, Н.Ю. Контроллинг: учебник [Текст] / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова; под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. – 3-е изд., дораб. – М.: ИД «Форум»: ИНФРА – М, 2013. – 336с.
4. Контроллинг организации [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://allendy.ru/teoria-org/305-kontrolling-organizacii.html>.
5. Леонов, В.А. Концептуальные аспекты системы технологического контроллинга в зерновом производстве. [Текст]/В.А. Леонов // Среднерусский вестник общественных наук. 2013. - № 12. – 0,8 п. л.
6. Леонов, В.А. Развитие инструментов технологического контроллинга в зерновом производстве. [Текст] / В.А. Леонов // Экономика и предпринимательство. – 2013. - № 12. – 0,8 п. л.
7. Леонов, В.А., Успенская, И.Н. Технологический контроллинг как условие повышения эффективности интенсификации зернового производства. Монография [Текст] / В.А. Леонов, И.Н. Успенская. Монография - М.: Изд-во «Закон Притяжения». – 2014 г. – 164с.
8. Леонова, Е.И. Эффективность программ инновационного развития зернового производства региона [Текст]: дис.... канд. экон. наук / Е.И. Леонова. – Москва: ГНУ Всероссийский научно-исследовательский институт организации производства, труда и управления в сельском хозяйстве, 2009. – 185с.
9. Панин, А.В. Организационно-экономические аспекты эффективного использования иностранных энергетических средств в зерновом производстве [Текст] / А.В. Панин. М.: Издательский центр ФГОУ МГАУ им. В.П. Горячкина. Москва, 2007. – 175с.
10. Федеральный Регистр технологий производства продукции растениеводства, М. ГНУ Информагротех, 2000 г.

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА

Ковалева И.П.

Московский гуманитарно-экономический институт, г.Новороссийск

В последнее время все большую популярность набирает медицинский туризм. Этот сектор туризма развивается достаточно динамично. Объективные факторы развития связаны, прежде всего, с желанием получить качественную медицинскую помощь по приемлемым ценам в комфортных условиях.

Термином «медицинский туризм» чаще всего называют организацию медицинского обслуживания пациентов за пределами страны их постоянного проживания. Отличительной особенностью медицинского туризма является возможность совместить высококвалифицированные медицинские услуги и отдых в странах с уникальным климатом [4].

Медицинский туризм появился ещё в древности, пациентам приходилось перемещаться на большие расстояния за получением квалифицированной медицинской помощи у лучших врачей. Например, в царской России дворяне ездили лечиться «на воды» в Германию или в Чехию [8].

История медицинского туризма начинается со II-I веков до н.э. Первые документально подтвержденные факты связаны с греческими паломниками, жаждавшими исцеления, они путешествовали к теплым ваннам в святилище Асклепия в Эпидавре (это место считалось пристанищем бога-целителя Асклепия). В древнем мире прослеживается тесная связь между религией и медициной. В Индии медицинский туризм развивался одновременно с йогой и аюрведой. В Арабских странах формировалась система здравоохранения, способная удовлетворять мировой спрос на медицинские услуги, независимо от расы и религии. И только с 1980-х годов медицинский туризм стал индустрией. Обобщая исторические факты Власовой Н.Ю. и Фечиной А.О. были

выделены следующие основные этапы развития международного рынка медицинских услуг: древнеисторический; средневековый; период Возрождения; Новое время; начало-середина XX века; 1980-е-настоящее время[1].

В современных условиях медицинский туризм развивается по трем основным укрупненным направлениям:

1. Общеоздоровительный или профилактический туризм (санаторно-курортное лечение);
2. Диагностический (обследование на предмет выявления конкретных заболеваний);
3. Лечение (операции, процедуры и пр.) [5].

Достаточно большой популярностью медицинский туризм пользуется среди жителей США, Канады и Западной Европы. Можно выделить следующие основные причины динамичного развития медицинского туризма:

1. Медицинская страховка не покрывает лечение тяжелых хронических заболеваний. Например, в США, 50 млн. человек не имеют подобающей страховки, поэтому они предпочитают проходить лечение за рубежом (как правило, в странах Азиатско-Тихоокеанского региона). Стоимость лечения в Индии и в Таиланде составляет четверть, а иногда и десятую часть стоимости аналогичного лечения в стране проживания.

В качестве примера можно привести стоимость наиболее распространенных хирургических операций в США, Таиланде, Сингапуре, Малайзии (Табл. 1) [3].

Таблица 1

Стоимость распространенных хирургических операций в различных странах (в тыс. долл. США)

Хирургическая операция	США	Таиланд	Сингапур	Малайзия
Коронарное шунтирование	130	11	18,5	9
Протезирование сердечного клапана	160	10	12,5	9
Коронарная ангиопластика (операция на сосудах)	57	13	13	11
Протезирование тазобедренного сустава	43	12	12	10
Гистерэктомия (удаление матки)	20	4,5	6	3
Протезирование коленного сустава	40	10	13	8
Спондилодез (хирургия позвоночника)	62	7	9	6

2. Наличие очередей в стране проживания. У жителей Канады и Великобритании - государственная страховка, но для того, чтобы попасть к специалисту, необходимо ждать несколько месяцев (иногда этот период достигает 2-х лет). Поэтому они выбирают современные больницы стран Азии и Европы, где можно получить медицинскую помощь без ожидания.

3. Поиск наиболее современных медицинских технологий и более квалифицированной медицинской помощи.

4. Возможность туризма.

5. Запрет законодательством отдельных медицинских вмешательств. Например, репродуктивные программы: ЭКО, суррогатное материнство и пр. [6].

Среди угроз развитию медицинского туризма можно выделить основную – опасность заразиться инфекционными заболеваниями, специфичными для страны пребывания.

Участниками рассматриваемого рынка являются непосредственно пациенты, сопровождающие их лица, медицинские учреждения, страховые организации, туристические компании. Если несколько лет назад доминирующие позиции международного рынка медицинских услуг занимали компании-посредники, то в современных условиях (в том числе с развитием Интернета) появляется возможность получения медицинских услуг без лишних затрат и посредников. И это способствует развитию медицинского туризма и влечет за собой мультипликативный эффект, связанный как с экономической, так и с социальной эффективностью. Эффект получают как страны оказывающие медицинские услуги, так и страны потребляющие их. Страны-потребители улучшают здоровье своего населения, получая современную, своевременную медицинскую помощь в полном объеме. В странах оказывающих медицинские услуги возрастает занятость, улучшаются макроэкономические показатели, развивается инфраструктура и др.

Доходы от медицинского туризма к 2017 году по прогнозам SRI International должны возрасти до 678.5 млрд. долларов, а удельный вес медицинского туризма до уровня 16% в общей сумме доходов от туризма. С 2013 года по 2017 год, планируемый среднегодовой прирост будет составлять 9,9%. Такие тенденции связаны с тем, что на этот рынок выходят новые страны участницы из Азии, Латинской Америки, Индии, Ближнего Востока и Северной Африки.

Различают первичный и вторичный спрос на рассматриваемом рынке. Оздоровительная цель может

доминировать и тогда речь идет о первичности спроса, и наоборот турист в виде основной цели выделяет путешествие и как побочная услуга идет оздоровительный процесс, тогда спрос на медицинский туризм носит вторичный характер. В последнее время интенсивно растет спрос именно первичный. Это обусловлено тем, избыток еды, развлечений негативно сказываются на здоровье человека и в дальнейшем не способствуют его экономическому становлению и развитию.

Проведенное исследование SRI International показало, что сегодня путешественник это хорошо образованный, обеспеченный человек, среднего возраста, родом из промышленно развитых стран. Основные страны, привлекающие внимание в области медицинского туризма: США, Германия, Япония, Китай и Франция. 41% медицинского туризма приходится на СПА-туризм [9].

В условиях высокой конкуренции в отрасли, основная прибыль приходится на крупных участников с многолетним опытом и это способствует более быстрому развитию медицины за счет современных технологий и улучшения качества оказания медицинских услуг [1].

Медицинский туризм достаточно популярен среди и жителей СНГ (в том числе и в России), особенно поездки на лечение в США, в страны Европы (особое место занимает Германия) и Израиль. Свыше 50% зарубежных пациентов в Израиле – это пациенты из России и стран СНГ. В клиниках Германии достаточно большое количество русскоговорящих врачей и среднего медицинского персонала и это привлекает пациентов. На 30% каждый год растет количество желающих лечиться в Турции и в Сингапуре, вследствие гибкой ценовой политики. Оборудование в медицинских центрах за рубежом лучше, чем в медицинских учреждениях СНГ, врачи имеют более высокую квалификацию. Особо пациенты отмечают уважительное и теплое отношение со стороны медперсонала [6,8].

В России сложилась достаточно сложная ситуация с демографическими показателями и уровнем развития медицинских услуг. В последнее время (2008-2013 гг.) интенсивно на государственном, региональном и местном уровнях поддерживались программы по укреплению материально-технической базы учреждений здравоохранения, мотивации медицинских работников, внедрению современных технологий и оборудования и др. Можно отметить положительные результаты проводимых реформ, снизилась смертность, возросла продолжительность жизни и пр. Но участие только государственного сектора в развитии рынка медицинских услуг не может в полной мере компенсировать потребности населения в современных условиях. Все чаще обращается внимание управленческих структур к участию частного сектора. Государственно-частное партнерство один из факторов развития рынка медицинских услуг. Но частный бизнес в России пассивно принимает участие в его функционировании, вследствие низкой рентабельности отрасли [2].

Медицинский туризм в России требует повышенного внимания со стороны государства. Участие частного сектора экономики на рынке медицинских услуг по направлению медицинский туризм может привлечь инвесторов. Мировые тенденции показывают, что этот сегмент интенсивно развивается и приносит прибыль, которая превышает аналогичные показатели, как туристических услуг, так и медицинских. Однако участие на рынке медицинского туризма требует значительных финансовых вложений, особенно на первых этапах создания клиник (дорогостоящее диагностическое и хирургическое оборудование, наличие высокопрофессиональных кадров). В результате - большой срок окупаемости и высокий риск.

Обязательным условием развития медицинского туризма является наличие соответствующих природно-климатических условий – это минеральные источники, лечебный грязи и воздух и пр. В России к наиболее интересным районам для развития медицинского туризма можно отнести Краснодарский край, Адыгею, Северный Кавказ и Карелию [7].

Список литературы

1. Власова Н.Ю., Фечина А.О. Этапы становления мирового рынка медицинских услуг // Управленец – 2012. - №7-8 (35-36). С. 64-69.
2. Ковалева И.П. Развитие региональной системы медицинских услуг на основе межфирменной интеграции и государственно-частного партнерства. Диссертация кандидата экономических наук: 08.00.05 / Адыгейский государственный университет. Майкоп, 2013.
3. Марченко О.Г. Мировой медицинский туризм смещается в страны АТР. Аналитический обзор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/113-11205> (дата обращения: 20.11.2014).
4. Медицинский туризм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.intmedtourism.com/ru/medical-tourism/> (дата обращения: 22.11.2014).
5. Медицинский туризм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aircharter.ru/charter_service/medical_tourism/?utm_source=yandex&utm_medium=cpc&utm_campaign=

gn=execj_search_rus_mow_9768752&utm_content=meditsinskiy_turizm&yclid=5800926631387689856 (дата обращения: 26.11.2014).

6. Медицинский туризм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://professional.ru/Soobschestva/meditsinskij_turizm/meditsinskij_turizm/ (дата обращения: 24.11.2014).
7. Медицинский туризм в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rusotourism.ru/meditsinskiy-turizm-v-rossii.htm> (дата обращения: 25.11.2014).
8. Справочник по медицинскому туризму [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.health-tourism.com/> (дата обращения: 21.11.2014).
9. NewStudyRevealsWellnessTourism [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://medicaltraveltoday.com/new-study-reveals-wellness-tourism-a-439-billion-market-representing-1-in-7-tourism-dollars/> (дата обращения: 25.11.2014).

О МЕРАХ ПОВЫШЕНИЯ ПЛОДОРОДИЯ ПОЧВ ПАХОТНЫХ ЗЕМЕЛЬ ЯКУТИИ

Егоров Е.Г., Никифоров М.М.

Научно-исследовательский институт региональной экономики Севера ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова», г. Якутск

Статья подготовлена в рамках выполнения НИР «Научно-технические и организационно-экономические основы ускорения инновационного развития экономики регионов Северо-Востока России» по проекту госзадания №01201460076.

Аннотация

В статье проведен анализ состояния плодородия пахотных земель и урожайности сельскохозяйственных культур в Республике Саха (Якутия). Выявлено, что за последние годы снижение урожайности зерновых и кормовых растений происходит в большей степени в результате резкого сокращения применения минеральных и органических удобрений. Для повышения плодородия почв и урожайности пашен республики предлагается: расширение применения минеральных удобрений путем снижения оптовых цен и государственной финансовой поддержки, местных органических удобрений путем организации малого и среднего бизнеса для их приготовления и реализации. Обоснована идея об использовании чернозёма центральных регионов России для повышения плодородия почв пахотных земель Якутии.

Ключевые слова: Якутия, плодородие почв, минеральные и органические удобрения, чернозём, урожайность.

Abstract

The analysis of the current condition of the plough lands fertility and agricultural crops capacity in the republic of Sakha (Yakutia) is conducted and its results are represented in the present article. It has been discovered that the drastic cut in the mineral and organic fertilizers usage had caused the recent decline in grain and forage crops fertility. There are two necessary steps to increase the soil fertility and crops capacity in the Republic: first, by reducing wholesale prices for mineral fertilizers and by providing governmental financial support; second, by encouraging small and medium enterprises to produce organic fertilizers locally. The idea of black earth from the Central Russia utilization for raising the fertility of local arable lands has been substantiated in the article.

Keywords: Yakutia, increasing soil fertility, mineral and organic fertilizers utilization, black earth from Central regions of Russia.

Президент Республики Саха (Якутия) Е.А. Борисов 27 сентября 2012 г. издал Указ «О комплексных мерах по развитию села в Республике Саха (Якутия)», которым определены основные направления комплексных мер по устойчивому развитию села в РС (Я). Одним из главных направлений является «...обеспечение устойчивого функционирования сельскохозяйственного производства на основе целевого и эффективного использования земель сельскохозяйственного назначения» [1]. Для успешного выполнения этой задачи необходимо разработать

и реализовать агротехнические мероприятия для восстановления и повышения плодородия почв пахотных земель республики.

В Республике Саха (Якутия) на 1 января 2012 г., по данным Управления Росреестра по РС (Я), площадь сельскохозяйственных угодий составляет 1637,7 тыс. га, в т.ч.: пашни – 104,2 тыс. га, сенокосы – 718,0 тыс. га, пастбища – 794,8 тыс. га, залежи – 19,9 тыс. га, многолетние насаждения – 1,0 тыс. га [2, С. 45]. Земледелие и растениеводство в основном размещены по сельскохозяйственным зонам: Центральная, Западная, Вилюйская и Заречная группы улусов. Эти территории расположены в бассейнах рек Лена, Вилюй и Алдан. Здесь проживает большинство сельского населения и сосредоточено около 89% сенокосов, 99% – пахотных земель, 90% – поголовья крупного рогатого скота и 80% лошадей [3, С. 6].

В 2011 г. по сравнению с 1990 г. показатели урожайности зерновых культур значительно снизились: по республике в среднем – с 11,4 до 6,7 ц/га, в Амгинском улусе – с 19,9 до 5,5 ц/га, Таттинском – с 15,2 до 9,2 ц/га, Чурапчинском – с 16,4 до 5,5 ц/га, Хангаласском – с 15,7 до 8,5 ц/га. В Ленском районе, Верхневилуйском и Вилюйском улусах с 2008 г. вообще перестали заниматься посевами зерновых [2, С. 443]. Как показывают опыты хозяйств и научные исследования, основными причинами снижения урожайности зерновых и кормовых культур являются: низкое естественное плодородие почв, уменьшение объемов и низкий уровень агротехнических работ, плохое качество семенных материалов, износ и выбытие материально-технической базы земледельческих хозяйств. Из этих факторов низкой урожайности сельскохозяйственных культур основным неблагоприятным является низкое естественное плодородие почв и его постоянное истощение в результате незначительности восстановительных агротехнических мероприятий, в особенности сокращения внесения минеральных и органических удобрений (Табл. 1).

Таблица 1

Внесение минеральных и органических удобрений
под посевы в сельскохозяйственных предприятиях Республики Саха (Якутия)

Показатели	1990 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Объем внесения минеральных удобрений (в пересчете на 100% питательных веществ) всего, ц	60861	1734	3578	1786	3738	3744
На гектар посева, кг	43,0	4,0	11,3	7,4	14,2	13,6
в т.ч. под:						
- зерновые культуры	26,0	1,4	14,7	10,0	27,5	27,0
- картофель	181,0	33,4	60,5	50,5	36,7	60,8
- овощи	146,0	67,8	83,5	54,8	51,3	140,5
- кормовые культуры	34,0	1,4	4,8	2,3	1,2	
Удельный вес удобренной площади ко всей посевной площади, %	39,0	5,4	20,3	16,4	22,9	18,8
Внесение органических удобрений всего, тыс. тонн	493,2	52,9	22,1	15,1	13,2	15,4
На гектар посева, тонн	4,9	1,3	0,7	0,6	0,5	0,6
в т.ч. под:						
- зерновые культуры	1,2	0,8	0,8	0,1	0,1	0,2
- картофель	30,1	9,6	5,1	3,9	9,2	4,3
- овощи	60,9	16,9	9,4	6,8	4,6	3,8
- кормовые культуры	3,0	0,3	0,2	0,9	0,3	0,5
Удельный вес удобренной площади ко всей посевной площади, %	15,0	15,7	14,6	8,9	4,9	7,2

Источники: Статежегодник РС (Я): Стат. сборник. ТО ФСГС по РС (Я). – Я., 2012. – С. 439.

Сельское хозяйство РС (Я): Статсборник/ ТО ФСГС по РС (Я). – Я., 2011. – С. 41.

То же. – Я., 2013. – С. 48, С. 137-138.

Как видно из Табл. 1, в республике внесение минеральных и органических удобрений на гектар посева в 2012 г. по сравнению с 1990 г. в целом резко уменьшилось, соответственно на 29,4 кг и 4,3 тонны, а также доля удобренной площади ко всей площади уменьшилась на 20,2 кг и 7,8 %. Применение минеральных удобрений особенно сократили такие сельскохозяйственные улусы, как Верхневилуйский, Намский, Нюрбинский, Олекминский, Хангаласский и Чурапчинский. Основной причиной резкого сокращения применения минеральных

удобрений следует считать кратное повышение на них оптовых цен и увеличение транспортных издержек, в конечном итоге - их полной себестоимости у потребителей. Например, средняя цена за одну тонну минеральных азотных удобрений, приобретенных сельскохозяйственными предприятиями республики, увеличилась в 2,6 раза.

Динамика использования минеральных удобрений в сельскохозяйственных улусах республики приводится в Табл.2.

Таблица 2

Внесение минеральных удобрений на один гектар посева сельскохозяйственных культур (кг)

Наименование улусов	Годы							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всего по Республике Саха (Якутия)	11,3	9,0	8,0	11,8	12,7	7,4	14,2	13,6
Алданский	-	-	-	71,8	22,7	-	-	-
Амгинский	10,6	9,0	4,2	2,9	9,1	8,8	29,3	20,7
Верхневиллюйский	-	-	-	61,5	-	-	-	-
Вилуйский	21,8	17,1	42,2	40,1	8,4	14,5	20,2	21,3
Ленский	14,6	30,2	79,3	43,6	-	-	-	-
Мегино-Кангаласский	9,8	2,1	4,7	15,0	23,9	7,3	13,3	17,1
Намский	18,8	5,9	14,6	3,8	20,5	29,1	5,0	4,5
Нюрбинский	0,2	0,3	-	24,1	10,0	4,2	39,8	-
Олекминский	7,6	20,7	12,3	30,9	46,7	7,6	-	-
Сунтарский	7,0	16,6	4,3	8,8	13,0	15,5	11,8	26,7
Таттинский	1,8	1,0	17,1	3,2	3,3	3,9	0,1	2,3
Томпонский	-	-	3,5	-	-	-	-	89,4
Усть-Алданский	21,2	5,8	4,4	-	-	-	-	17,1
Хангаласский	7,1	13,0	0,8	2,6	0,7			4,5
Чурапчинский	-	-	27,2	-	-	-	-	-
ГО Якутск	78,1	28,7	56,9	61,2	12,5	-	4,5	23,7

Источник: Сельское хозяйство РС (Я): Статсборник / ТО ФСГС по РС (Я). – Я., 2010. – С. 122.

То же, 2013. – С. 137.

Как видно из Табл. 3, из-за финансовых трудностей некоторые улусы не смогли ежегодно вносить минеральные удобрения на посевных площадях для стабильного выращивания сельскохозяйственных культур.

Следует отметить, что с 90-х годов XX века почти прекратилась государственная поддержка планомерного проведения агротехнических мероприятий и с тех пор перестала существовать специализированная служба сельхозагрохимии. Кроме того, из-за неправильного хранения и внесения минеральных удобрений наносится непоправимый ущерб окружающей среде. Так, по распоряжению Правительства РС (Я) Минсельхозом республики с 2003 г. на утилизацию в центральные регионы отправлено 262 тонны запрещенных пестицидов, 700 т негодных к применению минеральных удобрений вывезены за пределы населённых пунктов и утилизированы. По данным Управления Россельхознадзора по РС (Я), на 1 августа 2011 г. на территории Республики Саха (Якутия) имелось 91,34 т непригодных (запрещенных) к использованию пестицидов (ядохимикатов) и 3800 т залежей минеральных удобрений, завезенных в 70-90-х годах XX столетия. Требуется неотложная усиленная организационная работа по их утилизации. В 2010 г. Государственным учреждением «Республиканская агрохимическая проектно-изыскательская станция МСХ РС (Я)» проведены качественные анализы по идентификации и определению содержания действующего вещества залежей минеральных удобрений на соответствие ГОСТам. По результатам химических анализов 1695 т удобрений рекомендовано вносить на сельскохозяйственные угодья, предварительно доведя их до сыпучего состояния [4].

В республике с применением органических удобрений ситуация тоже неблагоприятная. На пашни разбрасывается свежемороженый навоз, объёмы которого ежегодно уменьшаются, в результате сокращения поголовья крупного рогатого скота, рассредоточенного его содержания в малых крестьянских хозяйствах и малых подворьях населения, роста трудностей сбора, накопления и транспортировки навоза (Табл. 3).

Таблица 3

Внесение органических удобрений на один гектар посева сельскохозяйственных культур (в тоннах)

Наименование улусов	Годы:							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всего по Республике Саха (Якутия)	0,7	0,5	0,5	0,4	0,6	0,6	0,5	0,6
Алданский	1,9	-	-	2,2	1,8	2,3	-	-
Амгинский	0,3	0,1	0,1	0,1	-	-	-	-
Верхневиллюйский	-	0,7	1,7	0,5	-	2,7	1,9	1,4
Виллюйский	4,1	1,1	4,2	2,4	0,5	1,1	1,3	1,8
Ленский	2,3	5,9	0,9	0,7	-	-	0,9	5,5
Мегино-Кангаласский	1,0	0,2	0,1	0,1	0,3	0,2	0,1	0,1
Намский	0,6	1,3	0,3	0,9	6,3	9,1	2,5	4,8
Нюрбинский	1,0	0,9	2,6	1,7	1,2	0,1	0,5	0,2
Олекминский	0,3	0,1	0,5	0,3	0,6	0,8	2,0	1,4
Сунтарский	0,1	0,4	-	0,2	-	0,5	4,6	1,1
Таттинский	0,7	-	0,2	1,9	0,6	0,1	0,1	1,0
Усть-Алданский	1,8	1,8	1,8	1,4	1,4	1,6	0,4	0,8
Усть-Майский	-	-	-	20,0	-	-	1,3	20,2
Хангаласский	0,9	0,5	-	0,3	0,7	0,3	0,2	-
Чурапчинский	-	-	0,3	0,3	-	0,4	0,2	0,1
ГО Якутск	0,6	0,1	0,2				-	0,3

Источник: Сельское хозяйство РС (Я): Статсборник/ ТО ФСГС по РС (Я). – Я., 2010. – С. 123.

То же, 2013. – С. 138.

Характерно, что с 90-х годов XX столетия в условиях рыночной экономики навоз и перегной сельскохозяйственных улусов стали широко продаваться дачным и огородническим хозяйствам промышленных районов и городов. При этом одна тонна реализуется за 1-2 тыс. руб.

До настоящего времени вообще не используются естественные ресурсы органических удобрений, какими являются торф и сапропель. В республике разведанные запасы торфа оцениваются в объеме около 5 млн т. (Табл. 4).

Таблица 4

Запасы торфа и сапропеля в Республике Саха (Якутия)
(по состоянию на 1 января 1986 года) [8]

Наименования улусов (районов) РС (Я)	Площадь, га	Показатели средней мощности, м	Запасы, тыс. тонн
Алданский	6	1,11	40
Верхневиллюйский	13,2	1,7	50,72
Ленский	166,9	1,26	1032,6
Мегино-Кангаласский	66,2		335,3
Намский	78,5	0,5 - 0,88	328,9
Нюрбинский	5	0,5	15
Олекминский	89,2		574,9
Сунтарский	2,42	0,6	9,3
Томпонский	10	0,8	48
Усть-Алданский	56,3		231,2
Хангаласский	4,8	0,65	15,1

Г.Якутск	14,8 141,33	0,48 - 0,83	72,4 1540
Всего сапропеля	141,33		1540
Всего торфа	513,3		2753,4
Итого:	654,7		4293,4

Наибольшие залежи торфа, пригодные для разработки, добычи и применения, находятся на территории Ленского, Олекминского, Намского и Мегино-Кангаласского улусов, а также городского округа «Город Якутск». Многие озера Центральной и Западной Якутии также хранят значительные запасы сапропеля.

Кроме того ученые-аграрники предлагают использовать сидеральные удобрения, зеленую массу естественных трав, картофеля и овощей, остающуюся после их уборки [5].

Для улучшения использования местных разнообразных органических удобрений целесообразно организовать предприятия малого бизнеса в сельских населенных пунктах. Они занимались бы сбором и накоплением замороженного навоза, превращением его в перегной для дальнейшей реализации. При этом очень важно разработать и использовать инновационную технологию приготовления перегноя, обогащенного минеральными веществами, содержащимся в буром угле, золе, поваренной соли, цеолите, опилках, которые имеются в улусах республики.

Предприятия малого и среднего бизнеса могут добывать торф и сапропель в летний период года. Для этого необходимы специальные технологии и оборудование, подготовленные профессиональные кадры.

Вообще, плодородие почвы во многом определяется содержанием в нем гумуса (почвенного перегноя), который образуется при разложении растительных остатков. Во всех почвах гумус оказывает благоприятное воздействие как на свойства самих почв, так и на урожай растений [6]. Наиболее плодородными являются почвы, которые содержат гумус от 6 и более процентов (Табл. 5).

Таблица 5

Показатели обеспеченности почвы гумусом [7]

Уровень гумуса	Содержание гумуса в %
Очень высокий	> 10
Высокий	6-10
Средний	4-6
Низкий	2-4
Очень низкий	< 2

В почвах пахотных земель Республики Саха (Якутия) содержание плодородного гумуса составляет минимальное количество (от 2 до 6%) [8], следовательно, практически невозможно ожидать получения высоких урожаев сельскохозяйственных культур.

Сотрудники лаборатории ГНУ ЯНИИСХ РАСХН утверждает, что «на Севере в естественных условиях 1 см гумуса образуется в течение 300 лет», и они правильно полагают, что восстановление, поддержание и повышение плодородия почв нарушенных земель для земледельцев является одной из главных задач, но для этого требуются многие годы [7].

Поэтому самым быстрым и эффективным путем увеличения гумуса в почвах пахотных земель республики может стать внесение чернозёма. В Республике Саха (Якутия) в связи с развитием транспортной системы, включающей железную дорогу и сеть улучшенных магистральных автодорог, транспортные издержки существенно сократятся. Инновационная идея завоза значительного количества чернозема из центральных и других регионов страны становится реальной в результате ввода в эксплуатацию железной дороги до г.Якутск. По нашим примерным расчетам в районе г. Якутска полная стоимость 1 т чернозёма из центральных областей России будет равна 2,0-2,5 тыс. руб. В настоящее время у нас продают по такой же цене местный перегной низкого качества.

Чернозём – богатый содержанием плодородного гумуса до 15% тёмноокрашенный тип почвы, сформировавшийся на лессовидных суглинках или глинах в условиях умеренно-континентального пояса при периодически промывном или непрерывном водном режиме под многолетней травянистой растительностью.

Чернозёмы обладают хорошими водно-воздушными свойствами, отличаются комковатой или зернистой структурой, содержанием в почвенном поглощающем комплексе от 70 до 90% кальция, повышенным естественным плодородием и высоким, порядка 15%, содержанием в верхних слоях гумуса. Они имеют

различные типы: оподзоленные, выщелоченные, типичные, обыкновенные и южные. Почвы, в которые добавлен чернозём, могут длительное время снабжать произрастающие на них растения абсолютно всем необходимым для сбалансированного роста. Специалисты считают, что именно чернозём может коренным образом изменить экоструктуру любой почвы, повысив её плодородие, наладив газообменные процессы и общую физико-химическую структуру [7].

Географически чернозёмы занимают значительные площади в центральных областях России, Поволжье, на Северном Кавказе и в Западной Сибири. Однако относительно избыточными они являются в Центральной чернозёмной зоне.

При несельскохозяйственном использовании земельных участков для строительства промышленных, транспортных и других хозяйственных, особенно целых объектов, населенных пунктов верхний слой земли обычно вынимается. В результате образуются большие отвалы земель, содержащих чернозём, который тоже не всегда используется по назначению, т.е. для улучшения плодородия других земель. Известно о том, что чернозём из Тульской, Рязанской, Липецкой и Орловской областей везут в другие регионы страны, а также даже раньше были случаи вывоза чернозёма на экспорт в Германию и другие европейские страны. В г.Москве давно и успешно работает на российском рынке услуг ООО ЦП «Эко-Продукция» по производству всех видов плодородного грунта, выпускающее такую продукцию, как десятки видов растительного грунта, чернозём и грунтовые смеси на основе чернозёма, торфа, торфяные смеси и др. Также в течение нескольких лет продаж липецкого, тульского и рязанского чернозёма и его смесей по цене 550 руб. за 1 куб. м занимается компания «ЛигСтрой». В г.Екатеринбурге имеется компания ООО «Терра-сервис», которая предлагает чернозём по цене от 410 руб. за 1 куб. м, торфофрезерный – от 610 руб. за 1 куб. м, торфогрунт – от 230 руб. за куб. м. В Москве цены с НДС и доставкой по городу за 1 куб. м такие: чернозём – 850-950 руб., растительный грунт – 450-650 руб., торфо-песчаная смесь – 650-780 руб., почвогрунт (3-компонентный) – 800-950 руб. [6].

А почему же нельзя использовать эти богатые земли центральных областей России для улучшения почв пахотных земель в северных регионах, в частности Республики Саха (Якутия)?

Чернозём, содержащий в большом количестве плодородный гумус (до 15%), является созданием природы и потому должен рассматриваться в качестве национального богатства. Он так же, как особо ценные полезные ископаемые – алмазы, золото, нефть и газ, должен находиться на государственном учете и разрабатываться (добываться) по специальным лицензиям. На черноземных почвах получают высокие урожаи сельскохозяйственных культур, то есть создается высокая природная рента (дополнительный доход), часть которой должна изыматься путем установления рентных платежей.

Очень важно, что имеется Федеральный закон «О государственном регулировании обеспечения плодородия земель сельскохозяйственного назначения» (с изменениями на 19 июля 2011 г.), принятый Государственной Думой 3 июля 1998 г. и одобренный Советом Федерации Российской Федерации 9 июля 1998 г. В статье 7 данного закона предусматривается: «В случае, когда плодородный слой не может быть использован для рекультивации тех земель, откуда он был снят, то он используется для восстановления плодородия почв на малопродуктивных землях, для целей озеленения». Использование чернозёма для повышения плодородия пахотных земель Республики Саха (Якутия) должно быть организовано по определенной продуманной системе. Конечно, сначала нужно проводить научные агротехнические и технико-экономические исследования, а также создать малые опытно-производственные хозяйства. Затем в первую очередь обеспечивать чернозёмом овощеводческие хозяйства, личные и дачные участки населения, использовать его при озеленении площадей, скверов, улиц населенных пунктов. С учетом снижения стоимости чернозёма и уровня его эффективности использования целесообразно расширять удобряемые ими площади пахотных земель.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать выводы и предложения:

1. В Республике Саха (Якутия) площади пахотных земель составляют более 100 тыс. га, которые характеризуются низким естественным плодородием. На них можно получать хорошие урожаи только при внесении минеральных и органических удобрений.
2. Расширение использования минеральных удобрений на пашнях республики возможно при значительном снижении на них оптовых цен и при государственной финансовой поддержке.
3. Для улучшения использования разнообразных местных органических удобрений (навоз, торф, сапропель, зеленые массы и др.) необходимо разработать инновационные технологии по приготовлению и шире организовать предприятия малого и среднего бизнеса с оказанием государственной поддержки в организационный период.
4. В северных условиях быстрого и более эффективного повышения плодородия почв можно добиться путем использования чернозёма центральных областей России, доставляемого по железной дороге при льготных тарифах перевозки земляного груза.

Список литературы

1. Указ Президента Республики Саха (Якутия) «О комплексных мерах по развитию села в Республике Саха (Якутия)», от 27 сентября 2012 г.
2. Статистический сборник РС (Я) ТО ФСГС по РС (Я). - Якутск, 2012. - 740 с.
3. Конюхов Г.И. Земледелие Якутии /РАСХН СО ЯНИИСХ. - Новосибирск, 2005. – 360 с.
4. Информационное письмо Управления Россельхознадзора по РС (Я) от 26.10.2011 г.
5. Абрамов А.Ф. Использование сидеральных удобрений для восстановления и повышения плодородия почв земель населения и фермерских хозяйств Якутии / Якутск: Октаэдр, 2012. – 64 с.
6. Chernozem.ru Чернозём, гумус и плодородие почвы.
7. Абрамов А.Ф. Технология сберегающего земледелия в повышении плодородия земель населения и фермерских хозяйств Якутии /А. Ф. Абрамов. – Якутск: Октаэдр, 2010. – 124 с.
8. Иванов И.А., Винокурова В.С., Игнатьева В.В. Особенности использования удобрений в Якутии. – Якутск: Изд-во ЯНЦ СО РАН, 2008. – 132 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ В РАМКАХ КРУПНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Болгов И.С.

Самарский государственный экономический университет, г.Самара

Современная мировая экономика характеризуется высокими темпами происходящих в ней изменений и высокими рисками. Такая ситуация требует от компаний, в особенности крупных, развивать свои способности адаптации к факторам внешней среды. Эта способность выражается в первую очередь в способности компании понимать меняющиеся потребности рынка и разрабатывать продукты, которые будут востребованы в будущем. Это могут быть как абсолютно новые продукты, так и модификации уже существующих. Кроме того, данная способность выражается во внедрении текущих изменений в процесс функционирования компании. Таким образом, можно сказать, что способность компании к выживанию в условиях современной турбулентной экономики заключается в ее способности разрабатывать и внедрять продуктовые и управленческие инновации.

Темп разработки и внедрения инноваций различается по отраслям. Так, компании, производящие мобильные средства связи (смартфоны) выпускают новую модель в среднем каждые 12 месяцев. В автомобилестроении цикл жизни продукта составляет около 10 лет. В тяжелой промышленности этот период может быть еще больше.

Однако, несмотря на разницу в длительностях жизненных циклов продукции, все без исключения компании должны быть способными на непрерывной основе разрабатывать и внедрять инновации разных видов.

В данной статье будет рассмотрена организация процесса разработки инноваций в крупных промышленных компаниях.

Для таких компаний характерны следующие особенности:

- продукция имеет относительно длительный жизненный цикл;
- компания работает в различных регионах мира, что усложняет адаптацию продукции под требования местных рынков;
- для координации производственной и сбытовой деятельности в разных странах компании открывают местные представительства и предприятия, что требует организации системы управления такой сложной структурой.

При разработке и внедрении инноваций в таких компаниях необходимо принимать во внимание все вышеуказанные особенности. Далее будет дано описание наиболее распространенного способа организации инновационного процесса в промышленных компаниях.

В отличие от малых инновационных компаний (старт-апов), в которых инновация является основой развития, а все создании участвует практически каждый сотрудник, крупные компании испытывают некоторые трудности в данной сфере. Работая много лет в одном направлении, они накапливают в ней богатый опыт, который становится препятствием к освоению новых видов продукции и изменению различных внутренних процессов (сотрудники не мотивированы к созданию инноваций, так как, по их мнению, все уже организовано наилучшим образом).

Поэтому, для того, чтобы организовать инновационный процесс в рамках крупной промышленной компании, необходимы формально установленные инструкции, которые вписывают инновационный процесс в каждодневные рутинные обязанности сотрудников.

Основными целями данных документов является:

- дать определение инновационной инициативе;
- предложить действия по трансформации инициативы в процесс;
- описать роли и зоны ответственности участников процесса;
- определить показатели эффективности и виды отчетов, необходимых для управления этим процессом.

При этом необходим постоянный внутренний анализ установленных инновационных процедур, так как в изменяющихся условиях они могут потерять свою эффективность.

Большинство промышленных компаний определяют инновацию как внедрение в эксплуатацию (реализацию) новой идеи. Инновация имеет следующие черты:

- Она необходима для финальных пользователей (клиентов);
- Она технически реализуема;
- Она коммерчески успешна на рынке (для продуктовых инноваций).

По причине сложной организационной структуры международных компаний, отделы, которые отвечают за разработку и развитие инноваций выделены в отдельные организационные подразделения. Таким образом, в рамках таких компаний чаще всего существуют две процедуры, регламентирующие работу с инновациями: для операционных подразделений и для инновационных отделов.

Эти процедуры различаются как по своей продолжительности, так и по тому, насколько четко должны выполняться ее этапы. Процедура, описанная ниже, создана для операционных подразделений, для которых работа с инновациями не является ключевой обязанностью.

Инновация начинается со сбора креативных идей. Успешное внедрение новых способов организации работы, новых продуктов и услуг зависит от личности или команды, у которой появилась хорошая идея, и которая развивает эту идею в направлении практического применения, а также от их желания развивать инновации.

Креативность невозможна без окружения, благоприятствующего инновации. Развитие новых идей в крупных промышленных компаниях невозможно без понятного процесса, которым можно было бы пользоваться.

Появление идеи и ее внедрение основано на:

- участии менеджмента компании, деятельность которого должна быть направлена на создание условий для появления и внедрения инновационных идей;
- вовлечение всех уровней организации в процесс создания и развития новаторских идей посредством предоставления ресурсов и рабочего времени.

Инновационная инициатива состоит из 4 последовательных процессов, в которых участвует вся организация:

Генерирование, поиск и сбор идей → Формализация →
Обмен информацией → Развитие идеи

Генерирование, поиск и сбор идей очень важен, так как инновационные идеи могут исходить из совершенно разных источников. Поэтому важно, чтобы сотрудники компании были восприимчивы к ним и осуществляли их сбор.

Креативность сотрудников основана на решении каждодневных задач и проблем. Это делает идеи, появляющиеся у них, особенно ценными, так они являются ответом на реально существующую потребность.

Для сбора идей могут использоваться любые методы: форумы, рабочие ателье, собрания (как с участием только сотрудников компании, так и с привлечением представителей клиентов и компаний-партнеров).

Эта деятельность требует дополнительных времени и ресурсов. Кроме того, для управления процессом, в операционных подразделениях создается должность ответственного за управление инновационным процессом. Он отвечает за сбор и дальнейшую обработку инновационных идей.

Следующим этапом является формализация идей. Она заключается в придании идеям формального воплощения во внутренних документах. Это необходимо для того, чтобы можно было корректно и эффективно информировать управляющих, коллег, партнеров и остальных заинтересованных участников о содержании идеи.

Неформализованная идея не сможет получить верного развития в рамках компании. Кроме того, интерес к малопонятной идее будет потерян, появится скептицизм, который не позволит ей развиваться.

Следующим этапом является обмен информацией. Он становится возможен сразу после того, как идея хорошо формализована. Целью данного процесса является поиск того подразделения компании, в рамках

которого данная идея принесет максимальный положительный эффект. Здесь важно верно выбрать необходимый организационный уровень и географическое местоположение.

Последним этапом является развитие идеи. Этот процесс идет параллельно с процессом обмена информацией. Сначала идея достигает зрелости на локальном уровне, после чего может быть начат процесс ее распространения по другим подразделениям. Ответственные за инновационное развитие самостоятельно решают, достигла ли идея достаточного уровня зрелости для того, чтобы инвестировать в нее финансовые средства.

Идея, которая достигла достаточного уровня развития, передается под управление профильных инновационных департаментов, где становится полноценным проектом. Если идея затрагивает одновременно несколько подразделений компании, координация ее развития осуществляется центральным департаментом инновационного развития, который координирует деятельность команд на местах.

Как было сказано ранее, данная инновационная процедура ориентирована на операционные подразделения. Ее этапы могут выполняться в различном порядке, либо могут вообще пропускаться. Это позволяет специалистам совмещать свои непосредственные обязанности с инновационной деятельностью. Инновационные департаменты также имеют свою процедуру, которая похожа на описанную выше, но более детализирована и жестко регламентирована.

Список литературы

1. Allen T.J., Henn G.W. The Organization and Architecture of Innovation: Managing the Flow of Technology; Butterworth–Heinemann, Elsevier, 2007. - 147 с.
2. Eardley A. Innovative Knowledge Management: Concepts for Organizational Creativity and Collaborative Design; IGI Global – 2010, 350 pages;
3. Инновационный менеджмент: учебное пособие - Кузнецов Б.Т., Кузнецов А.Б.; Издательство: Юнити-Дана, 2009 г.

ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ДОХОДОВ КРУПНЕЙШИХ СПОРТИВНЫХ СОРЕВНОВАНИЙ

Сангин Н.Э.

Финансовый университет при Правительстве РФ, г.Москва

В данной статье будут рассмотрены основные источники доходов крупнейших спортивных соревнований. На сегодняшний день можно выделить следующие четыре основных источника доходов для спортивных событий:

- доходы от спонсорства;
- доходы от продажи билетов;
- доходы от продажи прав на трансляции;
- доходы от мерчандайзинга.

При этом структура доходов для разных спортивных мероприятий может существенно различаться. Так, по данным Forbes, применительно к Олимпийским играм (далее ОИ), около 50% доходов приходится на телеправа, около 40% на спонсорские контракты, 8% на продажу билетов и 2% на поступления от продажи лицензированной продукции. Структура доходов последнего Чемпионата Мира по футболу (далее ЧМ) 2014г. в Бразилии, по данным Forbes, выглядит следующим образом: порядка 42% - телеправа, 33% - доходы от спонсоров, 25% - остальные виды доходов. Таким образом, двумя основными категориями доходов для крупнейших мировых спортивных событий являются сейчас продажа прав на телетрансляции и спонсорство.

Рассмотрим данные источники более подробно применительно к крупнейшим спортивным соревнованиям, которые являются предметом нашего исследования, а именно Олимпийским играм и Чемпионатам Мира по футболу.

Для крупнейших мировых спортивных событий предусмотрена определенная градация спонсоров. В Международном Олимпийском комитете (далее – МОК) существует специальная система спонсорства, состоящая из нескольких уровней: глобальный партнер, национальный партнер, генеральный партнер, поставщик¹.

По различным оценкам, стоимость статуса спонсора ОИ варьируется для компаний от 500 миллионов до 1 миллиарда долларов. Доходы от спонсоров формируют существенную часть доходов ОИ и имеют тенденцию к

¹ <http://www.olympic.org/olympic-games>

росту. При этом ОИ-2014 в Сочи стали по этому показателю самыми успешными в истории, сборы от спонсоров превысили 1, 2 млрд. долларов².

При этом контракты с глобальными спонсорами заключает МОК и они обычно действуют в течение нескольких олимпийских циклов. При этом эти доходы получает именно МОК, а не страна-организатор ОИ. На сегодня в число глобальных олимпийских партнеров входят Coca-Cola, Atos, Dow, General Electrics, Visa, McDonalds, Omega, Panasonic, P&G и Samsung.

Национальные партнеры заключают соглашения с оргкомитетом ОИ на конкретные соревнования и именно поступления от них формируют основную доходную часть ОИ, поскольку большая часть доходов от телетрансляций поступает в МОК.

Оргкомитет Сочи-2014 собрал \$1 млрд собрал от восьми спонсоров первого уровня, больше всего заплатили «Роснефть» — \$180 млн, а также «Мегафон» и «Ростелекомом» — по \$130 млн. Кроме того, в числе спонсоров Сбербанк, Аэрофлот, РЖД, Фольксваген Групп Рус и др. Спонсорами второго уровня (в статусе партнера) выступили Ингосстрах, Спортлото и РвС. В число так называемых спонсоров третьего уровня, официальных поставщиков Сочи-2014, вошли Скания-Рус, группа ГАЗ, Kelly Services и др.

При этом спонсоры получают хорошую отдачу от сотрудничества с МОК. По данным исследования компании Navas Sports-and-Entertainment Group по итогам ОИ-2012 в г.Лондоне имидж компаний-спонсоров в среднем улучшился на 25-50%. Спонсорство глобальных спортивных событий позволяет сформировать позитивные ассоциации бренда спонсора с занятиями спортом и здоровым образом жизни. Кроме того, спонсор получает следующие преимущества: доступ к целевой аудитории, возможность размещения рекламы, доступ к участникам спортивных событий, ассоциация с общепризнанными ценностями, возможность демонстрации своих продуктов/услуг, ассоциация с атрибутами события.

Права на телетрансляции являются важнейшим источником доходов для спортивных организаций, лиг и клубов. Так, НБА (Национальная баскетбольная ассоциация) в 2014г объявила о продлении сотрудничества с нынешними телевизионными партнерами, каналами ESPN и TNT. Контракт рассчитан на 9 лет и среднегодовой доход НБА увеличится с предусмотренных нынешним соглашением 930 миллионов до 2,66 миллиарда долларов³. Доходы крупнейших футбольных лиг от продажи прав на телетрансляции приведены в Рисунке 1. Не являются исключением и крупнейшие спортивные соревнования.

Сколько стоит европейский футбол		
ЛИГА	ВЕЩАТЕЛЬ	СТОИМОСТЬ КОНТРАКТА
Премьер-лига (Англия)	SKY и BT Sport	£1,019 млрд в год
Примера (Испания)	Canal+ 1, GoT, C+ Liga, Cuatro	€654 млн в год
Бундеслига (Германия)	Sky Deutschland	€628 млн в год
Лига 1 (Франция)	Canal+ и beIN Sport (принадлежит «Аль-Джазире»)	€606 млн в год
Серия А (Италия)	Sky Italia и Mediaset	€825 млн в год

Рис.1. Доходы европейских футбольных лиг от продажи телеправ

Источник: www.championat.com

Доходы от продажи билетов также являются важной статьей доходов для крупных спортивных событий. Под каждый крупный турнир формируется специальная билетная программа с учетом его специфики. На данный момент наиболее успешно билетная программа была реализована на ОИ-2012 в Лондоне, когда было продано 97% билетов, также был получен хороший доход от продажи билетов. Это было достигнуто благодаря формированию разнообразных пакетов для разных категорий болельщиков.

Потенциал доходов от продажи билетов в значительной степени определяется экономическим положением и платежеспособностью населения в стране-хозяйке ОИ. По объективным экономическим причинам доходы от ОИ-2014 в Сочи не могут превысить показатели Лондона. По предварительным данным, при условии реализации

² http://www.vedomosti.ru/lifestyle/news/1368888/naigrali_na_rekord

³ <http://www.sports.ru/basketball/1024094204.html>

всех билетов на соревнования выручка составила бы более 6 млрд. рублей (без учета выручки за билеты на церемонии открытия и закрытия Олимпийских игр)⁴.

Четвертый основной источник доходов от ОИ – это продажа лицензионных прав на производство продукции с символикой ОИ в разных товарных группах. Этот вид доходов с каждым ОИ также возрастает, т.к. увеличивается размер лицензионных сборов и число лицензиатов.

При этом также существуют различные категории лицензий. На глобальном уровне МОК реализует лицензии в ограниченном числе категорий, таких как компьютерные игры, фильмы и т.п. Так, например, существует официальная видеоигра МОК, которая распространяется на различных компьютерных платформах.

При этом МОК имеет и другие виды доходов, которые, однако, не столько существенны. К ним, например, относится выпуск специальных памятных монет с олимпийской символикой (Олимпийская нумизматическая программа), марок (Олимпийская филателистическая программа).

Комбинация перечисленных выше источников доходов и рост большинства из них позволяет получать прибыль от проведения самых крупных спортивных соревнований, к которым относятся ОИ и ЧМ. Сводные данные по доходным статьям последних ОИ приведены в Табл. 1.

Таблица 1

Источник доходов	Сумма, млн. долларов США			
	1993-1996	1997-2000	2001-2004	2005-2008
Продажа прав на телетрансляции	1 251	1 845	2 232	2 570
Глобальные спонсоры	279	579	663	866
Национальные спонсоры	534	655	796	1 555
Продажа билетов	451	625	411	274
Лицензирование	115	66	87	185
Итого	2 630	3 770	4 189	5 450

Источники олимпийских доходов

Источник: Olympic Marketing Fact File, 2011

Как видно из данных Табл. 1. рост совокупных олимпийских доходов за 15 лет произошел более чем в 2 раза.

По предварительным оценкам, доходы ФИФА от проведения ЧМ-2014 составят 4, 5 млрд. долларов⁵. По данным российского правительства, по итогам ОИ-2014 в г.Сочи была получена прибыль в размере не менее 800 млн. руб⁶.

В данной статье были определены и рассмотрены основные источники доходов крупнейших спортивных соревнований. Был проведен их анализ применительно к таким турнирам, как ОИ и ЧМ по футболу.

Список литературы

1. Доход от продажи олимпийских билетов может превысить 6 млрд. рублей //Клерк. Ру. Режим доступа: <http://www.klerk.ru/boss/news/306437/>
2. НБА. Лига объявила о подписании нового 9-летнего контракта с телевидением //Sports.ru Режим доступа: <http://www.sports.ru/basketball/1024094204.html>
3. Товкайло М., Виноградова Е. Сочинская Олимпиада еще не началась, а рекорд уже есть //Ведомости.- 19.09.2011. Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/lifestyle/news/1368888/naigrali_na_rekord
4. www.championat.com
5. Olympic Marketing Fact File, 2011, Режим доступа: <http://www.olympic.org/>
6. <http://www.olympic.org/olympic-games>

⁴ <http://www.klerk.ru/boss/news/306437/>

⁵ <http://itar-tass.com/sport/1241463>

⁶ <http://www.interfax.ru/russia/371963>

ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОРГАНИЗАЦИИ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ

Лысенко Е.А.

Луганский университет имени Тараса Шевченко, г.Луганск, Украина

При реформировании аграрного сектора экономики вместо вариантов организации кооперативного и эффективного использования ресурсов производства основные усилия были сосредоточены на распределении имущества и земли колхозов и расчета оптимальных размеров фермерских хозяйств. На основе определения потребности в технике обосновывались оптимальные размеры предприятий соответственно больше внимания уделено расчетам потребности в технике как первичной стадии самого процесса оптимизации размеров фермерских хозяйств.

Относительно определения потребности в технике предусматривают два основных направления: нормативный метод в расчете на 1000 га земельной площади или на одно фермерское хозяйство (физическая потребность) и с помощью статистической группировки (в денежном выражении) [2, с. 28–31].

Относительно оптимальных размеров, то их рассчитывают по разным методическими подходами и получают различные технологические и экономические параметры этих предприятий. В зависимости от площади пашни отдельные разработчики методик определения потребности фермерских хозяйств в технических средствах используют такой показатель как комплексный коэффициент использования всей системы машин. На основе этого показателя устанавливается потребность в технических средствах в мелких частях. На их основе принято, что рациональные размеры фермерских хозяйств, например, специализирующихся на производстве зерна в зоне Степи, составляют 300-400 га пашни [5, с. 127], хотя по сводным показателям эффективности производства продукции растениеводства в хозяйствах такой вывод относительно их оптимального размера трудно сделать [5, с. 120-126].

Среди отдельных предложений по определению потребности в тракторах для фермерских хозяйств предлагается по технологическим картам определить для севооборота объем механизированных работ и увеличить их вдвое [6, с. 8–9] или в 1,15-1,2 раза [7, с. 16–17] (работы, не предусмотренные принятой технологией), а с учетом транспортных работ - в 1,8 раза [7, с. 18–19]. Делением этих объемов механизированных работ на годовую выработку одного условного эталонного трактора (1400 усл. эт. га) получают нормативную потребность в тракторах. Но не учитывается, что на мелких фермах техника используется значительно меньше времени, чем на более крупных предприятиях. Для мелких фермерских хозяйств потребность по таким расчетам составляет 0,1-0,4 трактора, 0,2-0,7 - плуга и т. д. Для больших по размерам фермерских хозяйств рациональный уровень оснащенности, например тракторами (ум. ед.) в расчете на 100 га пашни определен в размере 1,87 ед., комбайн - 0,28, машинами для внесения минеральных удобрений - 0,23 ед. [1, с. 56-57] и др.

Бесспорно, размер предприятия и потребность в технических средствах взаимосвязаны. Многие авторы предлагают рассчитывать и рассчитывают оптимальный размер предприятия на основе еще одного фактора производства (кроме капитала) - трудового потенциала фермерского хозяйства. Тогда оптимальный размер предприятия рассчитываются как результат деления нормативных годовых трудовых затрат по технологическим картам на нормативные затраты труда, приходящихся в среднем на единицу земельной площади по хозяйству [8, с. 32–33, 7, с. 8–9] или деления на среднюю трудоемкость в расчете на 1 га каждой сельскохозяйственной культуры севооборота (чел.-час.) на 1 га каждой культуры [6, с. 6-7].

Если конкретнее, то в основном за все годы реформирования вставала научная база по распределению между крестьянами земли коллективных предприятий и расчленение целостных современных технологических систем на имущественные паи и отсутствует обоснование, как создавать предприятия и организационная среда, при котором мелкие предприятия смогли бы найти варианты эффективной комбинации собственных и кооперативных ресурсов.

Напомним, что расчленение крупных систем (коллективных предприятий) на отдельные части (земельные и имущественные паи) является первым этапом проведения системного анализа экономики. Но это не в действительности, а мысленно. Так исследуют сложные проблемы страны мира. Мы же разделили землю и имущество крупнотоварных предприятий наяву, чего делать в теории системного анализа не предполагается.

Следующим этапом системного анализа становится исследование каждой из этих частей и количественное математическое выражение выявленных зависимостей, а завершающим является синтез частичных решений каждой подпроблемы (измельченных коллективных предприятий на земельные и имущественные доли) - возведение в новую структурную социально-экономическую систему. При этом представление о целостности

системы стоит в основе системного анализа и разработки альтернативных вариантов управленческих решений. Именно системный анализ в странах мира используют в первую очередь на государственном уровне при решении сложных политических, социально-экономических, технических и других проблем в различных сферах человеческой деятельности.

То есть, на протяжении всех лет реформирования не сказано крестьянам, как дальше соединиться (организоваться) в эффективные структуры, как поступить с земельными паями, что с ними делать, как организовывать хозяйства и при каких условиях они могут быть прибыльными и иметь стратегическую перспективу? При этом социальная составляющая - справедливость в распределении имущества, земли и условие занятости сельского населения была и есть до сих пор основой при любых структурных изменениях в экономике, а тем более при глобальных сдвигах, связанных с собственностью на землю. Правильным является акцентирование внимания на выборе пути развития, сделанное на пресс-конференции председателем Аграрной партии России М. Лапшиным: создание оптимального размера крестьянских фермерских хозяйств и кооперативных предприятий или создания латифундий, «путь», которого всем миром давно был отвергнут [4].

Существуют также другие предложения рассчитывать не только оптимальные размеры фермерских хозяйств, а и планы своего развития с учетом межотраслевых связей. Аргументируется это следующим образом: так как около 25% произведенного фермером продукта входит в дальнейшее производственный цикл как средство производства (семена, корма, приплод животных), в результате чего соответственно уменьшается объем продукции, предназначенной для реализации, то фермер должен уметь составить такие оптимальные пропорции внутрипроизводственных связей, которые обеспечили бы наивысшую эффективность [3, с. 38-39].

Идея оптимальности и практические расчеты, сделанные в свое время А. В. Чаяновым, логичны и понятны [9]. Идея оптимальности и практические расчеты, сделанные в свое время А. В. Чаяновым, логичны и понятны [9]. С увеличением размера предприятия отдельные технологические факторы имеют тенденцию к снижению (например, оплата труда на 1 га пшеницы), а другие (например, транспортные расходы) - к росту. По тождественности понижающих и тех, что приводят к росту факторов определяется оптимальный размер предприятия.

Ограниченность земельных ресурсов, по мнению реформаторов, сдерживает развитие фермерских хозяйств. Отсюда делается вывод о необходимости введения института рынка земли как панацеи к дальнейшему развитию фермерства, а именно: фермеры без труда расширят площади своих хозяйств до оптимальных размеров. По этому поводу приведем очень удачный вывод В. Бондаря, сделанный на основе аналитических разработок. Он уверен, что проблема скрывается не в рынке земли или моратории на ее продажу. На арендованной у государства земли успешно функционирует сельское хозяйство в Китае, Голландии и других странах. При высокой цене на землю и высокого налога на операции купли-продажи, для фермеров аренда земель является мерой здравого рассудка (при этом государство помогает кредитами, дотациями, гарантиями и т.п.).

Нами ставится задача определить возможности организации и эффективного функционирования фермерских хозяйств на основе организационного согласования основных производственных факторов - земли, капитала и рабочей силы. Эти факторы могут быть собственными или в кооперативном владении в зависимости от размера фермерских хозяйств и их специализации. Поэтому трудно согласиться с аргументацией разработчиков рекомендаций по организации фермерских хозяйств в стране [5, с. 116], что в странах Западной Европы за размера ферм 100 га достигается полная занятость фермера, а эффективность использования фондов высока. Как и неоспоримым является тот факт, что нормальный уровень жизни членов фермерской семьи за их занятости только в сельском хозяйстве обеспечивается при условии, если размер хозяйства составляет не менее 240 га. Вывод о необходимости до минимума сократить затраты ручного труда путем механизации всех производственных процессов в технологиях производства сельскохозяйственной продукции является научно не доказуемым. Напротив, согласно экономической теории в практике капиталистического производства замещается наиболее дорогой ресурс.

Перемещение производства отдельных видов продукции из развитых стран в страны Азии связано именно со сравнительно низкой там ценой рабочей силы относительно цены капитала. Поэтому в социально-экономических системах никогда не стоял вопрос о замене, например, рабочей силы капиталом, если следствием этого будет сплошная безработица. При условии трудоустройства в других отраслях национального хозяйства может стоять вопрос по высвобождению рабочей силы. Слишком сомнительным с социально-экономической точки зрения является высвобождение рабочей силы без его трудоустройства в других отраслях.

Известно, что с увеличением размера предприятия (без изменения структуры посевных площадей) появляются новые возможности по приобретению дополнительного количества технических средств. Для решения этой задачи необходимо построить соответствующую оптимизационную модель, с помощью которой

можно рассчитать эту границу, пересечение которой позволяет приобретать новые технические средства с условием, что сумма кредита с процентами будет возвращена в оговоренные сроки (Рисунок 1).

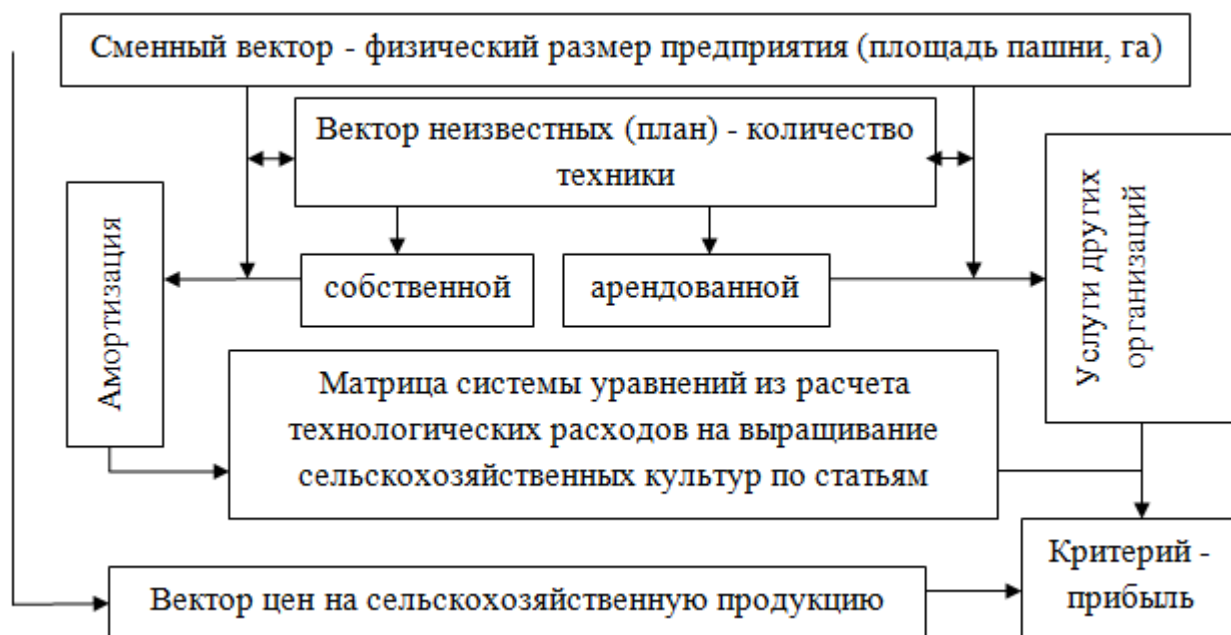


Рис.1. Структурная схема модели оптимизации размеров фермерских хозяйств, специализирующихся на производстве продукции растениеводства, с учетом аренды технических средств (Источник: собственные разработки автора)

Приведенная структурная модель предполагает выполнение плана - определение структуры технических средств (собственных и арендованных) таким образом, чтобы достичь высокого уровня доходности при фиксированном физическом размере предприятия. Для этого разрабатываются автоматизированные технологические карты, с помощью которых рассчитываются затраты на единицу продукции в зависимости от размера предприятий и размера полей. Рисунок четко показывает, что амортизационные отчисления и прочие расходы при производстве на мелких предприятиях превышают стоимость услуг сторонних организаций. Ведь в мелком хозяйстве при условии выполнения всех технологических работ собственной техникой на единицу земельной площади приходится значительно больше расходов за низкого уровня загруженности технических средств. При увеличении размера предприятия технологические расходы сокращаются, а степень загруженности техники растет. Наступает такой момент, когда лучше закупить техническое средство, чем его арендовать. Это такой методологический подход к оптимизации потребности в технике фермерских хозяйств, специализирующихся на производстве продукции растениеводства, с учетом ее аренды.

При условии, что фермерские хозяйства будут заниматься производством молока и говядины, то кроме определения технической политики в растениеводстве, задача оптимизации размера фермерских хозяйств осложняется третьим вектором развития - эффективности отрасли молочного скотоводства по вариантам его возможного возрождения с гармонизацией межотраслевых связей ее с подотраслью кормопроизводства (Рисунок 2).

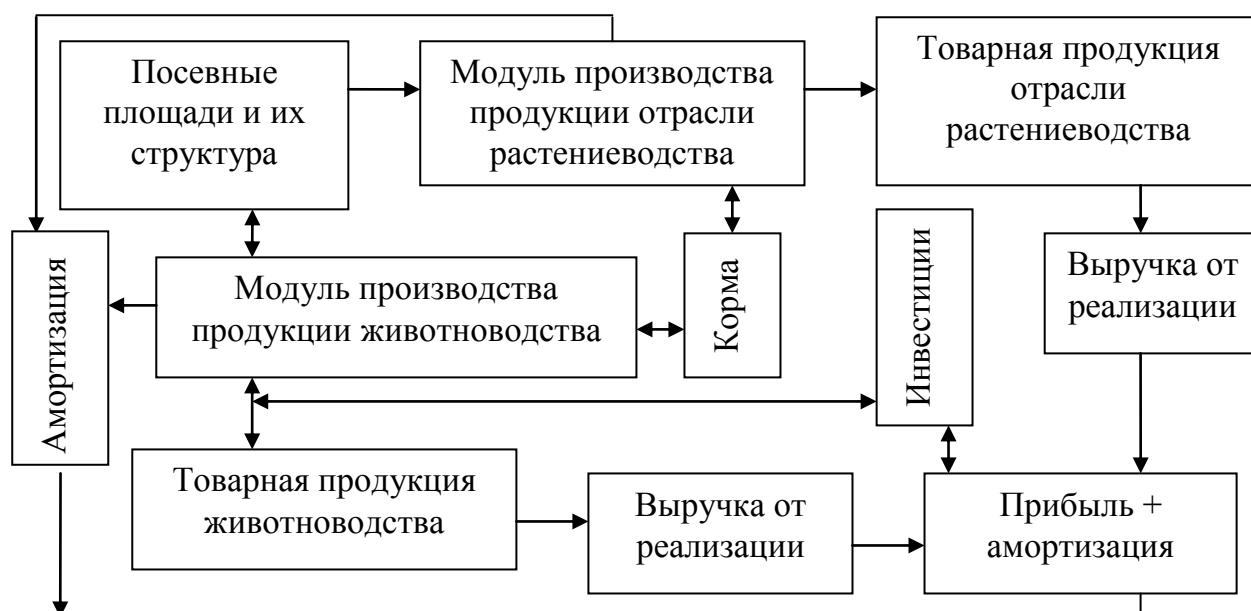


Рис.2. Схема оптимизации комбинации отраслей животноводства и растениеводства в фермерских хозяйствах различного физического размера (Источник: собственные разработки автора)

При оптимизации комбинации отраслей растениеводства и животноводства ограничивающим фактором является физический размер предприятия - площади посева и их структура в севообороте. Рост размера фермерского хозяйства приводит к снижению затрат на производстве продукции растениеводства, в том числе кормов. Эффект масштаба проявляется одновременно как в кормопроизводстве, так и в области молочного скотоводства. Это становится одним из основных факторов повышения эффективности производства продукции отрасли молочного скотоводства. Но в экономике существует понятие как альтернативные издержки - на сколько фермерское хозяйство будет в выигрыше (или проигрыше), если на части земель, которая может быть использована при производстве, например, масличных культур, будут выращиваться кормовые культуры. Результатом решения задачи по комбинации отрасли молочного скотоводства и растениеводства, включая кормопроизводства, будут параметры как физического размера фермерского хозяйства, так и параметры технологического и экономического порядка.

Список литературы

1. Кисиль М.И. Методические рекомендации по разработке инвестиционной стратегии и политики фермерского хозяйства: научно-практическое издание / М.И. Кисиль, М.М. Кропивко, М.Ф. Кропивко, С.А. Спесивцев. - К.: ННЦ «Институт аграрной экономики», 2006. – 67 с.
2. Липчук В.В. Состояние, проблемы и пути улучшения технической обеспеченности фермерских хозяйств: монография / В.В. Липчук, О.С. Прокопшин, Л.Б. Гнатишин. – Львов: Сполом, 2012. – 224 с.
3. Мармуль Л.А. Эффективность предпринимательской деятельности фермерских хозяйств: монография / Л.А.Мармуль, О.Л. Гальцова. – К.: ННЦ ИАЭ, 2006. – 204 с.
4. Пресс-конференция председателя Аграрной партии России М.Лапшина. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://openpost.msk.ru/archive/163/OPP163_2.htm.
5. Рекомендации по организации крестьянских (фермерских) хозяйств Украины / под ред. П.Т.Саблука и В.Я. Месель-Веселяка. – К.: Институт аграрной экономики, 1993. – часть 1. – 128 с.
6. Рекомендации по организации крестьянских (фермерских) хозяйств в условиях Ивано-Франковской области [Управление сельского хозяйства Ивано-Франковской областной государственной администрации]. - Пьядики, 1992. – 48 с.
7. Рекомендации по организации крестьянских хозяйств в условиях Черниговской области / М.Н. Подоляко, Н.В. Свитайло, Г.Н. Гвеселиани, В.М. Комиссаренко, С.А. Тавлуй. – Чернигов: Облполиграфиздат, 1991. – 47 с.
8. Третьяк А.М. Основы организации эффективного и рационального использования земли фермерскими хозяйствами / А.М. Третьяк. - Черновцы: Издательство «От Днестра до Карпат», 1992. – 80 с.
9. Чаянов А.В. Оптимальные размеры земледельческих хозяйств / А.В. Чаянов. – М.: Высшая шк., 1921. – 154 с.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОНВЕРГЕНТНЫХ РЕДАКЦИЙ СМИ

Бирюков В.А.

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова, г.Москва

После завоевания интернетом своей особой информационно-коммуникативной ниши в медиасреде и стремительным развитием на данном этапе индустрии интернет-медиа, неизбежно встает вопрос о будущем СМИ.

В этом контексте среди исследователей масс-медиа все чаще звучит понятие «конвергенция», которое подразумевает процесс слияния, интеграции информационных и коммуникативных технологий в единый информационный ресурс. Идея конвергентной журналистики произвела революцию в традиционных медиа. Сегодня конвергенция стала основной тенденцией в развитии средств массовой информации, которые переживают настоящую революцию, в связи с появлением новых технологий и каналов распространения информации.

Ведущие мировые издания переходят на интегрированную систему работы и реорганизуют помещения редакций. Физическая организация редакционных залов схожа. Однако, каждый издатель реализует собственную концепцию организации рабочего процесса и свою стратегию. Исходя из этих концепций и проанализировав организацию мировых редакций, можно условно выделить несколько типов редакционных залов.

Основной особенностью мультимедийной редакции, является наличие специальных редакторов для каждой технологической платформы издательства. Отдельные редакционные единицы работают для печатной и он-лайн версий издания. Есть два варианта подобных редакций. В редакции первого варианта один или несколько редакторов делают копию печатной версии газеты и размещают ее на веб-сайте. Это может случиться еще до того, как новостная история была издана в печатной версии, или даже после того, как газета вышла в свет.

В редакции второго варианта есть полностью снабженный необходимыми технологиями редакционный отдел с он-лайн репортерами и он-лайн редакторами, которые проводят собственные исследования, создают собственный контент и работают с веб-сайтом как с более или менее независимой от печатного издания платформой. Он-лайн редакции такого типа могут быть частью редакции печатного издания, или даже отдельной организацией.

Вне зависимости от вариаций, в мультимедийном ньюсруме, ответственность за печатную и он-лайн платформы распределяется между различными людьми, между редактором печатного выпуска и редактором он-лайн версии. Так же, как и создание, обработка и распространение информационного продукта происходит на разных платформах.

Подобную организационную структуру можно наблюдать в австрийской газете Цsterreich, которая начала издаваться в сентябре 2006 года и продавала в августе 2007 приблизительно 167 000 копий в день [1]. Бренд Цsterreich с самого начала позиционировал себя, как издание, которое в равной мере использует печать и интернет как каналы для распространения информации.

Рассматривая ньюсрум Цsterreich с точки зрения организационной структуры, можно заметить, что все редакционные единицы размещены в открытом доступе. Стол редакторов расположен в центре помещения, в то время как новостные, спортивные, культурные отделы размещены вокруг.

Согласно этой концепции, и печатные, и он-лайн журналисты работают вместе в одном помещении, но, несмотря на это, журналисты печатной версии издания не занимаются разработкой контента специально для цифровой платформы Цsterreich.

Другими примерами редакций, следующих этой концепции, можно назвать редакции Der Standard в Австрии, Kdlnner Stadtanzeiger в Германии, Aftonbladet и Norrkeping Tidningar в Швеции.

Следующий тип редакции, который можно выделить, – кросс-медийная редакция. Кросс-медийная редакция работает по принципу взаимного обмена информацией. Создание, обработка и распространение контента происходит сразу для всех технологических платформ. Работники различных тематических отделов (таких как культура, политика, спорт, бизнес и т.д.) создают контент и для печатной, и для он-лайн версии издания, а также обеспечивают видео- и аудио-ролики для веб-сайта.

В 2003 году Nordjyske Stiftstidende, региональная ежедневная газета Дании с тиражом около 75000 копий, реорганизовала свой редакционный отдел и преобразовала его из традиционной газетной редакции в современную кросс-медийную [2]. Сегодня две версии газеты: платная и бесплатная; он-лайн телепередача, передача на кабельном телевидении и две программы на радио производятся в одном помещении.

Особенностью такой редакции является SuperDesk, под чем подразумевается круглый стол, центральный пункт редакционного зала. При возникновении какого-либо информационного повода, информации достаточно распространиться среди тех, кто сидит за этим круглым столом.

Затем команда решает, как, что, с какой точки зрения готовить для информационного кейса по заданной теме. SuperDesk – это место, где принимаются основные решения относительно публикации тех контентных составляющих истории, которые готовы к этому в данный момент, в тех СМИ, которые максимально соответствуют качеству этого контента. Каждая технологическая платформа имеет своего ответственного редактора, сидящего за этим центральным столом. Создание информационного продукта производится так называемыми контент-группами. Контент-группа – это часть штата, которая занимается разработкой и созданием информационного продукта на определенную тему: политика, экономика, спорт, культура.

Дополнительная, но не менее важная роль, которую можно обнаружить за центральным столом, это проводник СМИ. Обязанности проводника СМИ выполняет по расписанию один член команды, состоящей из пяти человек. Три человека из этой команды – это всегда члены шеф-редакции.

Проводник СМИ несет ответственность за общий выход информации в печать, интернет, на радио и телевидение. Он, прежде всего, имеет дело с дискуссиями, обсуждениями, спорами между ответственными редакторами различных информационных каналов по поводу того, на какой технологической платформе будет выходить определенный информационный продукт. Наконец, он играет роль своеобразного судьи, который сохраняет баланс между различными потенциально конфликтными запросами, исходящими от каждого информационного канала к любой контент-группе.

Nordjyske Stiftstidende была одной из первых газет, которая радикально изменила организационную структуру редакции. Сегодня это очень успешный, с точки зрения расширения аудитории и монетизации своих платформ, проект. Другим примером подобной редакции можно назвать газету Financial Times в Великобритании, которая в 2006 году объявила о начале реализации проекта «New Newsroom», подразумевающего интеграцию печатной газеты и ее он-лайн версии. Financial Times перешла на «медианейтральную» издательскую систему Method, которая позволяет одновременно создавать и печатный, и он-лайн продукт.

Следующий вид – это конвергентная, или интегрированная редакция. Такая редакция объединяет все новостные потоки, проходящие на всех технологических платформах, на уровне планирования и производства, тем самым обеспечивая контентом все информационные каналы. В редакции такого типа нет одного человека, ответственного за определенный информационный канал. Ответственность за освещение новостей на печатной и цифровой платформах лежит на плечах главы определенного тематического отдела.

Концепция основана на том, что «владелец» темы лучше всех знает, как правильно выстроить структуру новостной истории, в зависимости от специфики информационного канала, и какой формат для нее лучше выбрать. Нет понятий «мы» или «они», нет конфликтов между различными людьми или командами в штате по поводу того, как и где лучше изменить, преломить угол взгляда на новостную историю. Только «владелец» истории решает, на каком аспекте стоит заострить внимание, когда это нужно сделать и в каком именно формате историю нужно подать.

В 2006 году Telegraph Group в Лондоне начала всестороннюю программу преобразования традиционной редакции в интегрированную, занимающуюся производством контента для печатных и цифровых видов медиа [1, 2]. Telegraph Group выпускает национальное качественное издание тиражом около 880000 экземпляров, воскресную газету тиражом 670000 экземпляров и несколько журналов. С начала 2007 года ежедневная и еженедельная газеты так же, как сайт с веб-телепрограммой и подкастами планируются и выпускаются в одном помещении, площадь которого 6500 кв. метров. Прежние исключительно печатные журналисты теперь активно работают для сообщества и блогов на сайте Telegraph, социальные услуги на интернет-платформе непрерывно расширяются.

В центре ньюсрума третьего типа находится NewsHub – то, что называют «центром новостей». Специализированные отделы с их редакторскими и производственными командами расположены вокруг центра. Создание контента происходит в различных отделах журналистами. Примерами интегрированных редакций можно назвать Wall Street Journal, The Observer, The Guardian в Великобритании, Nottingham Evening Post, составляющая Northcliffe Media Group.

Список литературы

1. Конвергенция СМИ и потребность в журналистах универсального типа. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://moyuniver.net/konvergenciya-smi-i-potrebnost-v-zhurnalistax-universalnogo-tipa/> свободный. Дата обращения 25.11.2014.

2. О. Силантьева. Конвергентная редакция. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mediasummit.primorsky.ru/materials/1402471852> свободный. Дата обращения 25.11.2014.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВЕННЫХ ФАКТОРОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА НА ОБЪЕКТЫ РЫНКА ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Синякова Е.В.

Тюменская академия мировой экономики управления и права, г.Тюмень

Базовым понятием в определении качественных характеристик жилья является понятие комфорт.

Согласно словарю С.И. Ожегова, под комфортом понимаются бытовые удобства. Исходя из этого, под комфортом жилья будет пониматься благоприятные условия нормальной жизнедеятельности человека условия проживания. Чтобы определить степень комфортности, нужно определить конкретные критерии комфортности жилья.

Однако, для оценки комфортности необходимо определить конкретные критерии. Так, согласно И.Г. Степанову выделяется четыре групп критериев: «характеристики местоположения», «проектно-технические характеристики дома», «характеристики квартиры», «характеристики инфраструктуры», при этом, для каждого критерия предлагается пять вариантов определения, соответствующих конкретному сегменту жилья: «элитное» жилье, «бизнес-класс», «эконом - класс», социальное и ветхое жилье. [1]

Такому же принципу оценки комфортности и распределения жилья по классам придерживается Российская гильдия риелторов и Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства. В данной методике оценки выделяются «проектно-технические характеристики» жилого дома: архитектура, объемно-планировочные решения, остекление, инженерное обеспечение, жилая площадь и пр.; а также характеристики инфраструктуры прилегающей территории и социальной инфраструктуры. [2]

На основании вышеизложенного следует, что понятие комфорта имеет ключевое значение для потребителя при выборе объекта жилой недвижимости и включает в себя базовые характеристики самого жилья и окружающей инфраструктуры. В связи с чем, в данной работе имеет смысл включить в исследование показатель комфорта, который сочетает в себе как представленные нами качественные факторы, так и микроэкономические:

- местоположение объекта;
- транспортная доступность;
- инженерно-коммуникационная обеспеченность;
- социально-бытовая инфраструктура;
- материал и технология производства;
- инженерно-планировочные характеристики объекта.

Для некоторых критериев выделения дополнительные составляющие (подкритерии), в целях наиболее полной характеристики объекта. Каждому критерию (подкритерию) определения соответствует балл. Этот балл - степень значимости и важности данного критерия при оценке жилья, при суммировании баллов по всем критериям объект индивидуального строительства можно отнести к одному из, установленных в данной работе и описанных выше, сегментов. Максимальное количество баллов 85, данное условие устанавливается в целях удовлетворения принципа универсальности и открытости, которым должны соответствовать факторы, включаемые в модель. То есть, при оценки факторов комфорта в различных регионах страны могут приуставать иные не учтённые в данной работе факторы, но имеющие большой вес при определении спроса у конкретных потребителей. Данное условие позволит включить данные факторы без серьезного изменения методики.

Таким образом, автором выделены диапазоны баллов для жилья класса «элит» - 75-85, «бизнес-класс» - 50-74, «эконом класс» - 34-49, ниже 34 баллов – не комфортное жилье. Определение степени комфорта N территории представлено в Табл. 2.

Таблица 2

Пример оценки критериев комфорта N территории⁷

Факторы	Критерии отнесения к классу комфортности	Баллы	Наличие фактора у N территории
местоположение объекта (удаленность от центра города в км.);			
	>50	2	*
	20-50	3,5	
	<20	5	
транспортная доступность			
	Наличие двух и более полосной дороги от города до территории застройки	2	*
	Наличие насыпных дорог в пределах территории застройки	2	
	Наличие асфальтовых дорог в пределах территории застройки	5	*
	Наличие асфальтированных подъездных путей	2	*
	Наличие маршрутных такси и автобусов по направлению в город.	5	*
инженерно-коммуникационная обеспеченность;			
	центральная газификация	5	*
	центральное отопление	5	
	центральная канализация	5	
	проводной интернет и телевидение	5	
социально-бытовая инфраструктура (на территории застройки или в радиусе 1 км. от территории застройки)			
	магазины, учреждения социально-бытовых услуг	5	*
	школы, детские сады	5	
	объекты социально-развлекательного досуга	5	
	система безопасности (охрана, видео наблюдение и пр.)	5	
	благоустройство территории (ограждения, наличие парков, территорий для отдыха, детские площадки, тротуары и пр.)	5	
материал/технология производства;			
	деревянный каркасно-панельный	2	

⁷ Оценка стоимости баллов для каждого параметра и подпараметра определяется ключевыми участниками исследуемого рынка (застройщики, представители органов власти, оценщики, риелторы и пр.), присвоение критерия конкретному объекту или группе объектов на N территории осуществляется заинтересованным лицом в успешной реализации проекта и обладающего достаточными знаниями о характеристиках будущих объектов.

	сэндвич-панель	2	
	клееный брус	4	*
	брус	3	
	газо/пеноблок	2	
	монолитный-каркас	2	
	кирпич	5	
инженерно-планировочные характеристики объекта.			
	общая жилая площадь (мкв):		
	<100	2	
	100-200	3	*
	>300	5	
	архитектура		
	Стандартная (серийный проект), проекты повторного применения	2	*
	Большее разнообразие архитектурных опций (переменная этажность, фасады, планировки), усовершенствованные серийные проекты, проекты повторного применения или индивидуальные проекты	3,5	
	Индивидуальный проект с подчеркнутой дизайнерской проработкой архитектурного облика	5	
	внутренняя отделка		
	Без отделки или стандартная отделка	2	*
	Улучшенная отделка	3	
	Высококачественная отделка (декоративная штукатурка, керамическая плитка, искусственный камень и т.д.)	4	
	Эксклюзивная отделка в соответствии с дизайн- проектом	5	
ИТОГО			37

Из представленной таблицы следует, что уровень комфорта объекта строительства на N территории составляет 37 баллов или 43,5 % от максимально возможной степени удовлетворения потребности, что соответствует индивидуальному жилью «эконом класса». Конечно, данная характеристика не является полной и не отражает все индивидуальные потребности отдельного человека предъявляемые жилью. Однако, благодаря указанным выше манипуляциям возможно дать усредненную оценку объекту строительства и его основным характеристикам, и определить облик конкретного потребителя данного товара (поло-возрастную структуру семьи, доход), что является незаменимым при планировании массовой застройки индивидуальным жильем на конкретной территории. Достоинством данной системы оценок, является то, что она позволяет оценить как уже существующий объект строительства, а также определить необходимые характеристики объекта в целях удовлетворения потребностей покупателей, при этом не выходя за пределы конкретного класса жилья, посредством метода подбора, для строительства объекта в будущем.

Список литературы

1. Степанов И.Г. количественная оценка комфортности жилья и ее влияние на ценообразование на рынке недвижимости / И.Г. Степанов, О.И. Матасова // Вестник Южно-уральского государственного университета. Экономика и менеджмент. – 2011. - № 8. – С. 131-139.
2. Стерник Г.М., Стерник С.Г., Епишина Э.Д. Единая методика классифицирования жилых новостроек по потребительскому качеству (классу), – 2012, – Москва [Электронный ресурс], – Режим доступа: http://flatinthecity.ru/wp-content/Docs/Edinaya_klassifikaciya.htm

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ НА ПРИМЕРЕ ЯМАЛО-НЕНЕЦКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА

Лаптев Д.Е.

Тюменская государственная академия мировой экономики, управления и права, г.Тюмень

В классическом понимании институты рассматриваются как институт как правила игры, которые в свою очередь представляют формальные нормы и неформальные ограничения, накладываемые на взаимодействие между людьми⁸. Развитость институтов на современном этапе является одним из необходимых условий эффективного функционирования региональных экономических систем. При этом на развитие региональных экономических систем оказывает влияние ряд внешних и внутренних институциональных факторов и условий.

Одной из ключевых составляющих любой региональной экономической системы является предпринимательская среда, которую можно рассматривать, в другом ракурсе, как подсистему региональной социально-экономической системы, элементами которой являются субъекты хозяйственной деятельности, потребители, некоммерческие организации, управление развитием которой происходит для достижения уровня социально-экономического развития того или иного региона. Развитие предпринимательской среды происходит под влиянием множества факторов, оценка которых выступает необходимым условием совершенствования процессов управления предпринимательской средой. Как было отмечено выше, состояние институциональных условий играет одну из определяющих ролей в развитии региональной предпринимательской сферы.

Ямало-ненецкий автономный округ являясь одним из крупнейших регионов России занимает площадь порядка 769,3 тыс. кв. км. и располагается в экстремальной природно-климатической зоне Крайнего Севера и Полярного круга, что непосредственным образом осложняет жизнедеятельность людей, оказывает влияние на развитие производственной и социальной инфраструктуры.

Формальные институты возникают в результате сознательных действий социальных групп и признаются в качестве нормативно-правовых актов и государственных учреждений. В связи с этим, проводя анализ состояния институциональной среды в сфере осуществления предпринимательской деятельности, рассмотрим существующие формальные правила и ограничения данной деятельности, выраженные в региональных законных и подзаконных актах. Правила и ограничения в области осуществления предпринимательской деятельности в ЯНАО установлены, помимо федеральных норм, в системе регионального законодательства. В Табл. 1 представлен проведённый автором аналитический обзор региональных законов, подзаконных актов и программ развития предпринимательства в ЯНАО,

Таблица 1

Иерархия и перечень формальных правил ЯНАО в сфере осуществления предпринимательской деятельности

Нормативный акт	Дата принятия	Сфера регулирования (цели)
Законы		
Об Уполномоченном по защите прав предпринимателей в Ямало-Ненецком автономном округе	17.04.2013 г.	Обеспечение гарантий государственной защиты прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности в ЯНАО
О патентной системе налогообложения на территории	29.09.2012 г.	Устанавливает дополнительный перечень видов предпринимательской деятельности, относящихся к

⁸ Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории. СПбГУ. 2005 736с.

Ямало-Ненецкого автономного округа		бытовым услугам в соответствии с Общероссийским классификатором услуг населению, в отношении которых применяется патентная система налогообложения на территории ЯНАО
О развитии малого и среднего предпринимательства в Ямало-Ненецком автономного округа	24.05.2012 г.	Регулирует отношения, возникающие между юридическими лицами, физическими лицами, органами государственной власти ЯНАО в области поддержки и развития малого и среднего предпринимательства в автономном округе.
О транспортном обслуживании населения легковым такси в Ямало-Ненецком автономном округе	25.11.2011 г.	Регулирует отношения, связанные с осуществлением деятельности по перевозке пассажиров и багажа легковым такси в ЯНАО
О развитии инновационной деятельности в Ямало-Ненецком автономном округе	27.04.2011 г.	Определяет основные правила и механизмы их реализации в части осуществления инновационной деятельности, связанной с предпринимательством
О налоговой ставке для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения и выбравших в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов	18.12. 2008 г.	Устанавливает на территории ЯНАО для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения и выбравших в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, налоговую ставку в размере 5 процентов.
Об отдельных условиях реализации субъектами малого и среднего предпринимательства преимущественного права на приобретение арендуемого недвижимого имущества, находящегося в собственности муниципальных образований в Ямало-Ненецком автономном округе	23.12.2010 г.	Устанавливает срок рассрочки оплаты приобретаемого субъектами малого и среднего предпринимательства недвижимого имущества, находящегося в собственности муниципальных образований в Ямало-Ненецком автономном округе, не более 5 лет
О приватизации государственного имущества Ямало-Ненецкого автономного округа	24.06.2004 г.	Определяет порядок приватизации государственного имущества ЯНАО.
Подзаконные акты (Постановления Правительства ЯНАО)		
Об утверждении Порядка распределения и предоставления субсидий из окружного бюджета бюджетам монопрофильных муниципальных образований в Ямало-Ненецком автономном округе на развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства	07.09.2011 г.	Определяет порядок распределения и предоставления субсидий из окружного бюджета бюджетам монопрофильных муниципальных образований в ЯНАО на развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства
Об утверждении порядка предоставления целевых грантов начинающим субъектам малого и среднего предпринимательства на уплату первого взноса при заключении договора лизинга оборудования	30.09.2013 г.	Устанавливает порядок и механизмы предоставления целевых грантов на развитие малого и среднего предпринимательства (начинающим предпринимателям)

Об утверждении порядка субсидирования уплаты субъектом малого и среднего предпринимательства первого взноса при заключении договора лизинга оборудования	19.09.2013 г	Устанавливает порядок субсидирования уплаты субъектом малого и среднего предпринимательства первого взноса при заключении договора лизинга оборудования
Об организации и проведении конкурса молодежных бизнес-проектов «Свое дело»	15.07.2013 г.	Направлен на стимулирование развития молодежных проектов
Программы поддержки предпринимательства		
Государственная программа Ямало-Ненецкого автономного округа «Экономическое развитие и инновационная экономика на 2014-2020 годы»	25.12.2013	обеспечение устойчивого развития экономического потенциала ЯНАО
Муниципальная долгосрочная целевая программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании Шурышкарский район на 2013 – 2015 гг.»	30.12.2013 г.	Активизация развития малого и среднего предпринимательства на территории Шурышкарского района
Долгосрочная муниципальная целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в городе Губкинском на 2013 – 2015 гг.»	26.12.2013 г.	Активизация развития малого и среднего предпринимательства на территории города Губкинский
Муниципальная долгосрочная целевая программа Развитие малого и среднего предпринимательства в городе Лабытнанги на 2012 – 2014 гг.	22.08.2011 г.	Активизация развития малого и среднего предпринимательства на территории города Лабытнанги

Как видно, на сегодняшний день, формальные правила, регулирующие осуществление предпринимательской деятельности представлены достаточно большим числом нормативных актов. Вместе с тем, явным недостатком формальных институтов, регулирующих вопросы осуществления предпринимательской деятельности в ЯНАО является их относительная молодость. Как видно из данных Табл. 1, большая часть нормативных актов принята относительно недавно (средний «возраст» нормативных актов – 3-4 года), что свидетельствует о том, что формальные институты в ЯНАО, регулирующие вопросы осуществления предпринимательской деятельности, находятся, по сути, в стадии первичного развития. Учитывая данный факт, можно констатировать, что принятие многих законодательных актов, регулирующих вопросы поддержки предпринимательства в регионе, по сути, не оказывает существенного влияния на состояние предпринимательства, что, на наш взгляд, обусловлено такой причиной, как низкий уровень осведомленности предпринимателей региона о предоставленных государством возможностях развития, а также недостаточной эффективностью предложенных механизмов развития предпринимательства в регионе.

В Табл. 3 представлено изменение структуры и динамика оборота организаций ЯНАО по основным видам экономической деятельности за 2008 – 2012 гг. – для оценки основных изменений в предпринимательской среде региона за последние годы.

Таблица 3

Изменение структуры и динамика оборота организаций ЯНАО по основным видам экономической деятельности за 2008 – 2012 гг.⁹

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Прирост (убыль) 2012 г. к 2008 г.
Оборот организаций всего, млн. руб. в том числе:	818087,9	803129,7	934701,7	1184953,5	1463599,7	78,9%
динамика, %	-	-1,8%	16,4%	26,8%	23,5%	
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, млн. руб.	462,8	467,4	577,3	539,5	508,9	10,0%
динамика, %	-	1,0%	23,5%	-6,5%	-5,7%	
удельный вес, %	0,06%	0,06%	0,06%	0,05%	0,03%	-0,02%
рыболовство, рыбоводство, млн. руб.	363,4	246,7	267,4	300,6	276,3	-24,0%
динамика, %	-	-32,1%	8,4%	12,4%	-8,1%	
удельный вес, %	0,04%	0,03%	0,03%	0,03%	0,02%	-0,03%
добыча полезных ископаемых, млн. руб.	572286,9	509128,6	560490,6	675971	873028,7	52,6%
динамика, %	-	-11,0%	10,1%	20,6%	29,2%	
удельный вес, %	70,0%	63,4%	60,0%	57,0%	59,6%	-10,30%
обрабатывающие производства, млн. руб.	9829,3	13642,8	11903,3	13876,4	15540,9	58,1%
динамика, %	-	38,8%	-12,8%	16,6%	12,0%	
удельный вес, %	1,2%	1,7%	1,3%	1,2%	1,1%	-0,14%
производство и распределение электроэнергии, газа и воды, млн. руб.	14362,8	56227,3	18055,4	22442,2	26760,6	86,3%
динамика, %	-	291,5%	-67,9%	24,3%	19,2%	
удельный вес, %	1,8%	7,0%	1,9%	1,9%	1,8%	0,07%
строительство, млн. руб.	95433,8	82671,7	95667,4	97425,7	117617,3	23,2%
динамика, %	-	-13,4%	15,7%	1,8%	20,7%	
удельный вес, %	11,7%	10,3%	10,2%	8,2%	8,0%	-3,63%
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, млн. руб.	77637,3	86817,3	189377,8	263571,4	288308,3	271,4%
динамика, %	-	11,8%	118,1%	39,2%	9,4%	
удельный вес, %	9,5%	10,8%	20,3%	22,2%	19,7%	10,21%

Оценивая состояние предпринимательской среды региона, из данных представленной таблицы, можно сделать следующие ключевые выводы:

⁹ Составлено автором по данным официальной государственной статистики: Оборот организаций (юридических лиц) по видам экономической деятельности // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ямало-Ненецкому АО. [Электронный ресурс]. Режим доступа - [http://yamalstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/yamalstat/resources/2b135900422270be8323cf2d59c15b71/Оборот+организаций+\(юридических+лиц\)+по+видам+экономической+деятельности.htm](http://yamalstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/yamalstat/resources/2b135900422270be8323cf2d59c15b71/Оборот+организаций+(юридических+лиц)+по+видам+экономической+деятельности.htm) проверено 14.06.2014

– за рассматриваемый период наблюдаются позитивные среднегодовые темпы прироста оборота организаций (16,2 %), при этом в 2012 г. по отношению к 2008 г. динамика оборота организаций составила;

– наибольшую динамику и это, несомненно, является плюсом экономики региона демонстрирует сегмент оптовой и розничной торговли, среднегодовые темпы роста которого за рассматриваемый период составили 44,6 %, а итоговый рост 271,4 %. Таким образом, оборот организаций оптовой и розничной торговли увеличился за рассматриваемый период в 3,7 раза, а удельный вес этого сегмента предпринимательской среды региона вырос с 9,5 % в 2008 г. до 19,7 % в 2012 г.;

– за рассматриваемый период наблюдается некоторое снижение зависимости региона от деятельности предприятий добывающей промышленности, функционирующих в сфере добычи полезных ископаемых. Так, удельный вес этих организаций в общем обороте предприятий региона сократился с 70 % в 2008 г. до 59,6 % в 2012 г.;

– по остальным сегментам предпринимательской среды региона наблюдается незначительное изменение в структуре региональной экономики и их относительно небольшое влияние на состояние предпринимательской среды.

Тем не менее, несмотря на ряд позитивных сдвигов, структура предпринимательской деятельности ЯНАО, выраженная в обороте предприятий различных сегментов экономики, существенно отличается даже от общероссийской структуры экономики (которая, в свою очередь, сильно отстаёт от структуры деятельности предприятий развитых стран). На Рисунке 1 представлена сравнительная структура оборота предприятий различных сегментов экономики в ЯНАО и в среднем по России по данным на 2012 г.

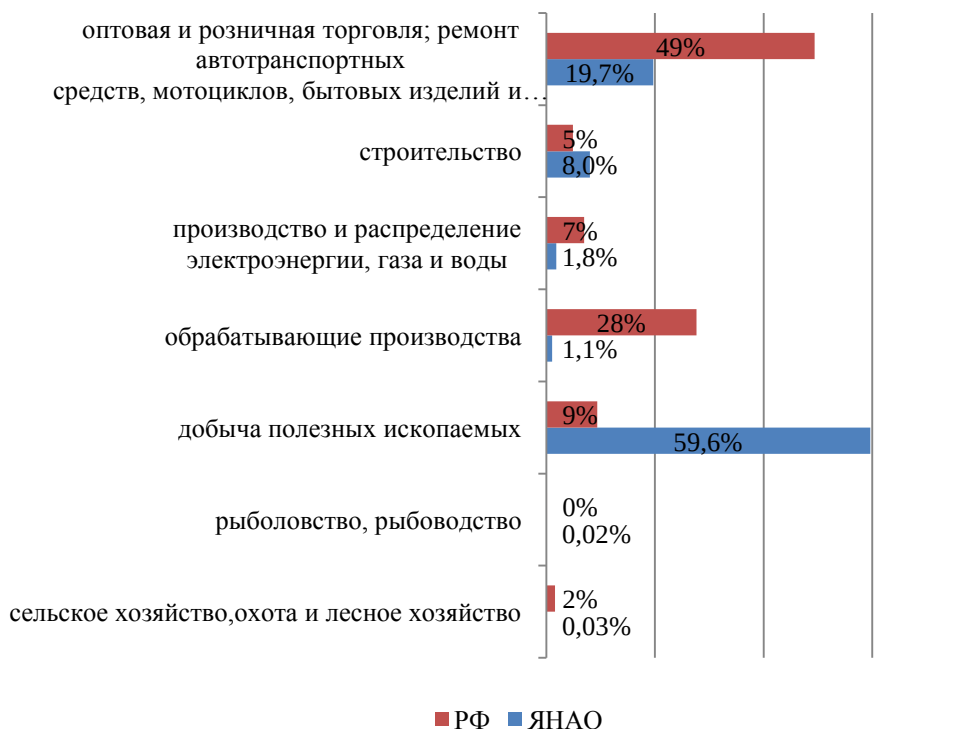


Рис.1. Сравнительная структура оборота предприятий различных сегментов экономики в ЯНАО и по России по данным на 2012 г.¹⁰

Несмотря на широкий разброс предоставляемых институциональных условий для развития предпринимательства в ЯНАО, на современном этапе всё ещё остаётся ярко выраженной проблема монопрофильного характера региональной экономики.

¹⁰ Составлено автором по данным официальной государственной статистики: Оборот организаций (юридических лиц) по видам экономической деятельности // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ямало-Ненецкому АО. [Электронный ресурс]. Режим доступа - [http://yamalstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/yamalstat/resources/2b135900422270be8323cf2d59c15b71/Оборот+организаций+\(юридических+лиц\)+по+видам+экономической+деятельности.htm](http://yamalstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/yamalstat/resources/2b135900422270be8323cf2d59c15b71/Оборот+организаций+(юридических+лиц)+по+видам+экономической+деятельности.htm) проверено 14.06.2014; Российский статистический ежегодник. 2013: Стат.сб./Росстат. - М., 2013. – 717 с.

Установленные для субъектов предпринимательства формальные правила, ввиду их относительной молодости не находят должного отражения в развитии регионального предпринимательства. С другой стороны, обилие нормативных актов и формальных правил осуществления предпринимательства в регионе, появление значительного числа регулирующих органов, создаёт ситуацию существенного расширения теневого сектора и незаконной предпринимательской деятельности в экономике региона, о чём свидетельствуют жалобы предпринимателей Уполномоченному по защите прав предпринимателей в Ямало-Ненецком автономном округе:

«После принятия властями разного уровня законов, создалась ситуация, когда добросовестному предпринимателю законно работать не выгодно, а тому, кто не соблюдает закон – вполне возможно и даже прибыльно. Контролирующие органы осуществляют свой надзор за добросовестными предпринимателями, а незаконный бизнес набирает свои обороты»¹¹.

Другой проблемой предпринимательской сферы региона является недостаточная информационная поддержка (проведение обучающих мероприятий, раскрытие информации и др.) предпринимателей, потребность в которой особенно велика в связи с постоянными изменениями в налоговом законодательстве.

Список литературы

1. Оборот организаций (юридических лиц) по видам экономической деятельности // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ямало-Ненецкому АО. [Электронный ресурс]. Режим доступа - [http://yamalstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/yamalstat/resources/2b135900422270be8323cf2d59c15b71/Оборот+организаций+\(юридических+лиц\)+по+видам+экономической+деятельности.htm](http://yamalstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/yamalstat/resources/2b135900422270be8323cf2d59c15b71/Оборот+организаций+(юридических+лиц)+по+видам+экономической+деятельности.htm) проверено 14.06.2014
2. Российский статистический ежегодник. 2013: Стат.сб./Росстат. - М., 2013. – 717 с.
3. Системные проблемы предпринимателей обсудили в Ямало-Ненецком автономном округе. [Электронный ресурс]. Режим доступа - <http://ombudsmanbiz89.ru/novosti/75-sistemnye-problemy-predprinimatelej-obsudili-v-yamalo-nenetskom-avtonomnom-okruge> проверено 15.05.2014
4. Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории. СПбГУ. 2005 736с.

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Попова В.И.

Вологодский институт права и экономики ФСИН России, г.Вологда

На сегодняшний день создание инновационной экономики является главной стратегической задачей развития России. Обеспечение устойчивого развития экономики нашей страны подразумевает переход на инновационный путь развития, как единственно возможного в современных условиях.

Стоит отметить, что в России разработаны и реализуются различные программы в сфере инновационной экономики. При этом предприятия-инноваторы активно используют новые формы производства и реализации товаров, инновационную инфраструктуру с целью обеспечения повышения конкурентоспособности продукции и качества жизни населения. Но таких организаций явно недостаточно, т.к. они сталкиваются с различного рода препятствиями и ограничениями [2].

В этой связи важное значение и высокую актуальность приобретает такой показатель как инновационная активность. Активность в сфере инноваций выступает одним из ключевых индикаторов инновационной деятельности, характеризующих инновационное развитие экономики России.

Рассматривая сущность понятия «инновационная активность», обратимся к понятийному аппарату, который отражает основные подходы к его определению (Табл. 1).

Таблица 1

Подходы к определению понятия «инновационная активность»

Источник	Определение
А.П. Горина,	Инновационная активность – это комплекс мероприятий субъектов

¹¹ Системные проблемы предпринимателей обсудили в Ямало-Ненецком автономном округе. [Электронный ресурс]. Режим доступа - <http://ombudsmanbiz89.ru/novosti/75-sistemnye-problemy-predprinimatelej-obsudili-v-yamalo-nenetskom-avtonomnom-okruge> проверено 15.05.2014

Е.О. Дергунова [2]	предпринимательской деятельности относительно конструирования, создания, освоения и производства качественно новых видов техники, предметов труда, объектов интеллектуальной собственности (патентов, лицензий и др.), технологий, а также внедрения более совершенных форм организации труда и управления производством.
О.В. Глебова, П.И. Далекин [1]	Инновационная активность научно-производственного предприятия – это интенсивность осуществления деятельности по разработке и вовлечению новых технологий или усовершенствующих продуктов в хозяйственный оборот.
Толковый словарь «Инновационная деятельность» [6]	Инновационная активность – характеристика социального поведения человека и организации в сферах инновационной деятельности, выражающаяся в параметрах интенсивности, скорости реакции, многообразии, частоте и объемах работ, связанных с инновационной деятельностью.
Краткий словарь Экономиста [3]	Инновационная активность – показатель, отражающий темпы, масштабы и продолжительность разработки и внедрения нововведений, основанных на использовании достижений научно-технического прогресса и передового опыта.

Исходя из вышеперечисленного, понятие «инновационная активность» в ее теоретической основе трактуется одинаково. На практике же под инновационной активностью часто понимают совершенно разные явления. Поскольку обобщить все случаи сложно, надо смотреть конкретную ситуацию.

Вместе с тем можно рассматривать два подхода к инновационной активности: организации и персонала (Табл. 2) [4, 5].

Таблица 2

Подходы к определению понятий «инновационная активность персонала» и «инновационная активность организации»

Инновационная активность персонала	Инновационная активность организации
Вид трудовой активности, связанный с инновационной деятельностью предприятия, характеризующий вовлеченность работников в инновационные процессы (создание новой продукции, технологий, методов инструментов, появления новых идей), непосредственно влияющий на процесс создания инновационной активности.	Характеризует степень участия организации в осуществлении инновационной деятельности в целом или отдельных ее видов в течение определенного периода времени. Уровень инновационной активности организации определяется как отношение числа организаций, осуществляющих организационные, технологические или маркетинговые инновации, к общему числу обследованных за определенный период времени организаций.

Оценка инновационной активности выполняется на основе расчета и анализа ряда экономических показателей, характеризующих потенциал организации в освоении новых и/или улучшающих технологий (инноваций, нововведений), которые рассматриваются в научной литературе в различных ракурсах.

При этом стоит отметить, что все показатели возможно разделить на те, что характеризуют инновационную активность предприятия (число используемых передовых производственных технологий по периодам начала внедрения (до 1 года), удельный вес инновационных товаров, выполненных работ, услуг и др.) и те, что характеризуют инновационную активность персонала (численность работников, выполнявших научные исследования и разработки и др.).

Анализ некоторых показателей инновационной активности на территории Российской Федерации показывает положительную тенденцию (Табл. 3). Так, удельный вес затрат на исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники, в общем объеме внутренних затрат на исследования и разработки в период 2010 – 2013 гг. увеличился на 16%; наблюдается рост удельного веса инновационных товаров, выполненных работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций – на 92%. При этом внутренние затраты на исследования и разработки в % к ВВП остаются на прежнем уровне.

Таблица 3

Некоторые показатели инновационной активности в Российской Федерации в период 2010 – 2013 гг.

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Удельный вес затрат на исследования и разработки по	56,5	59,2	67,6	65,5

приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники, в общем объеме внутренних затрат на исследования и разработки				
Внутренние затраты на исследования и разработки, в % к ВВП	1,13	1,09	1,12	1,12
Удельный вес инновационных товаров, выполненных работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций	4,8	6,3	8,0	9,2
Число используемых передовых производственных технологий по периодам начала внедрения (до 1 года)	19447	21606	17180	17689

Источник: Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс]. / Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do>

Приведенные показатели не характеризуют полную картину инновационной активности, но позволяют судить о сложившейся ситуации в современных условиях.

С целью более объективного изучения инновационной активности обратимся и сравним показатели, характеризующие ее в России, Северо-Западном федеральном округе и Вологодской области. В период 2010 – 2013 гг. отмечается рост удельного веса инновационных товаров, выполненных работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций на территории России – в 2 раза, СЗФО – в 2,3 раза, Вологодской области – в 2,6 раза (Табл. 4).

Таблица 4

Удельный вес инновационных товаров, выполненных работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций в период 2010 – 2013 гг.

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Российская Федерация	4,8	6,3	8,0	9,2
Северо-Западный федеральный округ	4,1	5,2	7,3	9,3
Вологодская область	1,6	3,7	4,7	4,4

Источник: Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс]. / Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do>

В тоже время число используемых передовых производственных технологий по периодам начала внедрения (до 1 года) за рассматриваемый период значительно снизилось: в России – на 9%, СЗФО – на 13%, Вологодской области – на 41% (Табл. 5).

Таблица 5

Число используемых передовых производственных технологий по периодам начала внедрения (до 1 года) в период 2010 – 2013 гг.

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Российская Федерация	19447	21606	17180	17689
Северо-Западный федеральный округ	1986	2104	1635	1723
Вологодская область	212	120	110	125

Источник: Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс]. / Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do>

Результаты инновационной деятельности оказывают всесторонне влияние на функционирование предприятий и перспективы их развития. Существенные эффекты на уровне отдельных секторов и экономики в целом могут выражаться в повышении производительности труда и усилении конкурентоспособности продукции на национальном и мировом рынках [4].

Подводя итоги, следует отметить, что динамика показателей инновационной деятельности не соответствует уровню, позволяющему экономике быть конкурентоспособной на мировом рынке. Тем не менее, имеющийся потенциал и сложившиеся политические условия диктуют переход страны на инновационный путь развития, как единственно возможного в современных условиях.

Список литературы

1. Глебова, О.В. Показатели анализа инновационной активности научных организаций. / О.В. Глебова, П.И. Далекин // Современные научные исследования и инновации. – 2011. – №7 [Электронный ресурс]. / Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2011/11/5070>
2. Горина, А.П. Курс России на инновационное развитие экономики. / А.П. Горина, Е.О. Дергунова // Молодой ученый. – 2013. – №9. – С. 176-180.
3. Краткий словарь экономиста. / Под ред. Н.Л. Зайцева. – М.: Инфра-М. – 2007.
4. Российский инновационный индекс. / Под ред. Л.М. Гохберга. – М. : Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011. – 84 с.
5. Тимофеев, И.П. Творческая активность персонала наукоемких предприятий: сущность и оценка. / И.П. Тимофеев [Электронный ресурс]. / Режим доступа: <http://www.rusnauka.com>
6. Толковый словарь «Инновационная деятельность». Термины инновационного менеджмента и смежных областей (от А до Я). / Отв. ред. В.И. Суслов. – 2-е изд., доп. – Новосибирск: Сибирское научное издательство. – 2008.

ПРОБЛЕМЫ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ИННОВАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ НИЖНЕГО НОВГОРОДА)

Девяткин А.Г.

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

В последнее время в России, несомненно, наблюдается экономический рост. Однако, несмотря на это экономическая обстановка в стране остается достаточно сложной. Самой слабой стороной экономики является низкая конкурентоспособность отечественных товаров за счет отставания технического оснащения предприятий по сравнению с развитыми странами. Кардинальное изменение имеющейся ситуации возможно лишь при устойчивых экономических, инновационных и организационных основах производства. [1, с.85] Для этого необходимо задействовать все имеющиеся внутренние ресурсы предприятия, в том числе и интеллектуальный потенциал, который позволит предприятию развиваться в сфере технологий.

Ведь именно инновационно – производственное развитие создает предпосылки для увеличения конкурентоспособности предприятия. Без инноваций невозможно отвечать постоянно изменяющимся требованиям рынка, удовлетворять растущим потребностям покупателей и превосходить конкурентов. Поэтому многие предприятия ощутили острую потребность в организации управления инновационным развитием.

Наиболее часто проблемы с реализацией инновационной политики объясняются плохим инновационным развитием тех же предприятий, отсутствием необходимо государственной поддержки. Зачастую же имеющийся инновационный потенциал предприятия и не имеют возможности использовать в полной мере – это делается неэффективно или он вовсе оказывается невостребованным.

Это говорит о том, что необходимо изменить критерии и принципы функционирования промышленных предприятий, выделить приоритетные факторы и реализовать механизмы развития в рыночных условиях отечественных промышленных предприятий. [5, с.66]

Самым эффективным инструментом является инновационно – производственного развития любых предприятий является управление инновационными системами.

Так, например, результативность инновационного развития предприятий в Нижнем Новгороде находится в прямой зависимости не только от отдельных экономических агентов, но и от их взаимодействия при создании новейших технологий и контакта с общественностью.

Общую характеристику инновационной системы можно назвать ключевой ролью предприятий в процессе создания и внедрения инноваций, ведь непосредственно на предприятии ведется активное применение инновационных продуктов, снабжение ими потребителей. [10, с.63]

К факторам развития инноваций на промышленном предприятии относят:

- усовершенствование научных основ инноваций на производстве;
- развитие, изучение и внедрение инновационных технологий на всех предприятиях промышленности;
- улучшение программ по образованию и обучению персонала для работы на развивающемся производстве;
- разработка более действенной системы безопасности на промышленном производстве;

– создание и развитие систем управления инновационным развитием производственного процесса. [11, с.47]

Все вместе это будет составлять инновационный потенциал каждого промышленного предприятия и позволит решать более сложные проблемы и задачи при производстве улучшенной продукции.

То, как используется инновационный потенциал, напрямую зависит от характера развития промышленного предприятия и качества системы менеджмента. Инновационное развитие предприятия Нижнего Новгорода и интеллектуальный капитал предприятий в городе должны находиться в тесной связке для создания новых наукоемких технологий и технологических решений.

Основываясь на это, каждое предприятие в городе разрабатывает стратегию инновационно - производственного развития для себя, учитывая свои интересы, цели и возможности. Государственные же органы власти должны поощрять и стимулировать внедрение инновационных технологий в промышленное производство и устанавливать общие правила ведения бизнеса. [3, с.54]

Для достижения наилучших результатов, система инновационного развития предприятия Нижнего Новгорода должна взаимодействовать со всеми видами работ, которые ведутся на промышленном предприятии. Данный прорыв должен произойти по всем направлениям деятельности производственных предприятий. Также необходимо усовершенствовать стандартизацию и метрологию технологий и производства, улучшить процесс введения экспертизы и сертификации технологий.

Необходимо разработать новые правовые нормы и организационные механизмы для того, чтобы производственные предприятия смогли выйти на новый уровень инновационного развития.

Из основных теоретических концепций развития инноваций можно сделать вывод, что экономический рост производственной системы любого предприятия зависит от таких факторов, как:

- ресурсы территорий;
- возможность создания инновационных разработок и прогрессивных технологий;
- использование интеллектуального капитала;
- продуманное и эффективное использование инновационного потенциала. [6, с.39]

Не последнюю роль в управлении процессом образования потенциала производств должно играть государство. В его обязанности входит установление правил и принципов функционирования потенциалов предприятий в их инновационном развитии.

Эффективное существование объединений промышленных предприятий достигается главным образом, именно благодаря единой государственной промышленной политике. Без нее промышленным предприятиям самим необходимо решать те формы интеграции, которые помогут решить их инновационные и экономические проблемы.

Управление инновационным развитием предприятий Нижнего Новгорода предоставит большие темпы роста финансово-хозяйственной деятельности при увеличении количества предприятий, занимающихся воспроизводством инновационных ресурсов. [4, с.190] Это управление позволит объединить экономическую деятельность каждого производителя продукции с потребителем данной продукции, и объединить деятельность всех производителей в одно целое.

На современном этапе развития рыночной экономики определяющим фактором не только само предприятие и его оценка, а оценка инновационных бизнес-процессов, потенциал производственных предприятий и механизмы, позволяющие получить ожидаемые доходы.

Потенциалом промышленного предприятия выступает образованная совокупность основных инновационных технологий, объектов производства и персонала, который владеет данными технологиями и может их реализовывать в важнейших областях производства определенной территории. [7, с.198] То, насколько используется инновационный потенциал предприятия, напрямую зависит от стратегического развития предприятия и качества системы менеджмента.

Промышленный потенциал города Нижний Новгород в основном представлен предприятиями авиа-, судостроения и автомобилестроения. Заводы Нижнего Новгорода работают в транспортной сфере, электронного оборудования, черной металлургии, цветной металлургии, металлических изделий, химической продукции и нефтепродуктов, фармацевтике, пищевых продуктов и других сфер хозяйственной деятельности. Лидирует производство транспортных средств и выпуск оборудования: 60 % объема выпускаемой продукции, прежде всего – автомобилестроение 30 %.

Наукоемкие инновационные проекты осуществляют предприятия автомобилестроения (ГАЗ), судостроения («Красное Сормово», ЦКБ им. Р.Е. Алексеева) и авиастроения (авиазавод), электротоваров, радиоэлектроники (завод им. Г.И. Петровского). Крупные инвестиции вкладываются в атомную промышленность, информатику. Заводы Нижнего Новгорода выпускают продукцию, конкурентоспособную на

рынках многих стран мира (СНГ, Европы, ближнего зарубежья, Азии, Ближнего Востока, Америки и Латинской Америки).

Подводя итог, подчеркнем необходимость создания объединения промышленных предприятий Нижнего Новгорода с целью образования системы экономических отношений между субъектами одной территории, обеспечивающей возможность максимально эффективно управлять инновационным развитием предприятия. [2, с.215] Для этого необходимо активно использовать управляемые технологические бизнес – процессы. Этого можно достигнуть при устойчивой профессионализации кадров предприятия – инновационных менеджеров.

Используя единую стратегию инновационного развития промышленных предприятий России, можно решить все вышеперечисленные задачи и создать для общественного воспроизводства высокотехнологичную сферу.

Список литературы

1. Абрамов С.И. Управление инвестициями в основной капитал. – М.: Экзамен, 2013. – 543 с
2. Аньшин В.М. Инвестиционный анализ. – М.: Дело, 2012. – 280с
3. Аньшин В.М. Основы инвестиционного анализа. – М.: УРАО, 2010. – 100 с.
4. Батяева Т.А., Столяров И. И. Рынок ценных бумаг. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 303 с
5. Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия. – Киев: Эльга, Ника-центр, 2011. – 469 с.
6. Блохина В.Г. Инвестиционный анализ. – Ростов-н/Д.: Феникс, 2010. – 315 с.
7. Глобальная трансформация инновационных систем. Под ред. Н.И. Ивановой, М., ИМЭМО РАН, 2010. – 297 с.
8. Голиченко О.Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. М., Наука, 2009. – 361 с.
9. Егишянц С. Фундаментальный или технический анализ - кто кого? // 2012. – 91 с.
10. Инвестиции / под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Лямина. – М.: Проспект, 2011. – 440 с
11. Катуков Д.Д., Малыгин В.Е., Смородинская Н.В. Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий. М., Институт экономики, 2012. – 331 с.

ПРОБЛЕМЫ ОБЪЕКТИВНОСТИ ОЦЕНОК ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ЮГА ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Девяткин В.А.

Тюменский государственный архитектурно-строительный университет, г.Тюмень

В соответствии с Конституцией РФ Россия является социальным государством, деятельность которого направлена на обеспечение прав и свобод граждан, одним из важнейших таких прав является право на жилище. Состояние жилищного фонда и интенсивность развития рынка жилищного строительства отражают уровень социально-экономического развития страны и качество жизни его населения. В соответствие с официальной статистикой жилищная проблема остается на сегодняшний день актуальной для большей половины российских семей, причем для третьей ее части проблема настолько серьезная, что требует ее решения уже в ближайшие годы. Каждая четвертая семья в нашей стране имеет жилье, находящееся в плохом или очень плохом состоянии, либо жильё не соответствующее нормам проживания. Суммарная потребность населения России в жилье, в соответствии с [6], составляет более 1570 млн. м², что требует увеличения жилищного фонда на 46% от текущего значения. Период реализации ПНП «Доступное и комфортное жильё – гражданам России» (2005-2012 гг.) позволил государству улучшить жилищные условия лишь 35% нуждающихся семей.

Обеспеченность населения жилым фондом на территории Тюменской области позволяет региональным властям сохранять лидерство на территории России по интенсивности ввода в эксплуатацию объектов жилищного строительства (за последние три года прирост держится на уровне 1 м² жилья в год на жителя области). СМИ пестрят оптимистическими рейтинговыми оценками региона и прогнозами для него на среднесрочный период: к концу 2015 года показатель обеспеченности населения жильем в среднем на жителя Тюменской области должен повыситься до желанных 27,1 м² общей площади жилых помещений, в том числе среднегодовой прирост ввода в действие поднимется до 1,16 м² на тюменца!? Что является объективной причиной позитивности оценок СМИ? Столь высокий уровень оценок Тюменской области в сравнении со среднероссийскими мерками в первую очередь обусловлен приоритетностью положения сегмента

индивидуального жилищного строительства в нашем регионе. Доля вводимого в эксплуатацию малоэтажного жилья (ИЖС) к 2015 году, по прогнозам региональных властей [4], составит 60% от общего объема ввода жилья. Данному обстоятельству, в первую очередь, поспособствовали либерализация надзорных функций и принципов Градостроительного кодекса РФ в отношении данного сегмента инвестиционно-строительного комплекса и пресловутая «дачная амнистия», которая обеспечила за шесть последних лет интенсивность прироста показателя обеспеченности населения жильем на 15,31% (2011 год обеспеченность составила 24,1 м²). С точки зрения авторов статьи, данный показатель есть ничто иное вектор (некая абстракция, суррогат) зависящий от интенсивности таких составляющих как объемы ввода жилья и численности зарегистрированного населения на той или иной территории, в соответствии с чем совершенно не отражающий социально-экономические проблемы и эффективность реализации мер по их устранению. Так, при среднем уровне ввода в эксплуатацию площади квартиры в многоквартирном жилом фонде в 75 м², ИЖС ежегодно выдерживает интервал по Тюменской области в 120 -200 м², благодаря чему создается иллюзия в улучшении жилищных условий не 3 человек, как минимум 5 жителей региона. Тем ни менее, не смотря на всю позитивность динамики развития рынка жилищного строительства Тюменской области, социально-экономический индикатор жилищного фонда по Центральному федеральному округу Российской Федерации зафиксирован в отдельных областях на уровне 30 м² жилья на жителя (по европейским меркам показатель колеблется на уровне 39 заветных м²) по итогам 2012 года, следовательно есть к чему стремиться тюменским строителям и региональным властям, рановато «пожинать» плоды своего труда.

Субъективность оценочных показателей-критериев интенсивности решения жилищных проблем и уровня текущей потребности населения в жилье подчеркивает неослабевающий интерес к поиску универсальных критериев оценки эффективности развития рынка жилищного строительства (РЖС) в регионах России. В современной российской практике чаще всего встречается узкое понимание эффективности развития РЖС. Так, региональные власти и строительный бизнес чаще всего обращают свой взор на конечный результат строительства - отношение прибыли от реализации готового жилья к затратам на его возведение. В свою очередь данная трактовка категории «эффективность развития РЖС» стимулирует поиск новых технологий быстрого возведения «коробки» здания и дешевых ресурсов в целях сокращения затрат на производство строительной продукции. Данная практика при десятилетнем устойчивом росте цен на рынке готового жилья (ежегодный прирост цен по Тюменской области на уровне 20-25%) явилась благоприятной средой для прихода и «процветания» на этом рынке малоизвестных застройщиков, привлекающих подрядчиков и субподрядчиков с сомнительным качеством выполнения СМР. С точки зрения авторов данной статьи, данный вектор целесообразнее всего изучать с позиции социально-экономической эффективности развития рынка жилищного строительства (СЭЭРРЖС). Где под СЭЭРРЖС следует подразумевать - результативность развития инвестиционно-строительного комплекса, направленную на решение социально-экономических проблем в регионе. Результатами данного сценария исследования причин достижения эффективного развития рынка жилищного строительства следует признать: обеспечение населения региона рабочими местами в отрасли строительство и смежных отраслях экономики; замещение не только ветхого и аварийного, но и морально и экономически изношенного фонда современным, в отличие от распространенных процедур частичного восстановления жилищного фонда (ремонта, реконструкции, модернизации); предоставление рынку доступного, комфортного, но самое главное качественного жилья – осязаемого капитала пригодного для передачи по наследству поколению конца XXI века.

Источниками для проведения настоящего исследования социально-экономической эффективности развития РЖС послужили сведения [3,6,7] за двенадцатилетний период наблюдения. По результатам фильтрации статистических данных, применяя принципы многокритериальной оценки значимости показателей, была сформирована система критериев для проведения оценки социально-экономической эффективности развития рынка жилищного строительства Тюменской области, система представлена в сводной Табл. 1.

Таблица 1

Критерии оценки эффективности развития рынка жилищного строительства Тюменской области.
Корреляционная матрица¹²

Показатель	г, линейный коэффициент корреляции	Значимость критерия ($t_{кр}(0,95;10) = 2,26$)	
1	2	3	
1. Уровень обеспеченности населения жильем	0,8460	5,019	значим
2. Коэффициент доступности жилья	0,5128	3,889	значим
3. Процентная ставка по кредитам (годовая)	-0,4934	-4,794	значим
6. Количество семей, состоявших на учете на получение жилья и улучшившие жилищные условия	-0,8165	-4,473	значим
8. Годовой рост объемов ввода жилья по отношению к уровню прошлого года	-0,8029	-4,259	Значим
12. Годовой рост объемов реконструкции жилья и капитального ремонта по отношению к уровню прошлого года	-0,7566	-3,659	Значим
14. Количество зданий и сооружений, находящихся в незавершенном строительстве	0,7785	3,923	Значим
15. Объем жилищного строительства к объемам инвестиций в жилищное строительство по всем источникам – инвестиционная отдача	-0,9091	-6,903	Значим
16. Доля себестоимости строительства в общей средней стоимости 1 кв. м. жилья	-0,8253	-4,623	Значим
17. Общее количество застройщиков, осуществляющих жилищное строительство	0,6559	2,748	Значим
20. Удельный вес индивидуального жилищного строительства в общем объеме вводимого жилья	0,8283	4,675	Значим
26. Коэффициент износа ОПФ строительных организаций	0,9004	6,546	Значим
42. Годовой прирост ВРП на душу населения	-0,8014	-4,236	Значим

Таким образом, в состав предлагаемой системы критериев оценки социально-экономической эффективности развития рынка жилищного строительства вошли как измерители эффективности развития отрасли строительства (составляющие потенциала отрасли, инвестиционная отдача и риск), так и измерители социальной эффективности и активности региона. Рекомендуемая система показателей-критериев оценки позволяет сформировать матрицу, в которой возможно осуществление количественных оценок с соблюдением следующих принципов - системности, объективности, многомерности и динамичности. Применение указанных концептуальных положений и разработанных методических рекомендаций к оценке и моделированию процессов на инвестиционно-строительных рынках субъектов РФ способно, на наш взгляд, не только существенным образом повысить научную обоснованность и комплексность исследований регионально-отраслевых процессов в решении социальных проблем в России, но и стать действенным инструментом совершенствования практики управления предпринимательством на региональном уровне,

¹² В ходе корреляционно-регрессионного анализа, проведенного на массиве статистической информации по Тюменской области за 2000 – 2013 гг., для темповых индикаторов эффективности развития отрасли строительства и социально-экономических индикаторов развития региона были отобраны лишь те, которые удовлетворяли значимости и объективности; оценка была проведена с помощью: 1) t-критерия Стьюдента; 2) Q-критерия Бокса-Пирса; 3) автокорреляции. При проверке критериев на автокоррелированность использовалось поэтапное смещение позиций в интервале до четырех лет. Из 43 показателей прошедших фильтрацию значимыми оказались только 13 показателей-критериев оценки. Проверка также была проведена по отношению к интегральному критерию оценки социально-экономической эффективности развития рынка жилищного строительства. Корректность указанных межкритериальных сопоставлений была проверена использованием в расчетах данных за ряд смежных лет $[1 \div 4]$, поскольку межгодовые средние показатели позволяют в достаточной степени нивелировать негативное воздействие на формирование региональных индикаторов развития различных кратковременных, случайных, субъективных факторов, не поддающихся учету и оценке в составе факторов, определяющих эффективность развития рынка жилищного строительства.

заняв свое место в системе научного обеспечения государственного регулирования развития регионов в Российской Федерации.

После фильтрации показателей, с проверкой их на значимость, для оценки эффективности развития рынка жилищного строительства осуществлена нормализация отобранных критериев в целях приведения массива в сопоставимый вид (безразмерная величина)^{13,14}. Процедура нормализации критериев оценки позволяет проводить оценку отраслевых рынков в комплексе воздействия как внешних, так и внутренних факторов с помощью некоего интегрального критерия оценки. Процедуру нормализации показателей в виде перехода $F_j(x) \rightarrow \delta_j(x)$, $j = \overline{1, m}$, от многомерных величин критериев $F_j(x)$ к безразмерным $\delta_j(x)$ по каждому j -ому показателю, отобранному в систему критериев оценки, рекомендуем проводить по следующей схеме [1]:

$$\delta_{jt}(x) = \begin{cases} \frac{F_{jt}(x)}{F_j^0}, & j \in M_1; \\ \frac{F_j^0}{F_{jt}(x)}, & j \in M_2, \end{cases} \quad (1)$$

где $j = \overline{1, m}$ - номера оцениваемых показателей (Табл. 1); $t = \overline{1, T}$ - номера периодов времени; $F_j(x)$ - значение j -го критерия оценки для периода времени t (эмпирика); F_j^0 - оптимальное значение j -го критерия оценки из T -периодов времени, определяемое как:

$$F_j^0 = \underset{1 \leq t \leq T}{extr} F_j(x) = \begin{cases} \max_{1 \leq t \leq T} F_j(x), & j \in M_1; \\ \min_{1 \leq t \leq T} F_j(x), & j \in M_2, \end{cases} \quad (2)$$

где M_1 - подмножество критериев оценки, которые максимизируются;

M_2 - подмножество критериев оценки, которые минимизируются.

Расчёт интегрального критерия оценки социально-экономической эффективности развития рынка жилищного строительства предлагаем производить с помощью аддитивной свертки безразмерных величин согласно схеме:

$$F^k = \left[\sum_{j=1}^m \frac{F_{ij}^o}{F_{ij}} + \sum_{j=1}^m \frac{F_{ij}}{F_{ij}^o} \right] \rightarrow \max_{d \in S};$$

$$\bar{d} = \arg \max_{d \in S} F^k,$$

где F_t^k - компромиссный критерий оптимальности для периода времени t (интегральный критерий оценки социально-экономической эффективности развития рынка жилищного строительства).

Интегральную оценку СЭЭРРЖС (F_t^k) рекомендуем дополнить эвристическими методами исследования, а именно распределив сформированную систему оценочных показателей – критериев на блоки по назначению, введя весовой коэффициент значимости (вес) блока. По результатам оценки (формулы (1) – (3)) вынесем динамику интегрального коэффициента комплексной оценки социально-экономической эффективности развития рынка жилищного строительства на Рисунок 1. Динамика противоречива, циклична приблизительно в четыре года с разной амплитудой вариации. За 12-ти летний период наблюдений интегральный коэффициент показал амплитуду колебаний (вариацию) в среднем на уровне 5 %, что является допустимым в соответствие

¹³ По таким оценочным критериям, как темпы развития жилищного строительства, экономики региона, благосостояния населения в ряду динамики за эталонное значение был выбран максимальный уровень значения. Число нуждающихся в улучшении жилищных условий, незавершенное строительство, износ ОПФ строительных организаций и пр. – наилучшим был признан тот период, на который пришелся наименьший уровень значения критерия оценки в ряду динамики. Уровень обеспеченности населения жильем должен по своей сути максимизироваться, но проведя обзор статистических данных по регионам Российской Федерации, выявлены наилучшие показатели обеспеченности в Центральном федеральном округе (Тульская область 26,3 м², Московская область 29,6 м², Тверская область 28,2 м²), в связи с чем в качестве эталона принимаем «заветные» 30 м² на душу населения.

¹⁴ Обзор мирового ипотечного рынка жилья выявил приоритетное значение процентных ставок по ипотечному кредитному договору для России в 6% - идеальное значение, позволяющее реализовать принцип «доступности» в покупке жилья на первичном рынке посредством ипотечного кредитования. Данная процентная ставка позволяет домохозяйству не потерять имеющийся уровень жизни и благосостояния на долгосрочный период инвестиционного бремени. Следует напомнить, что официальная инфляция в России по итогам 2012-13гг варьирует на уровне 6-7 % годовых, о чем упорно не желает знать кредитно-банковская система при оформлении ипотечных кредитных договоров с населением РФ.

принципами закона нормального распределения (критический порог колебаний в 10% годовых для рядов динамики).

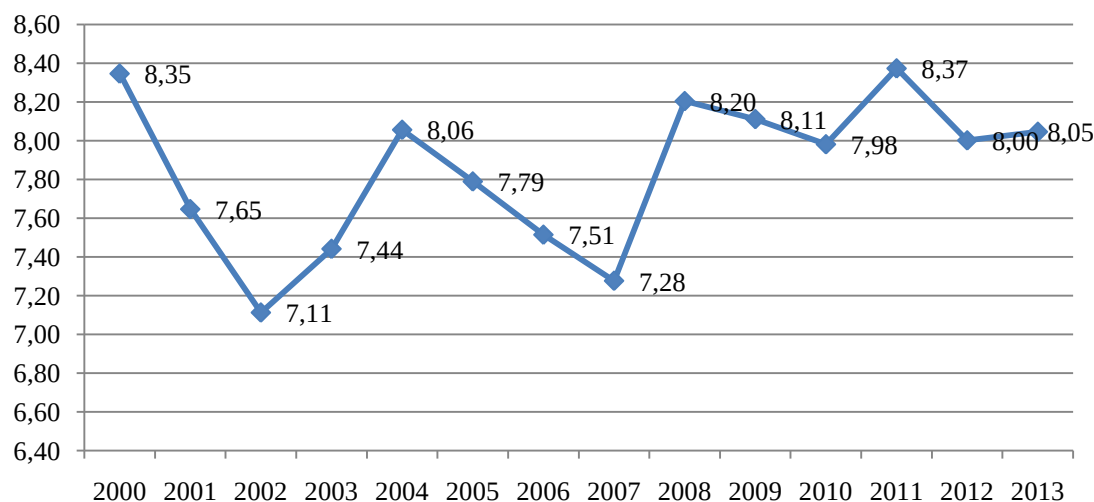


Рис.1. Динамика интегрального коэффициента социально-экономической эффективности развития жилищного строительства в Тюменской области, балл

При проверке на значимость ряда выявлено очень низкое значение стандартной ошибки – менее 1,56% погрешности, что подчеркивает значимость интегрального коэффициента для комплексной оценки рынка жилищного строительства. Асимметричность относительно средней величины (-0,15) и относительно медианного уровня (-0,283) очень слабая, далека от 1, причем отрицательная, что свидетельствует о несущественном левостороннем распределении ряда, то есть правая область (последние годы) показывает равномерность развития всех заявленных индикаторов в оценочной модели. Следовательно, построение прогнозов от 2010 года обоснованно, а сами прогнозы можем признать достоверными. Но, не смотря на доводы о достоверности и значимости ряда динамики (2008-2013 годы) интегрального коэффициента, тем не менее следует признать, что Тюменская область характеризуется слабой инвестиционно-строительной активностью рынка жилищного строительства, интенсивности которой недостаточно для решения назревших жилищных проблем, улучшения ситуации в сфере ЖКХ, а в целом повышения уровня обеспеченности и качества жизни населения. Так нормой – идеалом следует признать величину интегрального критерия в 13 баллов. В нашем же случае, на протяжении трех периодов – 2000 г., 2008 г., 2011 г. – величина превысила порог только в 8,3 балла. В том числе если расширить диапазон наблюдения с захватом советских периодов жилищного строительства, то Тюменская область смогла выйти на объемы жилищного строительства в натуральном измерении в 2008 году в сравнении с интенсивностью развития отрасли до 1992 года. То есть, возникает еще одно направление для математических исследований и обоснований – это поиск объективных временных интервалов для реализации механизмов оценки и прогноза. Иными словами, срабатывает рычаг – сравнивая со слабейшим – оценки высоки (объект привлекателен), сравнивая с сильнейшим – оценки меркнут.

Возвращаясь к региональным особенностям развития рынка жилищного строительства и проблемам объективности его оценки, следует подчеркнуть: темпы старения жилищного фонда существенно опережают темпы прироста объемов жилищного строительства по Тюменской области, не смотря на принимаемые меры региональными органами исполнительной власти, финансируемые из различных источников; не снижаются также показатели аварийности и ветхости жилого фонда, наоборот имеет место стабильное их повышение и по состоянию на начало 2012 года текущая потребность выросла до 4177,4 тыс.м², на начало 2014 года – до 4325,2тыс.м². Тюменская область нуждается в следующих объемах жилищного строительства: для замещения ветхого и аварийного жилого фонда необходимо 4325,2тыс. м²; для обеспечения демографических процессов и снижения социальной напряженности необходимо ввести в эксплуатацию более 5300 тыс.м². Теоретически в стационарном режиме при условии сохранения отраслью достигнутых темпов роста обновления жилого фонда, Тюменская область могла бы решить жилищную проблему за 4,45 года (9547/2147), возникшую на 1.01.2014 года. Но так как имеет место динамичность демографических, социальных, рыночных и прочих характеристик развития региона исследуемый ряд не стационарен, подвижен и подвержен влиянию риска и неопределенности, что зачастую является серьезным препятствием для реализации поставленных планов и реализации заявленных

стратегий и концепций. Предприниматели и чиновники сталкиваются с необходимостью работать по обстоятельствам, по ситуации, откладывая на второй план ранее озвученные стратегии, вынуждены, например, делать поправку на демографические процессы (внутреннюю миграцию и старение россиян) и интенсивность старения жилого фонда и ЖКХ. Так не секрет, основными инвесторами на рынке жилья юга Тюменской области выступают жители ХМАО и ЯНАО, рассматривая данный вид инвестиций альтернативой хранению сбережений во вкладах в банках либо в иных финансовых инструментах, подверженных повышенным инвестиционно-финансовым рискам на территории современной России. Отсюда, по разным источникам, до 35 % новостроек введенных в эксплуатацию в г.Тюмени не заселено, что влечет за собой уже проблемы для ЖКХ и коренных жителей населенных пунктов юга области.

Лучше всего с ограниченными возможностями процесса прогнозирования, с нашей точки зрения, справляется детерминированная модель. Уравнение регрессии для построения прогноза необходимого размера годового объема ввода жилья в эксплуатацию на 2013-2016 годы в условиях территориальных особенностей Тюменской области будет иметь следующий вид:

$$S = 39,42261 + 201,268 * F^k \pm \Delta_{\text{погреш}} \quad (4)$$

где F^k - прогнозные значения общей интегральной оценки социально-экономической направленности развития жилищного строительства с учетом сохранения значимости показателей на 2012-2016 годы.

При достижении желанных 13 баллов интегральными коэффициентами СЭЭРРЖС Тюменская область при прочих равных условиях в год по оптимистическому сценарию может обеспечить ввод в эксплуатацию объектов жилищного строительства на уровне 2656 тыс.м², тем самым покрывается текущая потребность в 9547,81 тыс.м² за 4 года. Продемонстрированные расчеты конечно же условные, в основу расчетов заложена текущая обеспеченность жильем тюменца в 21 м². Причем, оценка развития рынка жилищного строительства в регионе подчеркивает приоритетность застройщика в строительстве крупногабаритного жилья, а в условиях низкой инвестиционной активности населения на этом рынке (менее 30% в общем объеме инвестиций) позволяет застройщику диктовать свои правила игры (проектные решения, формирование рыночной цены продажи вне законов экономической теории «спроса и предложения», при этом экономя на качестве применяемых строительных материалов и квалификации рабочей силы и пр.). Следует также отметить особенность нашего региона - до 40 % от всего объема ввода жилья приходится на ИЖС, которое существенно отличается от типового многоквартирного домостроения своими крупными размерами. Все выше перечисленное, позитивно сказывается только на виртуальном приросте уровня обеспеченности жильем тюменца, но не позволяет решать жилищные проблемы в реальности. Следовательно, формирование объективных оценок об уровне эффективности развития рынка жилищного строительства есть первостепенная задача государственных органов исполнительной власти, решение которой позволит снять «розовые очки» с чиновника и обывателя и поднять на поверхность реальные масштабы назревших проблем.

Развитие сферы жилищного строительства, по мнению авторов статьи, должно преследовать единую цель - рост благосостояния населения и региона, прирост национального богатства. Реализацию поставленной цели возможно осуществить лишь в условиях единения целей всех участников рынка жилья – застройщика, банков, органов исполнительной власти – создание реальной возможности удовлетворения потребности населения в комфортных и качественных условиях проживания по доступной цене по примеру скандинавских стран. Реализация такой схемы развития жилищного строительства решит проблемы обеспеченности населения жильем, застройщика - заказами, рабочих - зарплатой, бюджета – налоговыми поступлениями. Пока же большинство участников рыночных отношений в сфере жилищного строительства заняты достижением меркантильных целей - зарабатыванием сверхприбыли на необоснованном росте цен на недвижимость и приумножением собственного благосостояния.

На страницах настоящего опуса затронуты лишь два современных суррогата оценки эффективности развития рынка жилья – окупаемость затрат (отношение прибыли к затратам на строительство и реализацию жилья) и обеспеченность населения жильем (отношение площади жилища к численности зарегистрированного населения на ограниченной территории). Следует также упомянуть о коэффициенте доступности жилья – отношение расходов домохозяйства из трех человек на покупку квартиры к годовому уровню заработной платы двух его человек, занятых в экономике. Среднероссийский показатель (отраженный в стратегиях, программах и концепциях развития региона) колеблется около трех лет, то есть если дословно, то мама и папа откладывают все 100% заработанных денег на покупку по среднерыночной цене квартиру в 54 м², при этом не тратя денежные средства на покупку продуктов питания, оплату коммунальных услуг и прочие обязательные платежи. По программе «Жилище» коэффициент доступности жилья более демократичен – в течении семи лет домохозяйство

из трех человек погашает из зарплаты за минусом прожиточного минимума стоимость покупки квартиры. Что это за критерии оценки? Это желаемые позиции разработчиков стратегических показателей улучшить на бумаге условия жизни населения? Следовательно, проблема повышения объективности оценок развития рынка жилищного строительства очерчена, один из возможных путей ее решения описан механизмом реализации процедуры формирования сбалансированной системы оценочных показателей с расчетом интегрального критерия социально-экономической эффективности развития рынка жилищного строительства. Авторы статьи надеются на получение откликов читателя настоящего издания по поднятой проблеме. Проблема комплексная и решать ее необходимо совместными силами, так как сектор экономики «строительство» остается локомотивом российской экономики и региональных бюджетов. Назрела необходимость единения целей всех участников рынка жилья – застройщика, банков, органов исполнительной власти – создание реальной возможности удовлетворения потребности населения в комфортных и качественных условиях проживания по доступной цене по примеру скандинавских стран. Реализация такой схемы развития рынка жилищного строительства решит проблемы обеспеченности населения жильем, застройщика – заказами, рабочих – зарплатой, бюджета – налоговыми поступлениями. Пока же большинство участников рыночных отношений на рынке жилищного строительства заняты достижением меркантильных целей – зарабатыванием сверхприбыли на необоснованном росте цен на недвижимость и приумножением собственного благосостояния, в том числе чему способствует ограниченность оценочных критериев.

Список литературы

1. Бузырев В.В., Васильев В.Д., Зубарев А. А. Выбор инвестиционных решений и проектов: оптимизационный подход. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999. – 224 с.
2. Жилищный кодекс РФ от 29.12.2004 № 188-ФЗ.
3. Филимонова Л.А. Оценка текущего состояния и перспектив развития жилищного фонда юга Тюменской области. / Филимонова Л.А., Матюков А.А., Абушева Я.М., Девяткин В.А.// Сборник научных трудов Sworld по материалам международной научно-практической конференции. 2011. Т. 20. № 4. С. 69-77.
4. Распоряжение Правительства Тюменской области от 30 августа 2012 г. № 1686-рп. Долгосрочная целевая программа «Развитие жилищного строительства в Тюменской области» на 2011 - 2015 годы.
5. Селютина Л.Г. Анализ основных социально-экономических показателей потребности в жилье // Экономические проблемы развития строительства в регионе в современных условиях: сб. научных трудов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002. – с. 97-102.
6. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/.
7. www.tumstat.gks.ru/default.aspx

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕКОНСТРУКЦИИ МОРАЛЬНО УСТАРЕВШЕГО ЖКХ И ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ГОРОДА ТЮМЕНИ

Филимонова Л.А.

ФГБОУВПО Тюменский государственный архитектурно-строительный университет, г.Тюмень

Проблема энергоэффективности ЖКХ на сегодняшний день в условиях роста цен на энергоресурсы при падении мировых цен на углеводороды является одной из острейших для России, и в частности Тюменской области. Несмотря на принятие в этой области многочисленных нормативных документов, ориентированных на реформирование ЖКХ и повышение энергоэффективности жилищного строительства, предполагающих комплекс мер по стабилизации ситуации, «парниковый эффект» и процессы «отапливания улиц» остаются реалиями в XXI веке. А в условиях необходимости реконструкции наличного жилого фонда и его постоянного выбытия вследствие износа необходимо наращивать объемы ввода жилья опережающими темпами по сравнению с темпами выбытия, в соответствии с чем «нерадивый» застройщик экономит на энергоэффективных технологиях и строительных материалах. Проблема энергоэффективности ЖКХ и жилищного строительства приобретает особую важность в связи с тем, что состояние в этой области определяет также и социальную обстановку в стране и регионе за счет падения реальных доходов населения при удорожании квартплаты.

В настоящее время эксплуатационное энергопотребление существующих жилых и общественных зданий в России примерно в 3 раза превышает аналогичные показатели в технически развитых странах со сходными природно-климатическими характеристиками.

Энергосберегающие программы, теоретические разработки, образцы оборудования, ввод экспериментальных объектов, осуществляемые в последние 10-15 лет, пока не оказали практического влияния на энергоемкость городов и поселений, но создали реалистичные предпосылки для снижения энергопотребления зданий и сооружений. В связи с тем, что ежегодный прирост жилых и производственных площадей за счет нового строительства сегодня составляет примерно 1% от существующих площадей, основной потенциал энергосбережения содержится в эксплуатационной сфере и может быть реализован посредством капитального ремонта, реконструкции и санации действующих основных фондов.

По экспертным оценкам удельные теплотери в зданиях распределяются следующим образом: до 40% – за счет организованной и неорганизованной инфильтрации нагретого воздуха, до 30%– за счет недостаточного сопротивления теплопередаче ограждающих конструкций, до 30%– за счет нерационального расходования горячей воды и нерегулируемого режима эксплуатации систем отопления. Ссылаясь на [1], выделим ключевые причины нерационального расходования тепловой энергии на уровне России:

- несовершенство нерегулируемых систем естественной вентиляции;
- недостатки архитектурно-планировочных и инженерных решений отапливаемых лестничных клеток и лестнично-лифтовых блоков;
- недостаточное теплоизоляционное качество наружных стен, покрытий, потолков подвалов и светопрозрачных ограждений;
- отсутствие приборов учета, контроля и регулирования на системах отопления и горячего водоснабжения;
- чрезвычайно развитая сеть наружных теплотрасс с недостаточной или нарушенной тепловой изоляцией;
- устаревшие, и в большинстве непроизводительные, типы котельного оборудования;
- отсутствие действенного механизма материальной заинтересованности энергопотребителей в ее экономии;
- крайне недостаточное использование нетрадиционных и вторичных источников энергии [3].

В целях реализации приоритетов в области энергосбережения за годы реформ Правительством РФ был принят ряд нормативно-правовых актов: Федеральный закон «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» №261-ФЗ [2]; Концепция энергетической политики России; Федеральный закон «Об энергосбережении» № 28-ФЗ от 03.04.1996 г. заложены основополагающие принципы энергосберегающей политики и основы управления энергосбережением, включая и организацию государственного надзора за эффективностью энергопотребления. Относительно Тюменской области следует отметить комплексную программу (Рисунок 1), рассчитанную на период вплоть до 2020 года, в которой учтена большая часть мероприятий, рекомендованных Международным энергетическим агентством (Италия, 2009 г.) для России. На Рисунке 1 представлена схема жизненного цикла функционирования жилищного фонда, включающая в себя два уровня: рынок жилищного строительства и содержания и ремонта жилищного фонда.

Обобщив имеющиеся источники информации, расширим свод проблем, препятствующий внедрению энергоэффективных технологий на уровне нового жилищного строительства и реконструкции морально устаревшего жилого фонда с учетом региональных особенностей города Тюмени:

1. Несоответствие уровня доходов населения и стоимости жилья (25 тыс.руб./мес. против 65 тыс.руб./м²) при высокой стоимости привозных энергоэффективных технологиях.
2. Мягкие бюджетные ограничения на фоне изъятия получаемой экономии на уровне бюджетных учреждений соцкультбыта в бюджетном и тарифном процессах.
3. Удельные теплотери в зданиях по оценкам на 2014 год: до 40% – за счет организованной и неорганизованной инфильтрации нагретого воздуха, до 30% – за счет недостаточного сопротивления теплопередаче ограждающих конструкций, до 30% – за счет нерационального расходования горячей воды и нерегулируемого режима эксплуатации систем отопления.



Рис.1. Схема жизненного цикла функционирования жилищного фонда

4. Недостаточная обеспеченность энергоэффективными технологиями инженерной инфраструктуры при высоком моральном износе основных фондов ЖКХ (более 60 % зданий введено в эксплуатацию на рубеже 60-70 гг.), причем срабатывает пагубная практика ведения торгов по проведению капремонта – выигрывает тот подрядчик, который дает минимальную стоимость работ.

5. Недостаточная нормативно-правовая база, регламентирующая ответственность застройщика в применении не современных энергонеэффективных технологий в возведении зданий при низком уровне информированности и энергетической грамотности заказчика и домохозяйств.

6. Требования к окупаемости проектов за счет снижения издержек существенно более жесткие, чем требования к проектам с новым строительством в части энергоэффективности и энергосбережения в будущем в процессе эксплуатации здания.

7. Проблемы дефицита ресурсов решаются за счет наращивания производства, а не за счет повышения энергоэффективности.

Сформулируем основные причины «неискоренности» проблемы под п.3 Удельные теплотери в зданиях по результатам энергоаудита жилищного фонда Калининского района г.Тюмени, проведенного Территориальным экспертным центром при ТюмГАСУ в 2014 году:

- несовершенство нерегулируемых систем естественной вентиляции;
- низкое качество и неплотности сопряжения оконных переплетов и балконных дверей;
- недостатки архитектурно-планировочных и инженерных решений отапливаемых лестничных клеток и лестнично-лифтовых блоков;
- недостаточное теплоизоляционное качество наружных стен, покрытий, потолков подвалов при отсутствие светопрозрачных ограждений;

- отсутствие полное или частичное приборов учета, контроля и регулирования на системах отопления и горячего водоснабжения;
- чрезвычайно развитая сеть наружных теплотрасс с недостаточной или нарушенной тепловой изоляцией;
- устаревшие и непроизводительные типы котельного оборудования в территориальных границах застройки 60-80 годов XX века;
- отсутствие действенного механизма материальной заинтересованности энергопотребителей в ее экономии;
- крайне низкое использование нетрадиционных и вторичных источников энергии, например: применение светопоглощающих пленок на окнах, светопоглощающих батарей на крышах с последующей генерацией энергии в помещения общего пользования, датчиков движения, доводчиков на двери и пр.

Но, ключевой проблемой низкого уровня внедрения энергоэффективных технологий в стране и в регионах остаются принципы централизованного планирования при огромном влиянии интересов монопольных структур - топливно-энергетического комплекса, который не желает терять имеющийся «лакомый кусок» сверхприбыли от экспорта углеводородов на мировом рынке. Так в соответствие с официальными данными Роснефти – нижний предел стоимости барреля нефти для корпорации 25 долларов, что даже при нынешнем уровне падения мировых цен до 70 долларов позволяет достойную маржу. Падение цен на углеводороды на мировом рынке усугубляет положение застройщика/подрядчика в отношении покупательской способности рубля, так как рынок энергоэффективного оборудования и машин в России до 80 % представлен импортными производителями, в отличие от таких секторов экономики как сельское хозяйство, металлургия и стройиндустрия. Населению России тем более в ближайшие годы будут не привлекательны меры по реконструкции и технической модернизации собственного морально устаревшего имущества на фоне падения курса национальной валюты, так как треть их текущих расходов приходится на импортные товары. Следовательно, пока экспорт углеводородов будет превалировать в доходной части бюджета государства о переходе на энергоэффективные технологии в строительстве и реконструкции морально устаревшего жилищного фонда остается только мечтать, внедряя научно-технические мероприятия 80-х годов прошлого столетия, при этом истощая запасы собственных резервов (по сообщениям ОПЕК 2010 года США обладали стратегическими запасами на 240 лет, у России диапазон на уровне 45 лет).

В соответствие с выше перечисленным считаем, что стратегия энергосбережения в сфере строительства и эксплуатации зданий и сооружений должна строиться на следующих постулатах:

- 1) применение системного подхода в выполнении комплекса энергосберегающих мероприятий градостроительного, архитектурно-планировочного, конструктивного, инженерного и эксплуатационного характера;
- 2) реализация целевого метода разработки и реализации системы энергосберегающих мероприятий, ориентированных на получение максимальной экономии невозобновляемых топливных ресурсов за счет модернизации и реконструкции эксплуатируемых зданий, сооружений, инженерных систем, коммуникаций и энергетических объектов;
- 3) сокращение объемов добычи и экспорта углеводородов, дефицит которых будет способствовать появлению «кулибиных» XXI века и по примеру Европы получим реальные, а не виртуальные энергоэффективные технологии и энергосберегающие мероприятия.

Системная реализация энергосберегающих мероприятий, по экспертным оценкам, позволяет сократить эксплуатационные энергозатраты в жилищном секторе в 2,0–2,5 раза. При этом удельная доля энергосбережения за счет совершенствования градостроительных решений составит 8–10%, архитектурно-планировочных решений – до 15%, конструктивных систем – до 25%, инженерных систем, включая системы вентиляции – до 30%, за счет совершенствования технологии эксплуатации, включая установку приборов учета, контроля и регулирования тепло-, водо- и электропотребления – до 20%. А в результате реализации всех озвученных мероприятий получим социально ориентированное государство и правительство (Рисунок2).

Очевидно в ближайшие два-три десятилетия, на стыке периодов истощения традиционных и недостаточного развития новых энергоисточников, возникнет дефицит энергоресурсов и резкое их удорожание, в связи с чем задача экономии энергоресурсов станет приоритетной для каждого россиянина.



Рис.2. Корректировка стратегических целей на уровне Правительства Тюменской области

Список литературы

1. http://www.abok.ru/for_spec/articles.php?nid=135.
2. Федеральный закон «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» №261-ФЗ.
3. Филимонова Л.А., Игошева М.Е. Проблемы реализации энергоэффективных технологий в жкх и жилищном строительстве региона.//Актуальные проблемы строительства, экологии и энергосбережения в условиях Западной Сибири: Сб. науч. тр. по материалам научно-практической конференции – Тюмень: Изд-во РИО ФГБОУВПО «ТюмГАСУ», 2014 г. – 94-99.

ПРОБЛЕМЫ ТЕРМИНОЛОГИИ В ОЦЕНКЕ РИСКА

Куприянова М.В.*,Куприянов В.В.**

*Рязанский филиал МЭСИ, г.Рязань

**ФГБОУ ВПО РГУ, г.Рязань

Для задачи идентификации, оценки и последующей обработки риска предприятия необходимо разграничить понятия «интенсивность», «значимость», «вероятность», «последствия» как метрологические характеристики риска.

Вероятность соотносится с частотностью проявления того или иного негативного фактора или со степенью уверенности, являясь мерой того, что событие может произойти [1].

Последствия – это результат событий, оцененный, как правило, в денежных единицах, (1) необходимых для нейтрализации воздействия негативного фактора, либо (2) означающих отклонение от ожидаемого результата (с точки зрения безопасности, это отклонение в негативную сторону). Результат рискованного события – ущерб: интересам, прибыли, стабильности, рыночной стоимости бизнеса и т.п.

Значимость – это, в распространенной практике, произведение вероятности на размер максимально возможного ущерба от наступления негативного события.

Под интенсивностью следует понимать силу проявления рисков фактора. Например, для качественного определения причин неурожая говорят: «редкие дожди», «очень редкие дожди», «чрезвычайно редкие дожди», «засуха», - имея в виду насыщенность негативного воздействия.

Риск можно рассматривать как знак, содержащий в себе информацию о взаимодействии предприятия с внешней средой. Как и любой знак, риск имеет «план содержания» и «план выражения».

План содержания риска – это «означающее», т.е. источники и механизмы негативного влияния.

План выражения – это «означающее», т.е. отклики предприятия. План выражения риска «читается» в виде непосредственных результатов деятельности: дополнительные затраты, снижение выручки, снижение эффективности производства и пр.

Как информативный знак риск подчиняется тезису об асимметричности связи между означающим и означаемым. Одно означающее может соответствовать разным означающим и наоборот: следовательно, можно найти примеры полисемии (снижение прибыли – это результат и падения рыночных цен, и действия погодных факторов) или синонимии (глобальный финансовый кризис может проявиться и в дефиците ресурсообеспечения, и в текучести кадров, например).

Рисковые явления связаны между собой двумя типами отношений:

– ассоциативными - по сходности содержания или выражения: группировка факторов по источникам риска или по объектам проявления – производство, кадры, продажи и финансы,

– синтагматическими – корреляции и временного распределения, т.е. последовательности или одновременности.

Характеризовать содержательную сторону (субстанцию) риска будут такие параметры, как интенсивность (качественная характеристика) и вероятность воздействия. Форма, в которой находит свое выражение содержательная сторона, характеризуется масштабом (количественная характеристика) и вероятностью последствий (vs. вероятность воздействия). Единство плана выражения и плана содержания составляют информационную структуру риска (см. Рисунок 1).



Рис.1. Информационная структура риска.

Если рассматривать риск как единицу информации, то оценка его значимости - это отнюдь не «произведение вероятности на максимальный ущерб». В отношении знаков различают «значение» и «значимость».

«Значение» риска – это соотношение означаемого и означающего («чувствительность» предприятия к фактору риска). Отсюда следует, что цель обработки риска – снижение его значения, создание более высокого порога чувствительности к негативному воздействию.

«Значимость» риска появляется только при рассмотрении комплексной системы рисков, в сравнении с другими рисками, и определяется отношением конкретного риска к прочим членам системы. Поскольку вне системы отдельный риск может существовать только абстрактно, в качестве модели, рисковое поле следует изучать в виде фактов сочетаний причин и последствий, в терминах различий при сравнении с рядами других проявлений и других первопричин. Такой подход применяется, например, в сценарных моделях риск-менеджмента.

Таким образом, изучение системы рисков предприятия должно реализовываться в рамках исторического и дескриптивного (диахронического и синхронического) подходов. Первичным следует считать описание отдельных рисков для определения их индивидуальных значений. Полученные результаты дают основу для сравнительного анализа значимости рисков, учета их развития во времени и во взаимосвязи с другими факторами.

Список литературы

1. Богоявленский, С.Б. Управление риском в социально-экономических системах. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 147 с.
2. Менеджмент риска: термины и определения. ГОСТ Р 51897-2002 // Государственный стандарт Российской Федерации. – М.: ИПК Издательство стандартов. – Принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России 30 мая 2002 года № 223-ст.

ПРО ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПОЛИТИКУ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ В РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОМ КОМПЛЕКСЕ ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Корякина А.В.

Калининградский государственный технический университет, г.Калининград

Важнейшим рычагом воздействия на предпринимательскую деятельность субъектов хозяйствования и экономику страны является инвестиционная политика - одна из составных частей экономической политики государства. При помощи инвестиционной политики государство непосредственно может воздействовать на темпы объема производства, на ускорение научно-технического прогресса (НТП), на изменение структуры общественного производства и решение многих социальных проблем.

Под инвестиционной политикой государства понимается комплекс целенаправленных мероприятий, проводимых государством по созданию благоприятных условий для всех субъектов хозяйствования с целью оживления инвестиционной деятельности, подъема экономики, повышения эффективности производства и решения социальных проблем.

Государство само по себе может быть инвестором, но главным направлением государственной инвестиционной политики является усиление инвестиционной активности всех субъектов инвестиционной деятельности в России [2].

Цель инвестиционной политики - реализация стратегического плана экономического и социального развития страны. Но в любом случае конечной целью инвестиционной политики является оживление инвестиционной деятельности, направленной на подъем национальной экономики и повышение эффективности общественного производства.

Задачи инвестиционной политики зависят от поставленной цели и конкретно сложившейся ситуации в стране. К ним могут относиться: выбор и поддержка развития отдельных отраслей хозяйства; реализация программы по конверсии военно-промышленного комплекса; обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции; поддержка развития малого и среднего бизнеса; поддержка развития экспортных производств; обеспечение сбалансированности в развитии всех отраслей экономики России; реализация программы жилищного строительства в стране, в частности для военных и др.

Разработанная и принятая инвестиционная политика не может быть выполнена без наличия четкого механизма ее реализации [1]. Она, как правило, должна включать в себя: выбор надежных источников и методов финансирования инвестиций; определение сроков и выбор органов, ответственных за реализацию инвестиционной политики; создание необходимой нормативно-правовой основы для функционирования рынка инвестиций; создание благоприятных условий для привлечения инвестиций.

Кроме государственной инвестиционной политики можно выделить региональную, отраслевую и инвестиционную политику отдельных субъектов хозяйствования. Под региональной инвестиционной политикой понимается система мер, проводимых на уровне региона, способствующих мобилизации инвестиционных ресурсов и определению направлений их наиболее эффективного и рационального использования в интересах населения региона и отдельных инвесторов [5] переходом на рыночные отношения все большую роль в инвестиционной деятельности играют отдельные субъекты Российской Федерации и коммерческие организации в связи с перераспределением финансовых потоков в пользу последних.

Особенностью рыбохозяйственного комплекса России с точки зрения определения политики его развития, в том числе инвестиционной политики, является, с одной стороны, ее зависимость от внешних (общегосударственных, региональных, отраслевых) факторов, а с другой стороны, от способности предприятий и организаций отоблагодетельствовать в конкретные сроки собственные, привлеченные и заемные инвестиционные ресурсы в целях развития. Поэтому при разработке инвестиционной политики рыбохозяйственного комплекса наряду с общими принципами отраслевой политики следует придерживаться и некоторых принципов, характерных для инвестиционной политики коммерческих организаций, а именно: нацеленность инвестиционной политики на достижение не только государственных, но и стратегических целей предприятий и их финансовую устойчивость; учет инфляции и фактора риска; экономическое обоснование инвестиций; формирование оптимальной структуры портфельных и реальных инвестиций; ранжирование проектов и инвестиций по их важности и последовательности реализации исходя из имеющихся ресурсов и с учетом привлечения внешних источников; выбор надежных и более дешевых источников и методов финансирования инвестиций.

Инвестиции - относительно новый для нашей экономики термин. В рамках централизованной плановой системы использовался только одно понятие "капитальные вложения", под которым понимались все затраты на воспроизводство основных фондов, включая затраты на их ремонт. В научной литературе эти два понятия в последние годы трактуются по-разному, поскольку инвестиции - это более широкое понятие, чем капитальные вложения.

Все проблемы, присущие в основном рыбохозяйственному комплексу, можно подразделить на внутренние и внешние. Решение первых в основном зависят от усилий предприятий, организаций и органов управления рыбного хозяйства в организации взаимодействия, от форм и методов хозяйствования, от политики в области совершенствования системы управления производством, от направлений и темпов научно-технического прогресса, материально-технического обеспечения, от условий сбыта рыбной продукции, использования сырьевых, материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Если решение внутренних проблем в основном зависят от возможностей и резервов предприятий рыбного хозяйства, то внешние проблемы должны решаться комплексно, в общей системе развития страны в целом.

Что касается основных внутренних проблем развития производственного потенциала рыбного хозяйства и, в частности, основного капитала, то они связаны с расширением собственных инвестиционных возможностей и усилением инвестиционной привлекательности предприятий для внешних инвесторов, поэтому это довольно широкий спектр проблем. Из внутренних проблем развития рыбного хозяйства них можно в первую очередь выделить следующие: в связи со снижением платежеспособного спроса населения, повышением транспортных тарифов и цен на энергоносители и вызванного этим ухудшением финансового состояния рыбодобывающих предприятий резко сократилась география промысла. Конкуренция за получение квот вылова в этих районах постоянно усиливается, так как выделяемых квот недостаточно для эффективного использования промыслового флота; значительный физический и моральный износ основных средств, в первую очередь промыслового флота, который в среднем составляет около 90-92%, а на отдельных предприятиях превышает 100% [6]; сокращение объемов вылова, ориентация предприятий на экспорт в основном неразделанной мороженой рыбопродукции, падение конкурентоспособности береговой рыбообработки, обусловили резкий спад производства и доходов предприятий. Существенно снизились использование рыбоперерабатывающих, холодильных, судоремонтных, тарных мощностей, пропускной способности морского рыбного порта; хронический дефицит в оборотных средствах, взаимные неплатежи, резкое сокращение государственной поддержки, почти полное отсутствие инвестиционной активности, уменьшение объемов производства привели к тяжелому экономическому положению основной части предприятий и организаций; низкий уровень технологической и технической оснащенности перерабатывающих производств на флоте и на берегу, не обеспечивающих достаточный уровень конкурентной способности вырабатываемой продукции не только на внешнем, но и на внутреннем рынке рыбных товаров; недостаточное научное обеспечение производства. Резко снизился объем исследований по состоянию сырьевой базы, многократно сократилось количество научно-исследовательских рейсов [4]. Практически прекращено проектирование новых типов современных рыбопромысловых судов, чем усугубляется техническое отставание отрасли рыбного хозяйства России по сравнению с другими рыболовными державами и переориентирует заказы на судостроение с российских на зарубежные верфи; медленное формирование рыночной и финансовой инфраструктуры. Отсутствуют реальные сдвиги в формировании электронных оптовых рынков и т.д.; резкий спад производства в рыбохозяйственном комплексе страны и, в первую очередь на градообразующих предприятиях, поставил ряд городов и поселков России за грань их выживаемости, обострил социальные проблемы.

Во многом перечисленные внутренние проблемы возникли в процессе реформирования рыбохозяйственного комплекса.

Основные проблемы в области флота связаны с необходимостью повышения эффективности его работы [3]. Кардинально оно возможно только при замене эксплуатирующихся судов судами нового поколения, что обеспечит меньшую энергоемкость и трудоемкость производства и создаст лучшие условия эксплуатации судов. Вместе с тем, значительное обновление флота в ближайшие годы маловероятно по ряду причин, в первую очередь из-за отсутствия необходимых инвестиционных ресурсов.

Одним из основных и наиболее рациональных направлений привлечения инвестиций является финансовый лизинг, т.е. получение в аренду судов и оборудования с выкупом его в оговоренные в договорах о финансовом лизинге сроках. В этом случае получаемое в аренду имущество сразу же переходит в пользование лизингополучателя, но становится его собственностью после полного выкупа этого имущества. Инвестиционные затраты несет лизингодатель, как правило, за счет получения кредитов. Поэтому лизингополучатель оплачивает не только стоимость имущества, но и проценты за кредит и стоимость услуг лизинговой компании. Однако, такое направление привлечения инвестиций имеет ряд преимуществ по сравнению с прямым кредитованием. Как правило, условия операций финансового лизинга как при аренде судов, так и оборудования, одинаковы. Они заключаются в том, что лизингополучатель при заключении договора должен оплатить примерно 20% стоимости получаемого в аренду имущества, гарантиями же выполнения договорных платежей являются: 50% - ипотека поставляемого по финансовому лизингу имущества, а 30% - ипотека имущества лизингополучателя или правительственные гарантии. При получении же прямых инвестиционных кредитов они на 100% гарантируются или залогом (ипотекой) имущества получателя или правительственной гарантией. Если учесть, что при лизинговых операциях требуется предоплата лизингополучателем 20% стоимости имущества, а у российских рыбопромышленных предприятий, как указывалось выше, собственные денежные ресурсы отсутствуют, то эту часть средств необходимо будет получать в форме прямых инвестиционных кредитов. При таких условиях для осуществления операций финансового лизинга в качестве гарантии оплат 50% является ипотека имущества лизингополучателя или правительственные гарантии, что вдвое меньше, чем при прямом инвестиционном кредитовании. Стоимость же приобретаемого оборудования при лизинге лишь примерно на 2% выше, чем при прямом инвестиционном кредитовании.

По оценке специалистов стоимость основного производственного капитала в рыбохозяйственном комплексе России постоянно снижалась. Учитывая, что средний износ основных фондов достиг 90%, остаточная стоимость основных производственных фондов составляет 400 млрд. долларов США, распыленных среди более чем 2000 предприятий. Отсюда ясно, что в рыбохозяйственном комплексе России [6] залоговые ресурсы недостаточны в связи с низкой остаточной стоимостью основных фондов. Их сумма может многократно уменьшиться при переоценке остаточной стоимости основных производственных фондов независимыми экспертами, которых в обязательном порядке привлекают лизингодатели и кредиторы. При этом малоликвидное имущество вообще в залог не принимается. В целом же можно сделать вывод, что финансовый лизинг, при котором потребность в залоговых ресурсах минимальна, является основной формой привлечения инвестиционных ресурсов в перспективном периоде для предприятий рыбной промышленности России [7,8].

Осуществление операций финансового лизинга требует их организационного оформления. Так как строительная стоимость судов зависит от серийности заказов на судостроение, то целесообразно формировать пакеты таких заказов не каждым предприятием в отдельности, а в целом по рыбохозяйственному комплексу одного или даже нескольких бассейнов по заявкам всех предприятий. Это возможно путем создания региональных лизинговых компаний рыбной промышленности, что позволит не только понизить стоимость лизингового имущества, но и более грамотно, при меньших рисках оформлять лизинговые сделки. Такая компания по заявкам предприятий должна формировать пакеты заказов, заключать лизинговые сделки с судостроительными верфями и предприятиями -производителями оборудования и передавать суда и оборудования в сублизинг предприятиям рыбной промышленности. Еще более эффективным является создание единой лизинговой компании Западного и Северного рыбопромысловых бассейнов.

Важнейшим и первоочередным направлением повышения эффективности работы действующего флота является его модернизация. При минимальных денежных затратах она может дать быструю экономическую отдачу. Наиболее эффективными направлениями модернизации судов являются: увеличение их производственных мощностей по заморозке рыбы, переоборудование рыбных цехов для углубления обработки рыбного сырья (например, для филитирования рыбы), перевод силовых установок на потребление более дешевых тяжелых видов топлива (флотского мазута вместо дизельного топлива).

Проблемы в отрасли в области инвестиций в развитие портового хозяйства и судоремонтного производства. Основные фонды морских рыбных портов находится в достаточно хорошем состоянии, так как в основном они включают сооружения и здания с длительным сроком службы. Однако, для развития их грузооборота и повышения эффективности требуется обновление парка крановой и малой механизации.

Залоговые ресурсы портов могут быть значительными, если государство позволит в качестве гарантий возврата кредитов и осуществления платежей по операциям финансового лизинга использовать такие портовые сооружения, как причалы, которые являются государственной собственностью. Для создания собственных источников финансирования воспроизводства основного капитала требуется улучшение использования пропускной способности морских рыбных портов путем расширения номенклатуры перерабатываемых грузов. Для этого необходимо переоборудование грузовых районов, в частности их переспециализация. Важным является и совершенствование государственной тарифной политики и организации обслуживания судов. Особо это важно для морских рыбных портов Балтики и Мурманска. Для предприятий-судовладельцев проблемой являются высокий уровень портовых взносов в российских портах, неудовлетворительное состояние таможенного обслуживания, работы санитарных властей, увеличивающих продолжительность обработки судов. В особенности последнее ощутимо для судов прибрежного лова, продолжительность рейсооборота которых минимальна и, следовательно, задержки с таможенным и санитарным обслуживанием очень значимы и увеличивают продолжительность рейсооборота иногда до 20%. Высокие же портовые сборы приводят к тому, что российские суда уходят под выгрузку в порты Клайпеда, Рига и Таллин.

Рыбное хозяйство России располагает достаточными производственными судоремонтными мощностями. На многих судоремонтных предприятиях, судоремонтных мастерских, цехах основное технологическое оборудование физически и морально устарело. Загрузка всех СРЗ по основной деятельности является очень низкой.

К основным внешним проблемам общего характера, влияющим на экономическое состояние рыбной промышленности области, относятся: недостаточные объемы выделяемых правительством РФ промышленных квот вылова высокорентабельных объектов промысла; недостаточные объемы финансовой государственной поддержки; слабая правовая защита инвесторов; повышение цен на энергоносители, тарифов на транспортные услуги; жесткая и постоянно изменяющаяся налоговая и кредитная политика государства; инфляция; низкие доходы основной части населения и недостаточный объем платежеспособного спроса; отсутствие действенной законодательной системы, защищающей отечественного товаропроизводителя; до сих пор в рыбохозяйственном комплексе региона и России в целом не удалось сформировать рациональную систему управления, адекватную условиям современного периода. Внешние проблемы во многом предопределены состоянием и доступностью для отечественного промысла водных биологических ресурсов, являющихся основным источником сырья для рыбной промышленности. В связи с тем, что использование Мирового океана становится все более многообразным, обостряются экологические проблемы. Состояние запасов водных биоресурсов все более находится в прямой зависимости от степени антропогенного воздействия на экосистемы водоемов. В наибольшей степени эти последствия проявляют себя во внутренних морях и в прибрежной зоне, в том числе и на Балтике.

В качестве важнейшей проблемы развития предпринимательства в рыбохозяйственном комплексе России выступает проблема создания законодательной системы, защищающей отечественного товаропроизводителя.

Таким образом, ускорение инвестиций в рыбное хозяйство требует решения широкого спектра задач, как непосредственно связанных с формированием инвестиционных ресурсов, так и с повышением эффективности рыбохозяйственного производства и сбыта рыбной продукции.

Список литературы

1. Бюджетная пятилетка российского эксклава, 2001 – 2005 гг. /гл. упр. по бюджету и финансам администрации Калининград. обл.; ред. Л.И. Сергеев. – Калининград: ИП Мишутина И.В., 2005.
2. Гранберг, А.Г. Основы региональной экономики. – 2-е изд. – Москва: 2001. – 495 с.
3. Дремлюга, Д. О строительстве рыбопромысловых судов в России.// Рыбное хозяйство 2011, № 6. С. 20 – 23.
4. Корякина А.В., Теплицкий В.А., Мнацаканян А.Г. Инвестиционные ресурсы рыбохозяйственного комплекса. Монография. /Изд-во Калининградского государственного технического университета – Калининград: 2014. – 97 с.
5. Письмак, В. Новые формы организации инновационного процесса//Экономика, 2003, № 9. - С. 53 – 65.
6. Теплицкий, В.А. Методические положения оценки инвестиционной привлекательности: Межвузовский сборник научных трудов /под ред. Л.И. Сергеева. – Калининград: изд-во РГУ им. И. Канта, 2008. - С. 34 - 61
7. Экономика/Издание 3-е, переработанное и дополненное /под редакцией д.э.н. профессора А.С. Булатова. – Москва: «Юристъ», 2011. – 894 с.
8. Экономика предприятия (фирмы)/ Учебник. 3-е изд. перераб. и доп./ под редакцией профессора О.И. Волкова и доцента О.В. Девяткина – Москва: ИНФРА-М, 2006. – 600с.

РОЛЬ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ФЕДЕРАЛЬНЫМИ И РЕГИОНАЛЬНЫМИ ОРГАНАМИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Баранов А.П., Булигенова Д.А.

Оренбургский государственный университет, г.Оренбург

На современном этапе развития Российской Федерации фундаментальной проблемой является развитие федерализма. Ключевую роль в эффективном развитии федеративных отношений, безусловно, играет региональная политика. Основным отрицательным фактором в сфере развития федерализма служит децентрализация власти, так как обширный круг властных полномочий, имеющих ключевое значение для благоприятного социально-экономического климата в регионах, принадлежит именно федеральным органам исполнительной власти. Существующий механизм власти приводит к увеличению бюджетных расходов на содержание системы государственного и местного управления, дублированию выполняемых функций, и как следствие, безответственности руководителей регионов.

Принимая во внимание, что деятельность органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления имеет решающее значение для развития регионов, актуальными являются вопросы правового регулирования разграничения существующих полномочий между федеральными, региональными и местными органами исполнительной власти, укрепления позиций самостоятельности регионов в области управляемых финансов. Стабильное и эффективное развитие регионов невозможно без поддержки федеральных органов исполнительной власти путем реализации государственных программ.

Приоритетом реализации государственной региональной политики должно стать сокращение существующих различий в уровне социально-экономического развития субъектов Российской Федерации.

Выявление и раскрытие потенциала развития каждого региона – это основная задача, которая поставлена перед федеральными и местными органами исполнительной власти. В ситуации отсутствия целенаправленной государственной политики в области развития Федерации и регулирования территориального подхода социально-экономического развития Российской Федерации и ее субъектов необходимо разработать новый подход к формированию федеративной политики, ориентированной на совершенствование конституционно-правовых основ федерализма, формирование стратегии территориального развития Российской Федерации на основе государственной поддержки.

Современное состояние федеративных отношений характеризуется несовершенством конституционно-правовой базы. Закрепленные в Конституции принципы равноправия субъектов при взаимоотношениях в Федеральном центре, единого правового и экономического пространства на всей территории государства являются чисто формальными. В реальности все регионы Российской Федерации отличаются по своему уровню социально-экономического развития, а также правовому положению. Конечной целью изменения правовой базы путем законотворческого процесса должно стать не вмешательство Центральной власти в компетенцию регионов, однако при этом Центральная власть должна обеспечить максимальную защиту на территории любого субъекта общегосударственных интересов.

Кроме того, существующая модель межбюджетных отношений, при которой Центр аккумулирует общий объем доходов, является негативным, антистимулирующим фактором для эффективной работы регионов. Объем доходов, который остается в регионах, недостаточен для покрытия даже минимальных расходов. Недостаток денежных средств ставит субъекты в постоянную зависимость от Федерации. Следует так же отметить, что нормы действующего законодательства Российской Федерации в бюджетной и финансовой сферах практически полностью исключают институт ответственности Федерации и в то же время существенно ущемляют права субъектов путем установления многочисленных санкций. Соответственно, в целях разрешения данной проблемы, на современном этапе необходимо сформировать институт совместного ведения Федерации и ее субъектов в области бюджетной системы и предусмотреть судебный порядок разрешения возникающих споров.

Таким образом, дальнейшее развитие Федерации поставлено в прямую зависимость от того, сможет ли Центральная власть обеспечить единую стратегию регионального развития, успешная реализация которой позволит установить действительно эффективную систему взаимодействия федеральных, региональных и местных органов государственной власти, а также обеспечить участие населения в решении существующих проблем, что в конечном счете положительно отразится на развитии регионов.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В ФОРМИРОВАНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА МОЛОДЕЖИ

Евграшина И.А.

Филиал ФГБОУ ВО «Санкт-петербургский государственный экономический университет», г.Вологда

Главная роль в решении задач воспитания и формирования молодежи принадлежит государству. Основным инструментом решения данной стратегической задачи является государственная молодежная политика.

Государственная молодежная политика является системой формирования приоритетов и мер, направленных на создание условий и возможностей для успешной социализации и эффективной самореализации молодежи, для развития ее потенциала в интересах России. Она формируется и реализуется органами государственной власти и местного самоуправления при участии молодежных и детских общественных объединений, неправительственных организаций и иных юридических и физических лиц [6].

В настоящее время вопросы молодежной политики приобретают особую актуальность. Демографический прогноз Росстата до 2030 года показывает существенное снижение численности молодежи до 2025 г. с 35,2 млн. человек (2012 г.) до 25,6 млн. человек (2025 г.), или на 27,3%. Это означает, что на карту в ближайшем будущем будут поставлены и экономический рост страны, без которого невозможно повышение благосостояния населения, и само воспроизводство населения в России [1].

В Вологодской области основными документами, регламентирующими деятельность органов управления в рамках молодежной политики изложены в законе «О государственной молодежной политике на территории Вологодской области» [3] и Концепции государственной молодежной политики Вологодской области на 2006-2016 годы [4].

В докладе Всемирного банка «Развитие и новое поколение» говорится, что при разработке молодежной политики необходимо обратить внимание на три ключевых фактора [7]:

1. Возможности. Расширение возможностей развития человеческого капитала путем повышения доступности и улучшения качества образования и медицинского обслуживания; облегчения старта трудовой деятельности.

2. Способности. Развитие у молодежи способности принимать правильные решения путем признания молодых людей субъектами принятия решений, а также путем обеспечения условий, при которых эти решения опирались бы на необходимой информации, подкреплялись достаточными ресурсами и были разумными.

3. Предоставление «повторного шанса». Создание эффективной системы восполнения упущенных возможностей с помощью целевых программ, предоставляющих молодежи надежду и стимул компенсировать то, что было упущено из-за неблагоприятных условий или неверных решений.

Решения, которые принимаются правительством, должны оказывать воздействие на благополучие молодежи и общества в целом и способствовать формированию основополагающего человеческого капитала, т.е. возможности стать эффективными работниками, главами семей, гражданами и лидерами общества.

Основной целью государственной молодежной политики Вологодской области является создание условий для развития потенциала молодежи [2]. Основные задачи, их цели и программы, через которые решаются поставленные задачи, представлены в Табл. 1.

Таблица 1

Основные задачи реализации государственной молодежной политики Вологодской области

Задача	Цели	Программы
Развитие общественно значимой молодежной инициативы.	преодолеть высокий уровень патернализма в молодежной среде, повысить политическую и социальную активность молодежи	«Инициатива молодых» «Информационное обеспечение»
Создание условий для социального, культурного, духовного, физического, нравственного развития молодежи.	развитие личности, активно участвующей в государственной и общественной жизни, обладающей набором качеств патриота, труженика, человека,	«Образование и развитие», «Здоровье и спорт», «Экономическая самостоятельность», «Молодая семья», «Содействие занятости

	ведущего здоровый образ жизни, семьянина.	молодежи» «Возвращение в общество»
Создание условий для распространения в молодёжной среде ценностей образования и культуры.	повысить культурный и интеллектуальный уровень молодых граждан	«Образование и развитие», «Молодёжные учреждения»
Создание инфраструктуры для реализации мер, предусмотренных направлениями государственной молодёжной политики.	создание основы для реализации государственной молодёжной политики - сети специализированных учреждений, ведущих целенаправленную работу с молодёжью	«Молодёжные учреждения» и «Информационное обеспечение».

Как видно из Табл. 1, программы, через которые решаются поставленные задачи, затрагивают все составляющие человеческого капитала и способствуют его формированию. Главным результатом реализации молодежной политики должно стать увеличение вклада молодых людей в развитие региона и страны в целом.

В настоящее время эффективность тех или иных сфер деятельности чаще всего оценивается экономическими показателями. В решении молодежных проблем отсутствуют методики расчета экономической эффективности. Действующая модель государственной молодежной политики, опирается на количественные показатели (рост охвата молодежи, ее вовлеченности в различные молодежные практики), тогда как требуется переходить к повышению качества по всем направлениям развития молодежи и ее деятельности. На первый план выходит рост человеческого капитала молодежи.

В результате анализа программ молодежной политики вологодской области, проводимых в 2012 году, их целевых показателей и индикаторов выполнения выявлены следующие проблемы:

- отсутствие чётких критериев и достоверной, объективной оценки достигнутых результатов;
- недостаточное развитие инфраструктуры учреждений по работе с молодежью и информирование молодого поколения, а так же родителей об их функционировании;
- отсутствие стимулов и условий для полноценной реализации молодежного потенциала, развития молодежного общественного сектора, налаживания эффективного диалога между властью и молодежными организациями, развитию объект-субъектных отношений;

В числе первоочередных мер по реализации государственной молодежной политики должна стоять разработка системы оценки её эффективности, учитывая, что акцент необходимо делать на качестве реализуемых мероприятий, то такая оценка может быть получена в ходе исследования положения молодого поколения в регионе и вычисления индекса развития человеческого капитала молодежи

Наращивание человеческого капитала, рост конкурентоспособности молодежи на рынке труда требуют изменения институциональной составляющей молодежной политики, создания инфраструктур в молодежной среде, способствующих расширению возможностей молодых людей и формированию способностей, инвестирования в данную сферу ресурсов, как государственных, так и частных, формирования условий для самоорганизации и самореализации молодежи.

Список литературы

1. Молодежь России 2000-2025: развитие человеческого капитала. На правах рукописи. – Москва - 2013
2. О государственной молодежной политике на территории Вологодской области (ред. от 30.10.2012) [Электронный ресурс] : Закон Вологодской области от 29.11.2005 N 1376-ОЗ // КонсультантПлюс.
3. О государственной молодежной политике на территории Вологодской области (ред. от 30.10.2012) [Электронный ресурс] : Закон Вологодской области от 29.11.2005 N 1376-ОЗ // КонсультантПлюс.
4. О Концепции государственной молодежной политики Вологодской области [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Вологодской области от 13.01.2006 N 26 // КонсультантПлюс.
5. О Стратегии государственной молодежной политики в Российской Федерации (ред. от 16.07.2009) [Электронный ресурс] : распоряжение Правительства РФ от 18.12.2006 N 1760-р // КонсультантПлюс.
6. Об основных направлениях государственной молодежной политики в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Постановление ВС РФ от 03.06.1993 N 5090-1 // КонсультантПлюс.
7. World Development Report 2007 : Development and the Next Generation [Электронный ресурс] <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/5989>

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В АНТИКРИЗИСНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Ларин А.Н.

Финансовый университет при Правительстве РФ, г.Москва

Возникновение экономического кризиса ставит под угрозу нормальное функционирование экономики, парализует не только экономическую деятельность, но и взаимоотношения в основополагающих сферах человеческого жизнеобеспечения, угрожая безопасности и стабильности государства. Диагностика и предупреждение экономических кризисов, особенно в России, как в стране с формирующимися рынками, должны рассматриваться в качестве стратегически важных направлений в программах и прогнозах экономического развития.

Кризисы дестабилизируют не только банковскую систему, но и экономику страны в целом, поэтому построение устойчивой модели банковской системы служит цели преодоления экономических кризисов.

Антикризисное регулирование, при рассмотрении банковской системы в качестве его объекта, будет представлять собой процесс разработки и реализации постоянной действующего комплекса мер организационно-экономического и нормативно-правового воздействия со стороны элементов первого (регулирующего) уровня банковской системы по отношению к элементам второго уровня, направленного на минимизацию последствий глобальных кризисных явлений, которые могут стать угрозой стабильности банковской системы в целом.

Основные задачи антикризисного регулирования банковской системы представлены на Рисунке 1.



Рис. 1. Антикризисное регулирование банковской системы

Источник: составлено автором

Преодоление последствий глобального финансово-экономического кризиса 2008-2009 годов, характеризующееся глобализацией и переходом экономик развитых стран на инновационный путь развития, возможно только при условии сбалансированной государственной экономической политики, основанной на внедрении инноваций как в производственной, так и в денежно-кредитной сферах национальной экономики. Возрастающая роль государственного регулирования денежно-кредитной системы должна заключаться в поддержке инновационного развития банковской системы страны.

Инновации в наше время – не только одно из условий быстрого экономического развития (скачка, прорыва), но и суть развития экономики страны, в том числе банковской системы, в условиях глобализации, тесных взаимосвязей экономик различных государств.

Необходимость инновационного развития российской экономики и банковской системы в частности отмечается многими учеными, политиками и общественными деятелями. Но идентифицировать проблему – это только половина дела. Вторая половина – определить, что может стать той самой прорывной точкой.

Безусловно, определенные шаги в направлении инновационного развития экономики нашей страны все же сделаны. На развитие инноваций сегодня взят курс Правительства Российской Федерации. По поручению Председателя Правительства Минэкономразвития Российской Федерации разработана «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года». Заложенная в этот документ модель инновационной политики ориентирована на формирование экономики, основанной на новых знаниях и перспективных технологиях.

Выделим наиболее важные специфические черты при реализации инновационной деятельности в рассматриваемой области:

1. постоянная корректировка направленности инноваций в зависимости от объективного состояния дел в банковской системе;
2. использование современных информационных технологий для анализа данных при принятии решений в отношении эффективности инновации;
3. генерирование новшеств с помощью всех доступных передовых методов, а также на основе предвидения изменений политико-экономической обстановки в стране и в мире;
4. применение «ноу-хау» ведущих экспертов в области экономики, политики, финансов, права и т.д.;
5. реализация инновационной деятельности на каждом уровне банковской системы;
6. проведение глубокого экономического анализа каждого новшества.

При этом следует отметить, что создание инновации или инновационная деятельность – процесс, представляющий собой превращение продуктового, процессного либо организационного новшества при инвестиционной поддержке, в том числе со стороны государства, в инновацию в результате разработки этого новшества и его последующего внедрения (представлено на Рисунке 2). Отметим, что инновации создаются из новшеств крайне редко, большим успехом будет получение инновации.

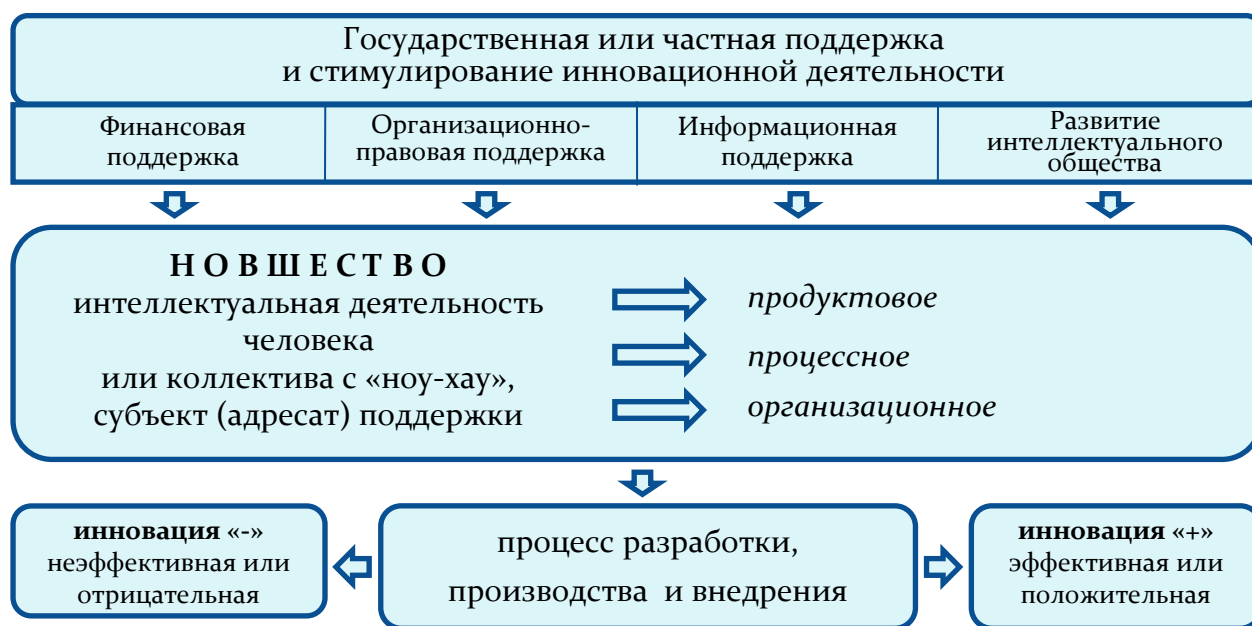


Рис.2. Алгоритм инновационной деятельности – процесс создания инновации

Источник: составлено автором

Банковская инновация – это новый продукт (процесс, услуга, метод), являющийся результатом основанной на новых знаниях и перспективных технологиях инновационной деятельности банка, внедрение которого положительно скажется на количестве клиентов банка и качестве их обслуживания, что, в свою очередь, вызовет рост социально-экономического потенциала банка и банковской системы в целом.

Банковская система России в отличие от ведущих зарубежных банковских систем сравнительно молодая, развивающаяся система, поэтому на современном этапе ее развития преобладают инновации имитационного характера. Так под влиянием зарубежной практики в России за последние годы произошел переход от классической филиальной модели к инновационному дистанционному банковскому обслуживанию, то есть банковские операции стали проводиться клиентами без визита в банк, например: дистанционное управление

своими счетами – онлайн-банкинг, посредством телефона – телебанкинг, посредством персонального компьютера – е-банкинг, посредством интернета – интернет-банкинг.

Однако в условиях постоянно нарастающей между банками конкуренции за клиентов, а также падения роста продаж банковских продуктов в результате экономического кризиса инновации в банковском секторе становятся необходимостью для российских банков. Тенденцией последних лет стало использование банками социальных сетей и онлайн-игр для продвижения и расширения рынка сбыта банковских услуг.

По нашему мнению, в качестве банковских инноваций могут также рассматриваться инновации в области антикризисного регулирования банковской системы.

В отношении создания инноваций в области регулирования банковской системы, процесс инновационной деятельности может включать в себя разработку, формирование и внедрение инновационных инструментов антикризисного регулирования.

Под определением «инновационные инструменты антикризисного регулирования» на основании уточненного определения «антикризисное регулирование» рассматриваются инструменты, созданные и примененные в ходе реализации государственных антикризисных мер в период глобального финансово-экономического кризиса, использование которых оказало положительное воздействие на развитие банковской системы («инновации «+»).

Таким образом, роль государства в регулировании банковской системы должна заключаться как в поддержке инновационного развития системы кредитных институтов, так и в поддержке инновационной деятельности в области инновационных инструментов антикризисного регулирования для обеспечения устойчивого развития банковской системы страны.

Список литературы

1. Дрогобыцкий И.Н. Системный анализ в экономике. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 423 с.
2. Кузнецов Б.Т. Экономика и финансовое обеспечение инновационной деятельности: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 295 с.
3. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки. – М.: КноРус, 2014. – 448 с.
4. Ларин А.Н. Механизмы антикризисного регулирования российской банковской системы// Финансовая аналитика. Проблемы и решения. Научно-практический и информационно-аналитический сборник. – М., 2012. – №21 (111). – с. 18-27.
5. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов по специальности «Менеджмент организации». – М.: ИНФРА-М, 2014. – 294 с.
6. Морозова Т.Ю. Институциональная среда антикризисного управления: уроки глобального кризиса (статья)// Эффективное антикризисное управление. – СПб., 2011. – № 2 (65). – с. 92-101.
7. Морозова Т.Ю. Институциональные проблемы диагностики слабых банков (статья)// Финансы и кредит. – М., 2010. – № 29 (413). – с. 16-24.
8. Мурычев А.В., Моисеев С.Р. О модернизации банковского регулирования и надзора// Банковское дело. – М., 2010. – № 3 (295). – с. 26-32.
9. Нестеров А.В. Инновации: системный подход// Компетентность. М., 2007. – № 6/47. – с. 3-13.
10. Тавасиев А.М., Мурычев А.В. Антикризисное управление кредитными организациями: учеб. пособие для студентов вузов. – М.: Юнити-Дана, 2014. – 543 с.

РОССИЯ И ВТО: ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ДВА ГОДА СПУСТЯ

Абашева Д. Р. (автор), Фатихова Л. Э. (научный руководитель)

Набережночелнинский институт (филиал) Казанского Федерального Университета (КФУ),
г.Набережные Челны

Прошло уже два года после вступления России во Всемирную Торговую Организацию. Переговоры, длившиеся рекордные 19 лет, привели к тому, что в августе 2012 года Россия стала полноправным членом ВТО. Споры, окружившие как вопрос вступления страны в организацию, так и последствия ее вступления для всех секторов нашей экономики длятся по сей день. Делать определенные выводы и однозначно оценивать выгоды или потери для экономики страны было бы неправильно. Должно пройти по крайней мере лет пять, так

называемый инвестиционный цикл, для того чтобы можно было оценить плюсы и минусы для секторов или экономики в целом.

Согласно опросу консалтинговой компании Global Counsel большинство российских компаний практически не ощутили последствий вступления в ВТО: ставки пошлин по большинству товаров снижаются медленно, тем самым участие России в ВТО скажется на кредитоспособности российских компаний не ранее 2016 года.

По словам директора департамента торговых переговоров Минэкономразвития Максима Медведкова результаты оказались в своем большинстве ожидаемыми. Возникли некоторые недовольства в аграрном секторе, которые, по-моему мнению, является обоснованными.

Результаты двухгодичного пребывания России в ВТО показывают, что российский рынок стал более открытым. Но так ли это выгодно для всех отечественных производителей? Какова ситуация на данный момент в самом чувствительном секторе экономики – аграрном?

Еще в период ведения переговоров практически все эксперты сходились во мнении, что именно сельхозпроизводители получают наибольший урон от конкуренции с зарубежными поставщиками. Фермеры зачастую в большей степени зависимы от тарифной защиты рынка и от субсидий и сильнее страдают из-за либерализации.

Самой наиболее уязвимой продукцией сельского хозяйства оказалась свинина. По условиям присоединения к ВТО импортные пошлины на свинину внутри квоты снизились с 15 до 0%, а вне квоты – с 75 до 65%. Благодаря этому резко вырос импорт дешевой свинины из Европы, а издержки российских производителей росли из-за слишком высоких цен на зерно. До вступления в ВТО свиноводство было одним из самых прибыльных секторов с рентабельностью по EBITDA около 40%, но уже к концу 2012 года даже производители, использующие самые современные технологии, работали на грани рентабельности.

Правила ВТО сказались и на производителях молочных продуктов: только за I квартал 2013 г. импорт по различным категориям вырос на 10–33%, а цены увеличились лишь на 3–5%. «Схожая ситуация наблюдалась и на рынке куриного мяса и говядины: импортные поставки опережали рост цен, а пошлины внутри квоты также существенно снизились сразу после вступления (с 55 до 15% для говядины и с 80 до 25% для куриного мяса). Возможно, это и было основной причиной санитарных ограничений на импорт мяса из Европы, США и Канады», пишет Global Counsel. [4, с. 4]

Среди ощутивших на себе негативные последствия ВТО оказались и российские производители сельхозтехники. Импортная пошлина на зерноуборочные комбайны при вступлении России в ВТО снизилась с 15 до 5%. По данным Евразийской экономической комиссии уже в первом полугодии 2012 г. импорт подскочил на 92,9% по сравнению с аналогичным периодом 2011 г.. Отечественные производители стали терять долю рынка и прибыль. В январе – апреле 2013 г. российское производство сократилось на 30%, говорил директор ассоциации «Росагромаш» Евгений Корчевой. На некоторое время помогла ЕЭК, которая для начала ввела на территории Единого экономического пространства (Россия, Белоруссия, Казахстан) предварительную защитную пошлину в 27,5%. В период пока на рынок действовала пошлина, комиссия провела расследование и констатировала, что резкий рост импорта действительно нанес ущерб отрасли, и решила сохранить защитную пошлину до 2016 г. Однако решение заблокировал Казахстан, и пошлину заменили на квоту. Но и к квоте появились претензии – Ассоциация производителей сельхозтехники Германии заявила, что мера противоречит правилам ВТО, ограничивает свободу выбора российских аграриев, подрывает их эффективность и конкурентоспособность.

Какие именно изменения произошли в объеме импорта можно увидеть на Рисунке 1.

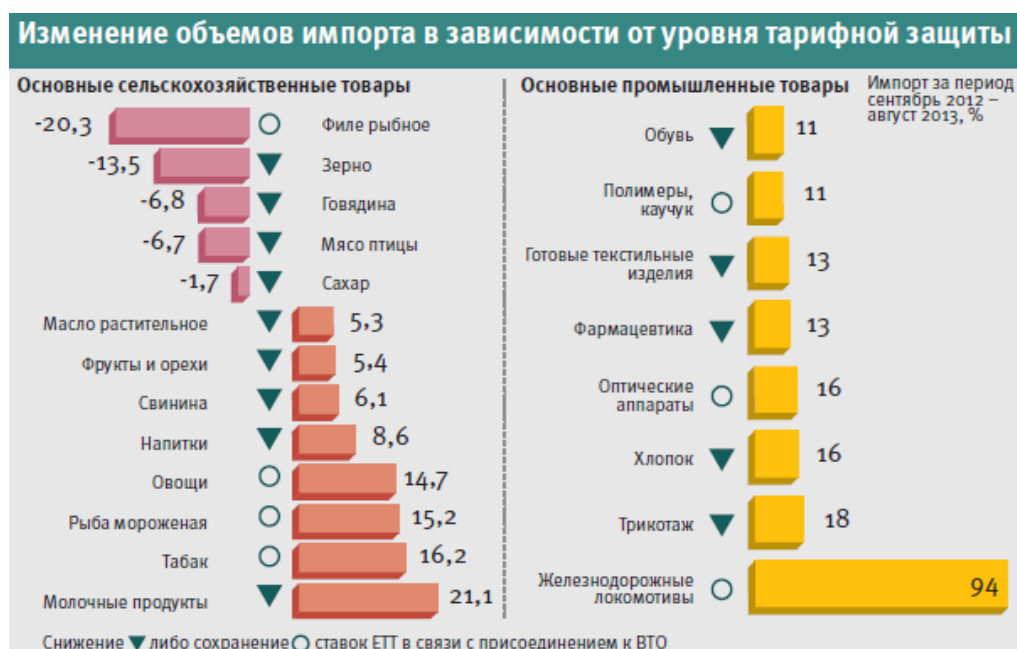


Рис.1. Изменения объемов импорта от уровня тарифной защиты
[Спецпроект ЦМТ «Стратегии российского бизнеса в условиях ВТО»]

Но между тем будет ли верным обвинять только ВТО в проблемах сельскохозяйственной отрасли? Как говорят многие эксперты, в первую очередь, проблему нужно искать не «извне», а «в» самом секторе.

В связи с этим председатель правления Национального союза производителей молока Андрей Даниленко выделяет следующие аспекты, которые напрямую влияют на молочную отрасль. «Во-первых, в ВТО: снижение пошлин. Во-вторых, вступление в Таможенный союз: наш главный конкурент по молоку – Белоруссия получила абсолютно безграничный доступ на наш рынок в тот же год, что мы вступили в ВТО. В-третьих, полное изменение уровня и подходов государственной поддержки отрасли. Отменили льготное топливо, отменили льготные удобрения. Взамен нам вроде дали дотацию на литр, но сделали систему настолько сложной, что, по-честному, большая часть производителей получить эту дотацию не может без приписок. В-четвертых, задержка субсидий. Дыра в бюджете по субсидиям на инвестиционные кредиты сегодня достигает примерно 25 млрд руб., и задержки по получению субсидий на эти кредиты составляют до шести месяцев. То есть все те, кто инвестировал в новое производство, в новые проекты, сейчас попали в очень тяжелую ситуацию».

Импорт молочной продукции увеличился на 25%, если в прошлом году импорт был 9 млн. т., то в этом году он уже стал 11 млн. т.. То есть это примерно 100 млрд. доходов, ушедшие за рубеж, в пересчете на налоги в бюджет которые составляют 10 млрд.

Сергея Юшина, руководителя исполнительного комитета Национальной мясной ассоциации в ВТО нет равных условий ведения бизнеса. Например, тарифные квоты для всех стран при ввозе в Россию мяса – 1,364 млн. т в год, и это до 2020 г., и это на 143 млн. населения. Для сравнения, Евросоюз – мясные квоты: на все про все – около 500 000 т на 500 млн. населения. Насколько это важный вопрос? Сейчас подходят к завершению переговоры ЕС с Канадой о практически зоне свободной торговли. Так вот, мясную группу отдельно выделили, опять-таки оставив тарифные квоты. Какая же это свободная торговля? И это понятно, потому что это ключевая отрасль, от которой зависит и растениеводство, и комбикормовая промышленность, и переработка, и т. д., и т. д. Европейцы это хорошо понимали, поэтому так и бились за льготные условия доступа на наш рынок мяса, и мясо было последним бастионом при присоединении к ВТО».[4, с. 12]

Как видим, проблем более чем достаточно. Так какие меры нужно предпринять, чтобы через несколько десятков лет Россия, имея преимущественный земельный потенциал, не оказалась страной с разрушившимся аграрным сектором?

В первую очередь, необходимо повышение конкурентоспособности российских товаров и услуг. «И с ВТО, и без нее мы все равно должны быть конкурентоспособны и на внутреннем рынке, и на внешнем. Пока динамика здесь не очень благоприятна. Хотя темпы роста импорта у нас действительно крайне низки, это во многом результат стагнации внутреннего спроса и стагнации промышленности. ВТО здесь не делает какого-то открытия – она катализирует и обостряет те проблемы и те болезни, которые у нас есть, но при этом, правда, дает некоторые возможности. Уже сейчас вступление в ВТО привело к тому, что мы должны были в значительной

мере перестроить всю свою нормативно-правовую базу регулирования и сельского хозяйства, и промышленности. И в этом плане и бизнес, и правительство учатся работать в ВТО и учатся работать в новых условиях».[4, с. 6, 9]

Во-вторых, это применение эффективных мер защиты отечественного рынка. Министр по торговле Евразийской экономической комиссии Андрей Слепнев констатирует, что «новая тема, которая стояла и стоит и перед регулирующими органами, и перед бизнесом, – умение пользоваться мерами защиты рынка. Сегодня мы уже не можем так свободно оперировать таможенным тарифом, как раньше. Но мы можем (и достаточно эффективно, как практика показывает) защитить отрасли, которые реально в этом нуждаются». В рамках работы комиссии был реализован целый ряд подобных мер. Сегодня ЕЭК применяет 15 защитных мер – шесть специализированных и девять антидемпинговых. Они касаются, например, трубной промышленности, зерноуборочных комбайнов, кондитерской промышленности, легких коммерческих грузовиков. То есть требующие защиты рынки и отрасли могут быть действительно защищены и ЕЭК располагает необходимым для этого инструментарием. Также планируется ввести новые меры – в частности, тарифную квоту как инструмент защиты от демпинга.

В-третьих, это господдержка. По словам Андрея Даниленко если Россия хочет конкурировать, то необходимо сделать уровень господдержки соответствующим. «Как минимум – обеспечьте ту поддержку, которую обещали, давайте ее вовремя и на таких условиях, чтобы мы могли ее получить. Какие еще есть возможности и методы для поддержки отрасли? Это техническое регулирование, это стандарты, это Налоговый кодекс. Давайте налоговые льготы. Если нет возможности давать деньги, не отнимайте их у производителей». [4, с. 12]

Между тем остаются не проясненными ряд вопросов «Во-первых, все-таки продовольственная безопасность или продовольственная независимость? Во-вторых, распределение поддержки «тонким слоем» по всей стране, по всем хозяйствам или все-таки по точкам роста? Мы считаем, что приоритет должен отдаваться точкам роста. Да, кому-то будет плохо, но там речь может идти уже о других мерах поддержки, где надо будет защищать уже людей. В-третьих, следует поддерживать конкурентоспособность за счет снижения издержек. В-четвертых, доходность должна быть основной целью государственной поддержки».[4, с. 14]

Немаловажное значение также имеет и политическая ситуация как в стране, так и взаимосвязь России с другими странами. Так, учитывая последние изменения на международной арене с участием России, политическим противостоянием в Украине, введением санкций рядом стран против России, наша страна также не осталась без ответных мер. В августе текущего года президент России Владимир Путин подписал указ «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации». Согласно распоряжению в течение года накладывается запрет или ограничения на импорт в Россию сельхозпродукции тех государств, которые ввели в отношении РФ санкции. Так, под данную меру попадает продукция США, Канады, некоторого ряда стран Европейского союза, Австралии и Японии. «В целях защиты национальных интересов будет запрещен или ограничен ввоз в Россию отдельных видов сельхозпродукции, сырья и продовольствия из государств, которые ввели экономические санкции против российских юридических и (или) физических лиц или присоединились к такому решению», - говорится в тексте сообщения. [3]

Таким образом, подводя итоги, нужно сказать, что решить проблемы в сельскохозяйственной отрасли, возникшие или же всплывшие наружу вступлением России в ВТО, необходимо не только самому производителю, но и государству. Государству необходимо подумать, каким образом можно повысить конкурентоспособность отечественной сельхозпродукции, осуществлять господдержку, таможенное администрирование. Для того чтобы были правильные результаты, нужно проводить правильную политику.

Список литературы

1. Россия и ВТО: два года вместе: [сайт]. URL: <http://www.swissinfo.ch/rus/россия-и-вто--два-года-вместе/38766402> (дата обращения 03.11.2014)
2. Центр экспертизы по вопросам ВТО: [сайт]. URL: <http://www.wto.ru> (дата обращения 03.11.2014)
3. Человек онлайн: [сайт]. URL: <http://chelovek-online.ru/zakon/article/politika/putin-nalozhil-embargo-na-selkhozproduksiyu-ssha-i-es/> (дата обращения: 03.11.2014)
4. Электронное издание: Ведомости. Форум «Стратегии российского бизнеса в условиях ВТО», 2013 г.

СБАЛАНСИРОВАННОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИИ – ОСНОВА РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Зацаринина Ю.В.

Оренбургский государственный университет, г.Оренбург

В настоящее время прослеживается тенденция положительного развития регионов Российской Федерации, с учетом дифференцированного развития территорий. Регионы адекватно реагируют на воздействия современного типа рынка. Проблемы и сложности, возникающие при сбалансированном развитии территорий, являются определяющими факторами при формировании фундамента правовой системы, ориентированной на решение актуальных задач, стоящих перед регионами на современном этапе развития. Данные анализа финансово-хозяйственной деятельности регионов указывают на повышение уровня социально-экономического развития Российской Федерации в целом. Однако по-прежнему негативным элементом в каждой региональной политике остается непропорциональность заложенных социальных и экономических составляющих и как следствие дисбаланс развития территории. Причинами неоднородного развития регионов могут быть, возрастание конкуренции, монополизация рынка, неравномерное распределение инвестиций, слабая государственная поддержка малого и среднего бизнеса, коррупция.

Независимость экономического развития является основной целью региональной политики. Для достижения указанной цели необходимо построить логическую цепочку последовательных действий в области региональной политики, определить основные направления развития территории. Иными словами, разработать реальный стратегический курс с явно выраженной инновационной направленностью. В данном направлении ведется работа как на федеральном, так и на региональном уровнях. Очевидно, что существующие программы развития имеют ограниченный (локализованный) спектр действия.

По поручению Президента Российской Федерации Путина В.В. Министерство экономического развития Российской Федерации работает над прогнозом долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. Изучение состояния и дальнейшие перспективы регионального развития являются основными вопросами прогнозного блока. Регионы так же не должны оставаться в стороне, в частности, предлагать свои пути развития, учитывая индивидуальные возможности и территориальные особенности.

Таким образом, только благодаря плодотворной совместной работе на разных уровнях управления государством, возможно разработать комплексный долговременный стратегический курс, ориентированный на формирование конкурентоспособной территории с развитым потенциалом экономического благосостояния.

Целевыми ориентирами региональной политики должны служить высокие стандарты благосостояния человека, конкурентоспособность региональной экономики на мировом уровне, инновации и сбалансированность в развитии.

В качестве обеспечения сбалансированного развития региона необходимо внедрить механизм налоговых и бюджетных льгот, иных преимуществ для субъекта Российской Федерации, ввести меры по бюджетной поддержке территорий с пониженным потенциалом развития, то есть модернизировать правовую базу в данном ключе. Действующая система налогов и сборов ограничивает самостоятельность регионов, ставит их в зависимость от средств федерального бюджета и, как следствие, является антистимулирующим фактором в развитии территории.

Следует преобразовывать систему финансовых стимулов органов государственной власти регионов, направить ее на проведение социально-экономических реформ, увеличить показатели обеспеченности инфраструктурой, внедрить систему поощрений лучших практик и результативности деятельности.

Повышение концентрации производства является приоритетной задачей развития экономики регионов. Для решения указанной задачи необходимо переводить регионы на инновационные модели экономического развития, применять современные формы промышленной политики, такие как территориально-производственные кластеры, производственные комплексы и другие, а также стимулировать инвестиционное развитие. Благодаря притоку инвестиций возможно накопление капитала, а, следовательно, создание материальной базы для расширения возможностей территории. Одним из важнейших сдерживающих факторов активизации инвестиционной деятельности в регионах Российской Федерации является законодательство, определяющее правовой режим инвестиционного процесса. Постоянно меняющееся законодательство служит дестабилизирующим фактором и формирует у потенциальных инвесторов чувство неуверенности в завтрашнем дне. Законодательство в области инвестиционной политики должно четко регламентировать деятельность формирующихся инвестиционных институтов, определять права собственности и гарантии соблюдения инвестиционных контрактов, содержать правовые основы по защите прав инвесторов.

В рамках расширения производства, как одного из приоритетных течений региональной политики, требуется параллельная разработка и реализация эффективной экологической политики, направленной на экологическое развитие, предотвращение негативного воздействия на окружающую среду, минимизацию техногенной нагрузки.

Географическое положение субъекта Российской Федерации, наличие либо отсутствие природных ресурсов определяют потенциал развития региона, его хозяйственную специализацию. В настоящее время для большинства регионов Российской Федерации преобладающим является ресурсопотребляющий тип развития. Природно-ресурсный фактор зачастую является основой для развития территории. Однако, данный фактор не является решающим условием развития региональной экономики. Мобильный, высококвалифицированный человеческий ресурс имеет более важное значение для территориального развития. Существующие на сегодняшний день проблемы низкого качества профессионального образования и депрофессионализма замедляют процесс интенсивного развития субъектов Российской Федерации. Основными актуальными ресурсами становятся информационная сфера и интеллект.

В данных условиях следует инвестировать в человеческий капитал, оказывать поддержку малому бизнесу, совершенствовать действующую кредитную систему для поддержки малого предпринимательства. Структура спроса на выпускаемых специалистов должна соответствовать структуре современной экономики.

Только правильное и эффективное использование ресурсного потенциала дает возможность реализоваться региону в современной конкурентной среде, что будет способствовать повышению социальной устойчивости и экономической стабильности региона.

Таким образом, повышение эффективности использования ресурсов, активизация инновационных процессов являются необходимыми предпосылками плодотворного развития территорий.

Повышение качества жизни населения – важное направление региональной политики и ведущий фактор, характеризующий развитость региона и страны в целом. Процесс управления качеством жизни, должен быть ориентирован на предоставление всем слоям населения равных возможностей для получения различных социальных благ. Необходимо развивать социальный фактор, так как экономическое развитие напрямую зависит от социального и наоборот. Снижение уровня безработицы, поддержка региональных систем образования, стимулирование рождаемости служат инструментами устойчивого и сбалансированного развития региона. Целесообразным было бы принятие единой концепции повышения качества жизни населения, в основе которой должна быть заложена идея разумного баланса интересов и недопустимости улучшения положения одних групп людей за счёт ухудшения других.

При разработке концепции повышения качества жизни необходимо придерживаться следующих принципов:

- применение опыта ведущих регионов;
- профессиональный подход;
- реально выполнимые на данном этапе развития региона задачи, на реализацию которых имеются все необходимые ресурсы.
- формирование мобильности и социальной активности в сознании людей;
- расширение возможностей человека, путем формирования либо расширения социальной инфраструктуры;
- поддержка научно-технической деятельности.

Следование указанным принципам позволило бы сформировать современную модель управления качеством жизни в регионе, постоянно направленную на повышение ее результативности, фундаментом которой бы стало сбалансированное развитие территории.

Таким образом, для каждого отдельного региона Российской Федерации должна применяться своя стратегия развития, в зависимости от его географического положения, экономического, социального, производственного потенциалов, конкретных проблем и возможностей экономического роста.

Результативность региональной политики в большинстве случаев также зависит и от степени её соответствия интересам территории. Баланс интересов территорий стал необходимым атрибутом механизма принятия управленческих решений.

В современных условиях экономики Российской Федерации сбалансированное развитие – это, пожалуй, единственная возможность для всестороннего развития и стабильности территорий.

В конечном счете, эффективность региональной политики и как следствие успешность развития территории зависят, прежде всего, от грамотной разработки и реализации функциональной стратегии использования общего ресурсного потенциала и интересов субъекта Российской Федерации.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Джамалудинова М.Ю.

Дагестанский государственный университет, г.Махачкала

В законодательстве многих стран не существует специального юридически определенного понятия «неправительственная некоммерческая организация». Особенно это характерно для стран прецедентного права (США, Великобритания). В то же время многие страны континентального (кодифицированного) права также не имеют общего законодательного определения негосударственной некоммерческой организации (например, Швеция). Вместо этого употребляются более конкретные определения «некоммерческая ассоциация», «фонд», «добровольческая организация», «благотворительная организация» и т.п., определяемые либо специфическими законами, либо устоявшейся практикой и внутренними документами (уставами) таких организаций[1].

В английском языке для обозначения неправительственных некоммерческих организаций используется несколько терминов. Среди наиболее часто используемых:

Not-for-profitorganization (NFPO) - организация, не направленная на извлечение прибыли, неприбыльная, некоммерческая организация (данный термин употребляется преимущественно в США, а также в международном сообществе для общего обозначения организаций подобного рода);

Non-governmentalorganization (NGO) - неправительственная организация (данный термин чаще всего применяется как обобщающий для различных стран в документах международных организаций);

Charity - благотворительная организация (данный термин применяется в Великобритании, и имеет там гораздо более широкое значение, чем современное русское значение слова «благотворительность», охватывая весь спектр общественно полезных неправительственных некоммерческих организаций);

Privatevoluntaryorganization (PVO) - частная добровольческая организация; Civilsocialorganization (CSO) - гражданская (общественная) социальная организация [4].

Несмотря на разнообразие терминологии, с организационно-экономической точки зрения все эти организации характеризуются рядом общих черт [2]:

- имеют институционально закреплённую структуру;
- отделены от государства;
- не распределяют прибыль среди своих учредителей или руководителей;
- самоуправляемы;
- добровольны (закон не требует обязательного членства, участия в них; их деятельность в определенной мере зависит от добровольных пожертвований или волонтерского труда).

Именно эти признаки считаются базовыми характеристиками некоммерческого сектора.

На основе анализа законодательства 100 стран Международный центр некоммерческого права и Всемирный Банк выявили лучшие практики в этой области и предложили общие рекомендации и принципы правового регулирования некоммерческих (неприбыльных) организаций. Они определяют порядок создания и регистрации, прекращения деятельности и ликвидации НКО. Некоммерческим организациям должно быть разрешено заниматься любыми видами деятельности в пользу своих членов и в пользу общества. Обычно некоммерческие организации создаются для решения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных задач, для охраны здоровья и природы, защиты прав человека, разрешения споров и конфликтов, а также в иных целях, направленных на достижение общественного блага.

Специальное внимание уделяется прозрачности и подотчетности деятельности НКО, предотвращению конфликта интересов. Имущество, доход, или прибыль неприбыльной организации не могут быть использованы для предоставления личных льгот, прямо или косвенно (например, стипендия для родственника) для любого учредителя, члена, должностного лица, члена органа управления, наемного работника, или донора, связанного с неприбыльной организацией [3].

Законодательство большинства стран не требует специальных процедур регистрации для НКО, получающих зарубежное финансирование. Например, в США любая организация, имеющая статус неприбыльной, может получать гранты или пожертвования из-за рубежа из частных или государственных источников. Это отражается только в ежегодной финансовой отчетности; не требуется какая-либо регистрация в качестве лоббиста. В то же время органы государственной власти публикуют различные руководства, которые выделяют и распространяют лучшие практики и помогают предотвратить нежелательные явления в финансировании НКО. Эти документы носят рекомендательный характер. В частности, учитывая опасность

международного терроризма, Министерство финансов США (Department of the Treasury) издало для НКО специальное руководство по предотвращению случаев финансирования террористической деятельности [5].

Примером страны, где правительство стремится контролировать финансовые потоки, поступающие в НКО из негосударственных, в том числе международных источников, является Зимбабве. В настоящее время в этой стране разрабатывается проект закона о некоммерческих и негосударственных организациях, в котором предполагается, что некоммерческие организации должны получать финансирование из-за рубежа исключительно под контролем правительства, для чего предполагается специальная регистрация НКО, получающих финансирование не из государственной казны.

За последние десятилетия негосударственный некоммерческий сектор стал значимой силой в глобальной экономике. По данным на 2012 гг. его суммарный вклад, определенный на основе данных национальной статистики 35 стран Европы, Азии, Северной Америки, Латинской Америки, Ближнего Востока и Африки, составляет 1,3 трлн. долларов, или 5,1% ВВП этих стран. Наглядно роль НКО в глобальной экономике иллюстрируют следующие оценки:

-некоммерческий сектор - седьмая крупнейшая экономика в мире, идущая сразу за Великобританией и Францией и опережающая Италию, Бразилию, Россию, Испанию и Канаду;

-некоммерческий сектор - один из крупнейших работодателей, а также действенный механизм мобилизации общественных ресурсов. В деятельности НКО участвуют 39,5 млн. человек. Это 4,4%, или каждый двадцатый в экономически активном населении. Из них 22,7 млн. человек, или 57% работают на условиях оплачиваемой занятости, а 18,8 млн. чел., или 43% - волонтеры. Высокий уровень добровольного труда в деятельности НКО доказывает, что эти организации способны привлечь к реализации социально значимой деятельности огромный общественный потенциал[6].

Стоит отметить, что по данным портала noncommerce.rin.ru в 2014 году действует 123112 международных некоммерческих организаций.

Список литературы

1. Иванова И.Ю., Либоракина М.И., Толмасова А.К. «Проблемы налогового режима для благотворительности и негосударственных некоммерческих организаций и перспективы его изменения». - Налогообложение российских некоммерческих организаций: теория и практика. МОНФ, 2012.
2. Батурина М.В. Отчетность некоммерческих организаций как форма контроля их деятельности //Финансовые и бухгалтерские консультации. - 2012 - № 12.
3. Динамика развития и текущее состояние сектора НКО в России по результатам анализа государственной статистики и баз данных НКО. Аналитический обзор №3. М., 2013.
4. «The Role of a Good Legal Framework - Capacity Building and Sustainability», «A Survey of Best Practices from Around the World», «Checklist for NPO Laws», "Principles of Regulation of the Not-for-Profit Sector". International Center for Not-for-Profit Law. <http://www.icnl.org>
5. U.S. Department of the Treasury Anti-Terrorism Financing Guidelines. <http://www.ustreas.gov>
6. Lester M. Salamon, Wojciech Sokolowski, Regina List. Global Civil Society: An Overview. - The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project, 2013

СОСТОЯНИЕ И ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

Барбышева Г.И.

Юго-Западный государственный университет, г.Курск

Производительные силы – это система субъективных (человек) и вещественных (техника) элементов, осуществляющих «обмен веществ» между обществом и природой в процессе общественного производства. Производительные силы образуют ведущую сторону способа производства, основу развития общества. Каждой ступени развития производительных сил соответствуют определенные производственные отношения, выступающие в качестве общественной формы их движения. В процессе своего развития производительные силы приходят в противоречие с существующими производственными отношениями [2].

Производительные силы – это единство, система субъективных (рабочая сила) и вещественных (средства производства) факторов, необходимых для преобразования вещества природы в нужные человеку продукты. В

ходе исторического развития наряду с прогрессирующим развитием отдельных элементов производительных сил расширяется и усложняется их состав. На всех ступенях исторического развития производительные силы включают людей как производителей материальных благ и средства производства, т.е. средства и предметы труда, используемые в производственном процессе [1].

Для целей настоящего исследования в качестве производительных сил сельского хозяйства региона будем рассматривать: земельные угодья, поголовье продуктивного скота, работников сельскохозяйственных предприятий, количество единиц техники, объемы потребленной электроэнергии на производственные нужды, энергетические мощности сельхозпредприятий.

Для изучения состояния и развития производительных сил сельского хозяйства Курской области мы отобрали показатели, характеризующие количественную сторону вовлеченных в производство факторов (ресурсов), не имеющих стоимостного выражения. По выбранным показателям проследим динамику их изменения за 15 лет (с 1999 г. по 2013 г.), составив динамические ряды (см. Табл. 1-2).

Таблица 1

Динамика ключевых производственных ресурсов растениеводства и животноводства в коллективном секторе Курской области*

Год	Площадь сельхозугодий, га	Площадь пашни, га	Мелиорированные земли, га	Среднегодовое поголовье КРС на выращивании и откорме	Среднегодовое поголовье коров	Среднегодовое поголовье свиней на выращивании и откорме
1999	1837192	1572972	нет св.	178807	125842	97433
2000	1762962	1525238	37289	165237	116279	113987
2001	1774280	1521741	28384	161695	125272	99470
2002	1893634	1653166	26439	154851	107443	106555
2003	1882817	1650226	20984	139727	97960	112877
2004	1437147	1266302	16743	113700	87853	51788
2005	1129715	1000851	7291	103944	76222	42129
2006	1176796	1067042	3724	95261	64630	71254
2007	1148183	1058629	1561	85057	57499	74079
2008	1290014	1203417	1565	83584	55639	123326
2009	1128289	1046703	7678	66045	41850	145344
2010	1271226	1197963	557	65338	42657	161048
2011	1309120	1236548	215	62534	43026	251094
2012	1460665	1373596	215	63687	41056	438087
2013	1423482	1343565	357	64148	38362	688203

*Здесь и далее используется база данных Комитета АПК Курской области

За рассматриваемые годы площадь сельскохозяйственных угодий коллективного сектора Курской области последовательно снижалась, эта тенденция была остановлена в 2009 г., площадь пашни прекратила снижаться в 2009 г., величина мелиорированных земель непрерывно снижалась до 2013 года, среднегодовое поголовье КРС на выращивании и откорме начало медленно расти в 2012 г., поголовье коров продолжает снижаться, поголовье свиней на выращивании и откорме существенно снизилось в 2004-2007 гг., но с 2008 г. начался стремительный рост данного показателя.

Таблица 2

Динамика экономических факторов производства в коллективном секторе сельского хозяйства Курской области

Год	Среднесписочное число работников, чел.	Число тракторов (на конец года)/ в т.ч. по лизингу	Число комбайнов (на конец года)/ в т.ч. по лизингу	Энергетические мощности, л.с.	Потребление электроэнергии на производственные нужды, тыс. кВт.ч.
2000	82699	10193/161	5617/226	3868330	393727
2001	78350	9316/206	5239/215	3752128	419203

2002	75314	9151/198	4854/171	3541116	817840
2003	63707	8090/277	4313/221	3209370	464933
2004	54362	7250/239	3762/266	2774073	171315
2005	46155	6366/196	3159/276	2288463	215194
2006	39872	5850/216	2731/237	2094312	258293
2007	34322	5600/166	2278/218	1923562	216648
2008	31581	5497/162	2268/219	2062873	516634
2009	24729	4624/110	1888/178	1777715	533213
2010	24100	4833/98	1859/132	1770528	103287
2011	22773	4522/96	1722/78	1755976	120880
2012	23334	4480/127	1737/99	1802655	120417
2013	24676	4441/71	1718/42	1956113	174713

Численность работников прекратила снижаться в 2012 г., число тракторов и комбайнов снижается непрерывно, в т.ч. приобретенных на условиях лизинга. Однако величина энергетических мощностей демонстрирует рост с 2012 г., что свидетельствует о повышении средней мощности одного трактора и комбайна. Потребление электроэнергии на производственные нужды начало расти с 2013 г.

Таким образом, по фактору производства «земля» негативная тенденция количественного изменения ресурса остановлена. Воспроизводство в мясном скотоводстве стабилизировалось. Воспроизводство в молочном скотоводстве основного фактора производства – продуктивного скота – по-прежнему суженное. Отрасль свиноводство развивается динамично на основе расширенного воспроизводства, темпы прироста поголовья за последние три года не опускались ниже 50%.

По фактору производства «труд» негативная тенденция количественного изменения остановлена. По фактору производства «капитал» наблюдаем простое воспроизводство: коэффициент выбытия техники превышает коэффициент обновления, но приобретаемая техника более мощная.

По сравнению с 2000 г. величина всех производительных сил, задействованных в сельском хозяйстве Курской области, сократилась. Площадь сельскохозяйственных угодий уменьшается более быстрыми темпами, чем площадь пашни. Комбайны выбывают более быстрыми темпами, чем тракторы. Сопоставляя темпы изменения отдельных факторов производства, видим, что наиболее быстрыми темпами уменьшалась численность работников сельскохозяйственных предприятий, чуть медленнее сокращалось поголовье скота, ещё медленнее выбывала техника и наиболее низкими темпами выбывали земли из оборота. Таким образом, наиболее подвижным фактором производства в сельском хозяйстве является «труд», а наименее подвижным – фактор «земля».

Разные темпы изменения отдельных факторов производства привели к нарушению оптимального соотношения между ними (см. Табл. 3). Здесь у нас появляется возможность сопоставления не только натуральных, но и стоимостных величин, характеризующих производительные силы сельского хозяйства региона.

Таблица 3

Изменение пропорций между факторами производства в сельскохозяйственных предприятиях Курской области

Год	Энергетические мощности, л.с.	Площадь посева, га	Энергооснащенность, л.с. /100 га посевов	Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	Среднегодовой остаток оборотных средств, тыс. руб.	Коэффициент пропорциональности
2000	3868330	1121981	344,8	20671793	3366893	0,16
2001	3752128	1055304	355,5	20215236	4276060	0,21
2002	3541116	1074810	329,5	19894556	5596639	0,28
2003	3209370	916123	350,3	18404360	6396231	0,35
2004	2774073	915692	302,9	14606452	6783766	0,46
2005	2288463	879445	260,2	12300170	7976659	0,65
2006	2094312	878882	238,3	11763606	10263949	0,87
2007	1923562	886651	216,9	13542913	13758690	1,02
2008	2062873	896620	230,1	18169264	19907786	1,10

2009	1777715	925171	192,1	17798992	20522321	1,15
2010	1770528	994016	178,1	22383144	27829877	1,24
2011	1755976	1084720	161,9	28889795	34491888	1,19
2012	1802655	1110820	162,3	46875374	44223725	0,94
2013	1956113	1160521	168,6	56249384	48853471	0,87

Энергетические мощности выбывали более быстрыми темпами по сравнению с сокращением посевных площадей до 2006 г., что привело к падению энергооснащенности. Затем падение энергетических мощностей продолжилось, но сопровождалось уже ростом посевных площадей, что привело к ещё большему снижению энергооснащенности сельскохозяйственного производства. Если в 2000 г. фактическая энергооснащенность была ниже нормативной (700 л.с. на 100 га посевов) в 2 раза, то в 2012 г. она ниже нормативной более, чем в четыре раза. В первую очередь это должно негативно сказаться на развитии и результатах земледелия.

Стоимость оборотных средств за рассматриваемые годы непрерывно росла, что во многом было связано с ростом величины дебиторской задолженности и инфляционными явлениями в экономике страны и региона. Стоимость основных фондов, напротив, снижалась до 2007 г. Причиной снижения стоимости основных фондов, в первую очередь, выступало их выбытие, что подтверждено количественным выбытием техники. Такие разнонаправленные тенденции привели к изменению коэффициента пропорциональности. Его оптимальное значение в сельскохозяйственном производстве 0,6...0,65. Фактический коэффициент пропорциональности последовательно рос в течение рассматриваемого периода. До 2005 г. он был ниже норматива, что означало дефицит оборотных средств, то после 2005 г. он превысил нормативное значение, что стало означать дефицит основных (в первую очередь, производственных) фондов. В последние годы основные фонды росли более быстрыми темпами по сравнению с темпами роста стоимости оборотных средств, что привело к некоторому снижению коэффициента пропорциональности. Впрочем, он все равно превышает норматив. В сравнении с 2005 г. стоимость основных фондов выросла в 4,6 раза, тогда как стоимость оборотных фондов выросла в 6,1 раза.

Таким образом, изменения, происходящие с производительными силами АПК Курской области, приводят к нарушению рациональных пропорций внутри производственного процесса. Можно ожидать, что это будет иметь негативные последствия в виде снижения результативности сельскохозяйственного производства.

Список литературы

1. Философская энциклопедия / Под редакцией Ф. В. Константинова. В 5 т. — М.: Советская энциклопедия. 1960—1970.
2. Философский энциклопедический словарь / Гл. редакция: Л. Ф. Ильичёв, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалёв, В. Г. Панов. — М.: Советская энциклопедия. 1983.

ТРАНСПОРТНАЯ ЛОГИСТИКА В РОССИИ

Ануров А.А., Мачкарина П.М.

Хабаровская государственная академия экономики и права, г.Хабаровск

Глобализация чертой XXI века. В рамках транспорта это означает, что все плюсы и минусы транспортной системы одной страны будут иметь не только внутренние, но и внешние проявления. Так при несоответствии национальной транспортной системы требованиям рынка наблюдается снижение экспортно-импортного потенциала страны, вследствие чего наблюдается снижение национального благосостояния, что показывает актуальность изучения транспортной логистики. Внедрение и поиск новых методов управления транспортными потоками является одним из направлений развития транспортной логистики. Транспортная логистика призвана решать проблемы и вопросы управления материальным потоком на транспортных участках. Транспортная логистика на предприятии позволяет организации осуществлять свою деятельность наиболее рациональным способом, как следствие этого мы увидим изменение экономических показателей предприятия. Таким образом, проблема поиска новых путей совершенствования транспортной логистике является одной из самых важных.

Транспортная логистика определяется как сфера деятельности, охватывающая 3 области:

1) Процесс планирования и осуществление эффективной доставки груза от места производства к месту потребления.

2) контроль за всеми транспортными и другими операциями, возникающими по пути следования груза с использованием современных технологий.

3) предоставление требуемой информации грузовладельцам и другим заинтересованным субъектам.

При этом делается акцент на определение рационального маршрута доставки, выбор наиболее подходящих типа и вида транспортных средств, для снижения издержек перевозки.

Сокращение издержек на перевозку за частую означает снижение затрат на подготовку груза к отправке, погрузку груза, транспортировку груза, разгрузку товара и складирование груза.

Кроме того, развитие транспортной логистики позволяет повысить конкурентоспособность отдельных предприятий и отраслей в целом.

На данный момент в мире существует два способа реализации услуги перевозки грузов. Первый вариант - это осуществление перевозок силами производителя. Второй - это осуществление перевозок специализированными компаниями. Обычно этот вариант является наиболее эффективным, так как в этом случае все участники транспортно-логистического процесса тесно взаимодействуют друг с другом, все их действия согласованы и экономически эффективны. При такой форме организации транспортных перевозок управление материальным потоком едино, что позволяет точно проектировать доставку товаров, в определенный срок, с минимальными издержками.

Одной из важных задач для предприятия - это выбор типа и вида транспортного средства. Обычно компании при выборе типа и вида транспортных средств руководствуются соответствием их типа свойствам груза. Обычно критериями при выборе транспортных средств являются: сохранность груза, скорость перевозки, цена перевозки, грузоподъемность и вместимость транспортных средств.

Все это определяет главные задачи транспортной логистики: выбор вида транспортных средств; совместное планирование транспортного процесса со складским и производственным; совместное планирование транспортных процессов на различных видах транспорта (в случае смешанных перевозок); обеспечение технологического единства транспортно-складского процесса; определение рациональных маршрутов доставки.

Преимущества, которые нам дает транспортная логистика:

- упрощение процессов доставки, складирования, погрузочно-разгрузочных работ и других.
- высокая маневренность и оперативность, т.к. процесс находится в одних «руках», что уменьшает риски.
- используется единая фрахтовая ставка.

Однако в настоящее время в рейтинге логистических систем Россия занимает 95 место, находясь между такими государствами, как Гвинея-Биссау и Того. Присвоение ранга осуществляется на основании оценки по следующим показателям: система прозрачности и контроля в таможенных процедурах - 79-е место; конкурентное ценообразование, качество логистики и компетенций - 92-е место; своевременность доставки - 94-е место; транспортная инфраструктура - 97-е место и др. Доля транспортных расходов структуре ВВП - около 20% - одна из самых высоких в мире. Без решения транспортных проблем потенциал роста экономики ограничен - до 3% год в ближайшие 5-7 лет.

Эти показатели были следствием более глубоких проблем в области транспортной логистики. Эти проблемы в основном связаны

- высоким процентом износа основных фондов;
- гораздо более низкое качество транспортно-логистического обслуживания по сравнению с современными международными требованиями.

Решением может стать создание транспортных логистических центров в крупных транспортных узлах, а также восстановление и совершенствование основных фондов. Как следствие, должно повышаться качество транспортно-логистических услуг.

Для выполнения данных условий необходимо усовершенствовать следующие элементы транспортной системы.

1. Тарифная система. На данный момент времени тарифная система влечет за собой обходные и значительно более дешевые маршруты транспортировки готовой продукции.

2. Налоговая система. Одной из проблем предприятий, осуществляющих транспортно-логистические операции, является сложность обновления парка подвижного состава из-за чрезмерно высокого уровня налогов и таможенных пошлин, а также жестких экологических требований, которые предъявляются иностранными грузоотправителями к качеству подвижного состава.

Все это приводит к тому, что многие российские предприятия теряют свои позиции на международном рынке транспортно-логистических услуг.

3. Информационное обеспечение. Большой документооборот, сложности, связанные с оформлением прохождения грузового потока через транспортные центры, преодолением таможенных барьеров посредством бумажных документов, являются одной из причин торможения грузопотоков.

4. Правовое обеспечение. Многие правовые вопросы, касающиеся взаимодействия таможни и грузовладельцев не отрегулированы. Ступором является несогласованность действий различных государственных структур. Все это приводит к временным и финансовым издержкам, что не способствует эффективному развитию транспортной системы России.

Все выше перечисленное говорит о том, что российской транспортной логистике не хватает четкой нормативной и законодательной базы, доверия и понимания со стороны клиентов, технического обеспечения в плане коммуникационных и информационных систем. Но, несмотря на все перечисленное, отмечаются положительные тенденции в сфере транспортной логистики. Например, транспортировка и логистика активно развиваются и взаимодействуют, а взаимоотношения клиентов и компаний перевозчиков строятся на долгосрочной основе. Предполагается, что к 2015 году логистический рынок достигнет показателя в 151 миллиард долларов.

Таким образом, основными и главными направлениями развития транспортной логистики в России в ближайшее время должны стать совершенствование нормативно-правовой базы, создание крупных логистических центров и развитие уже имеющихся, внедрение современных технических устройств для постоянного слежения за всеми стадиями перевозочного процесса. Транспортная логистика стимулирует развитие экономики и международных экономических связей.

Список литературы

1. Куринная М. "Идеология" транспортной логистики // БОСС №5, 2000 [материалы сайта www.atrans.ru].
2. Т.В. Алесинская. Основы логистики. Функциональные области логистического управления. Часть 3. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. 116 с.
3. Клуб логистов логистика, закупки, склад, перевозки, дистрибуция, производство, ВЭД. www.logists.by
4. Компания «Интермост Логистика» - Международные грузоперевозки- Перевозка и доставка грузов из Китая - доставка контейнеров www.intermost.ru

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ, КАК ФАКТОР УСПЕШНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Покивайлова Е.А., Дудина Е.

Торгово-экономический институт
Сибирский федеральный университет, г.Красноярск

Грамотное управление дебиторской задолженностью, аналитика и контроль, а также поддержание достаточного объема свободных денежных средств на счетах, обеспечивает стабильность работы предприятия. Немаловажное место при этом занимает работа с просроченной задолженностью – переписка и претензионная работа.

Как правило, для большинства предприятий главным источником финансирования выступают денежные средства, поступающие от покупателей: наличие определенного объема свободных денежных средств на счетах предприятия позволяет регулярно и в срок выплачивать заработную плату работникам, погашать кредиторскую задолженность и т.п.

Так, торговые и производственные предприятия, реализующие свою продукцию большому числу клиентов, наиболее подвержены риску возникновения просроченной дебиторской задолженности. Для них управление дебиторской задолженностью - важная часть управления оборотными активами предприятия, необходимая для поддержания его платежеспособности. Возникает вопрос - как должна выглядеть "идеальная" система управления дебиторской задолженностью, как предприятию можно определить, что действующая на нем система неидеальна и в каком направлении ее следует совершенствовать.

Важно помнить, что даже при рентабельных продажах может возникнуть ситуация, когда организация столкнется с дефицитом собственных денежных средств и будет вынуждена искать другие источники финансирования. Особенно это актуально для вновь созданных компаний, которым сложнее оперативно получить кредит. В связи с этим, с одной стороны, наличие дебиторской задолженности приводит к изъятию денежных

средств из оборота организации со всеми вытекающими из этого потерями, с другой стороны, дебиторская задолженность является коммерческим кредитом для клиентов компании, причем более дешевым, чем банковский кредит.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью целесообразно разработать положение о политике и процедурах контроля над задолженностью.

На практике, данный документ, на многих предприятиях разработан и может состоять из следующих разделов.

1 раздел. Плановый уровень дебиторской задолженности. В этом разделе отражают плановую стратегию развития организации, ее политику сбыта, результаты которых она желает достичь. Плановый уровень дебиторской задолженности вычисляется расчетным путем и представляет максимально допустимый размер дебиторской задолженности, позволяющей, избежать дефицита денежных средств предприятия. При этом важно учитывать отраслевую специфику деятельности компании, существование фактора сезонности и рыночной конъюнктуры при определении максимальных значений дебиторской задолженности. Размер дебиторской задолженности может увеличиваться по причине поддержания объема продаж в кризисное время, и, наоборот, во время стабильных продаж компания может себе позволить требовать от покупателей предоплаты или досрочного погашения задолженности.

В случае пересмотра лимита дебиторской задолженности в сторону увеличения проводится предварительная финансовая оценка. Для этого определяется стоимость содержания дебиторской задолженности: расходы компании на обслуживание банковских кредитов, привлеченных для пополнения оборотных средств, дополнительный объем реализации, связанный с увеличением лимита.

Рассмотрим простой пример. На предприятии установлен фиксированный уровень дебиторской задолженности - 80 тыс. руб. Предполагается увеличить его до 180 тыс. руб. При этом планируемый объем продаж - 2500 тыс. руб. Ставка банка по кредитным ресурсам - 15%. Рентабельность продаж - 10%.

Рассчитаем стоимость содержания дебиторской задолженности в случае увеличения ее фиксированного уровня:

$$(180 \text{ тыс. руб.} - 80 \text{ тыс. руб.}) \times 15\% = 15 \text{ тыс. руб.}$$

Определим объем продаж, который необходим для покрытия расходов на пополнение оборотных средств:

$$15 \text{ тыс. руб.} : 10\% = 150 \text{ тыс. руб.}$$

Итого плановый объем продаж в случае увеличения фиксированного уровня дебиторской задолженности составит:

$$2500 \text{ тыс. руб.} + 150 \text{ тыс. руб.} = 2650 \text{ тыс. руб.}$$

2 раздел. Условия и процедура кредитования клиентов. В документе регламентируется ряд условий, которым клиент должен соответствовать, при возможности предоставления ему кредита. На практике, большинство российских предприятий условно разделяют клиентов по типам, определив условия для каждого:

- ключевой клиент (крупный клиент, который делает большие заказы и регулярно выполняет свои обязательства);
- рядовой клиент (мелкий клиент, регулярно выполняющий свои обязательства);
- новый клиент (может быть мелким или крупным, но неизвестно, как он будет выполнять свои обязательства);
- проблемный клиент (мелкий или крупный клиент, регулярно не выполняющий свои обязательства)¹⁵.

Для каждой организации эти типы различаются, как и условия, предъявляемые к ним.

В этом разделе также прописываются этапы сбора и обработки информации о клиенте, необходимой для принятия решения и предоставлении кредита, порядок назначения ответственных за сбор информации лиц. В основном это бухгалтерская отчетность клиента. Способом получения дополнительной информации может быть личное посещение офиса клиента менеджером, получение необходимых сведений от компаний, которые уже работали с данным клиентом.

При работе с дебиторской задолженностью на начальном ее этапе работы целесообразно провести анализ ее оборачиваемости. Для этого рассчитывают коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности и коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в днях.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. Показывает, насколько быстро организация получает оплату за свои товары от покупателей. Вычисляется как отношение выручки от реализации в кредит к среднему остатку дебиторской задолженности за определенный период времени.

¹⁵ В.В. Твердохлебов, финансовый контролер "Российский налоговый курьер", N 18, сентябрь 2013 г.

$$\text{Коб} = \text{Выручка} / \text{ДЗ}$$

Значение этого коэффициента показывает, сколько раз за определенный период времени организация получила от покупателей оплату, то есть сколько раз выставленные счета превращались в реальный денежный поток. Или иначе - сколько выручки приходится на 1 руб. дебиторской задолженности.

Чем выше значение этого коэффициента, тем меньший период времени проходит между отгрузкой продукции клиентам и ее оплатой. Высокие значения этого коэффициента положительно отражаются на ликвидности компании и ее платежеспособности. Косвенно этот показатель позволяет оценить общую эффективность работы с клиентами в части погашения дебиторской задолженности, а также отражает существующую в организации политику по управлению дебиторской задолженностью.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в днях. Характеризует средний срок, в течение которого происходит погашение задолженности или среднее время сбора этой дебиторской задолженности. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в днях рассчитывается следующим образом:

величина среднего остатка дебиторской задолженности x 365 дней / сумма продаж в кредит или выручка.

Следовательно, чем меньше значение данного показателя, тем лучше финансовое положение предприятия. Отметим, что выручка в формулах используется, когда нельзя точно рассчитать сумму продаж в кредит. Если же это возможно, то для получения наиболее актуальных данных следует использовать сумму продаж в кредит.

Для контроля над величиной дебиторской задолженности компании анализируют задолженность по срокам ее возникновения. Анализ дебиторской задолженности по срокам возникновения выполняется на основе отчета в разрезе клиентов, выгруженного из специализированной программы бухгалтерского и торгового учета (например, 1С). В нем суммарный остаток по счету каждого клиента распределяется по столбцам в зависимости от даты операции в той периодичности, которая характерна для компании.

Работа с просроченной задолженностью происходит в виде претензионной работы, обеспечивающей возврат дебиторской задолженности в минимальные сроки. В случае если срок оплаты дебиторской задолженности уже истек, то начинается процедура претензионной работы, которая состоит из следующих этапов.

1. Регулярные звонки-напоминания. Первое, что должен делать бухгалтер (менеджер), регулярно звонить и напомнить, при этом задействовать не только менеджера покупателя, но и бухгалтерскую службу. Зачастую этого бывает вполне достаточно, чтобы обеспечить оплату. В любом случае звонки более эффективны, так как от них сложнее уклониться, чем от писем. Однако, письма типа заказного, также имеют место быть, в случае доказательства при судебном регулировании.

2. Направление контрагенту акта сверки взаиморасчетов. Компания составляет акт сверки взаиморасчетов, который подписывают обе стороны. Если контрагент подписывает акт сверки взаиморасчетов, по которому за ним числится долг, то это означает, что он признает имеющуюся задолженность. При этом срок исковой давности прерывается и начинает течь заново (ст. 203 ГК РФ).

3. Личные визиты. Это крайняя мера мягкого воздействия на должника. Практика показывает, что применять ее целесообразнее только в отношении важных клиентов.

4. Предсудебное уведомление о взыскании. Должника уведомляют о начале процедуры взыскания, то есть передаче дела в юридический отдел для подачи искового заявления в суд.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо правильно распределить обязанности и ответственность между коммерческим, финансовым, юридическим и другими подразделениями, а порядок взаимодействия участников процесса управления дебиторской задолженностью должен быть строго регламентирован, особенно это касается моментов возникновения просроченной дебиторской задолженности.

В общем виде распределение функций представим в Табл. 1¹⁶.

Таблица 1

Этапы управления ДЗ/функции	Ответственность
Этап подготовки к сотрудничеству	
Сбор информации о контрагенте	Коммерческая служба
Проверка информации о контрагенте	Служба безопасности
Удостоверение сделки	Юридическая служба
Заключение сделки	Коммерческая служба
Этап отсутствия просроченной задолженности	
Осуществление продаж и отгрузок	Коммерческая служба

¹⁶ Д. Чиков, финансовый директор ГК "Интарис" "Финансовая газета. Региональный выпуск", N 11, 12, март 2011 г.

Выставление счетов	Коммерческая служба
Учет поступающей оплаты	Финансовая служба
Текущий контроль за ДЗ	Коммерческая служба
Техническая просрочка платежа (до 7 дней)	
Напоминание об оплате	Коммерческая служба
Предупреждение о прекращении отгрузок	Коммерческая служба
Предупреждение о начислении штрафа	Финансовая служба
Фактическая просрочка платежа (от 7 до 30 дней)	
Напоминание об оплате	Коммерческая служба
Прекращение отгрузок	Коммерческая служба
Начисление штрафа	Финансовая служба
Предарбитражное уведомление	Юридическая служба
Рискованная просрочка платежа (от 30 до 60 дней)	
Личные переговоры с ответственными лицами	Коммерческая служба
Официальная претензия	Юридическая служба
Высокорискованная просрочка платежа (от 60 дней)	
Подача иска в суд	Юридическая служба

Таким образом, наличие дебиторской задолженности не грозит предприятию финансовыми убытками. При грамотно выстроенной системе управления дебиторской задолженностью позволяет предприятию выбирать платежеспособных дебиторов, увеличить величину операционной прибыли и динамику продаж.

Список литературы

1. Твердохлебов В.В., Финансовый контролер, «Российский налоговый курьер», № 18, сентябрь 2013 г.
2. Чиков Д., Контроль над дебиторской задолженностью, «Финансовая газета». Региональный выпуск", № 11, 12, март 2011 г.
3. Милых И. Кредитная политика предприятия как инструмент управления дебиторской задолженностью. «Консультант», № 11, июнь 2011 г.

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СОВРЕМЕННЫХ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Мартыненко О.В.

Калининградский филиал Российского университета кооперации, г.Калининград

Процесс анализа стратегического ресурсного потенциала промышленных предприятий в новых условиях хозяйствования стал объектом особо пристального внимания российских ученых и практиков только в последнее десятилетие. Поэтому он, как инструмент управления предприятиями, находится еще на стадии становления. Этому процессу присущи все признаки «болезни роста»: неустоявшаяся терминология, отсутствие общепризнанной классификации методов, моделей и т. п. Вместе с тем стратегический анализ и планирование уже не одно десятилетие являются важнейшими направлениями экономической науки в промышленно развитых странах и достаточно широко применяются всеми западными преуспевающими компаниями.

Стратегический анализ и планирование включают в себя анализ ресурсного потенциала компаний и возможностей его использования при разных стратегиях управления ими в соответствии с целями и условиями внешней среды. Это, прежде всего, систематизированный и логичный процесс, основанный на рациональном мышлении, а также включающий искусство прогнозирования, исследования, расчетов, выбора альтернатив и т. п. [2, с. 98]

Анализируя современные определения ресурсного потенциала машиностроительных предприятий, отметим их следующие слабые места:

– ни в одном из определений не приведены границы ресурсного потенциала – ни как факт, ни как условие, определяющие эффективность стратегического управления промышленным предприятием регионального масштаба;

– в актуальных определениях ресурсного потенциала не разграничены понятия наличного и мобилизованного ресурсного потенциала: получается, что все предприятия, представленные в конкретном регионе, имеют равный и справедливый доступ к региональным источникам ресурсов, необходимых для организации их предпринимательской деятельности, что соответствует окружающей экономической действительности лишь частично;

– крайне ограниченным в составе ресурсного потенциала региональных промышленных предприятий представляется выделение и исследование только трудовых, природных и материальных затрат, при этом игнорируются информационные, организационные, маркетинговые ресурсы, без сомнения, формирующие ресурсный потенциал современного промышленного предприятия и прямо определяющие эффективность его хозяйственной деятельности.

Проведенное исследование позволило сформулировать авторскую трактовку ресурсного потенциала промышленного предприятия, отражающую управленческий аспект привлечения и использования ресурсов в производственном процессе: под ресурсным потенциалом предприятия мы предлагаем понимать совокупность ресурсов, необходимых или возможных к использованию в деятельности промышленного предприятия, детерминированных по количеству, качеству, стоимости и условиям приобретения. [1, с. 18]

Авторское приращение научного знания в данном случае состоит в выделении и обосновании ряда характеристик, отличающих ресурсный потенциал в теоретическом понимании этого слова от реального ресурсного потенциала, доступного или могущего быть мобилизованным в рамках операционной деятельности конкретного промышленного предприятия. В нашем определении подчеркивается, что сам факт наличия определенных ресурсов в пределах региона базирования промышленного предприятия совсем не означает возможности их практического использования в деятельности промышленного предприятия, а потому требует дополнительной классификации видов ресурсного потенциала.

Мы предлагаем выделять и рассматривать три вида ресурсного потенциала регионального промышленного предприятия:

1. Наличный ресурсный потенциал – совокупность ресурсов, необходимых промышленному предприятию для начала и продолжения операционной деятельности, имеющаяся на ресурсных рынках региона базирования предприятия.

2. Доступный ресурсный потенциал – совокупность ресурсов, готовая для мобилизации предприятием в конкретный момент времени.

3. Мобилизованный ресурсный потенциал – совокупность ресурсов, мобилизованная (законтрактованная) для использования в производственном процессе регионального промышленного предприятия.

Отметим, что каждый из выделенных уровней ресурсного потенциала имеет свое существенное значение для обеспечения эффективной деятельности и роста конкурентоспособности региональных промышленных предприятий:

– наличный ресурсный потенциал имеет значение при осуществлении стратегического бизнес-планирования и представляет собой базу для долгосрочного позиционирования предприятия;

– доступный ресурсный потенциал может быть использован для краткосрочного и среднесрочного бизнес-планирования при оценке реальности целей и задач предприятия на 1-5 летнюю перспективу;

– мобилизованный ресурсный потенциал имеет значение в ходе разработки и реализации конкретных проектов.

Актуальной для современной управленческой науки и практики является визуализация бизнес-процесса формирования и актуализации ресурсного потенциала регионального промышленного предприятия.

Полноценная реализация бизнес-процесса предполагает реализацию двух взаимосвязанных бизнес-процессов: создания ресурсного потенциала и его актуализации. При этом создание ресурсного потенциала направлено прежде всего на повышение информационной эффективности управления предприятием, подразумевающей создание актуальной информационной базы поставщиков ресурсов и характеристики их реальных возможностей по обеспечению предприятия ресурсами необходимого количества, качества и стоимости.

Бизнес-процесс актуализации ресурсного потенциала направлен на практическую реализацию возможностей интенсификации формирования и использования ресурсного потенциала предприятия на базе внедрения соответствующих функциональных инноваций в виде специализированных проектов (например, проекта создания тендерной информационной системы предприятия по поставкам материальных ресурсов, разработки и внедрения методического обеспечения использования конкурсов при приеме на работу и т.д.).

Предлагаемая организация процесса формирования и актуализации ресурсного потенциала предприятия позволяет обеспечить использование всех преимуществ процессного подхода:

- освобождение руководства от оперативного управления;
- возможность выявления «узких» мест и резервов работы;
- создание эталонов последовательности действий персонала;
- появление возможности «тиражирования» бизнеса – открытия новых бизнес-площадок на основе формализованных бизнес- процессов;
- реализация принципа постоянного совершенствования деятельности.

Эти преимущества гарантируют высокую результативность деятельности регионального промышленного предприятия, управление которым имеет выраженный процессно-ориентированный характер.

Анализируемое предприятие – ООО «ПНК «Буртехмаш» – относится к числу средних региональных промышленных предприятий, обладающих определенным потенциалом развития. Актуальной задачей, стоящей перед предприятием, является рост корпоративной конкурентоспособности на основе интенсификации использования основных факторов производства. Подобная интенсификация, подразумевающая поиск и использование резервов роста эффективности корпоративного менеджмента, возможна только на основе применения научного подхода ко всем стадиям и элементам стратегии управления и обоснованного бизнес-планирования развития ресурсного потенциала предприятия в текущей, среднесрочной и долгосрочной перспективе на основе учета влияния системных и отраслевых факторов.

В российской промышленности в целом и в отрасли нефтяного машиностроения в частности следует выделить ряд негативных факторов, частично возникших на базе указанных проблем предприятий, опять же тесно взаимосвязанных и взаимообусловленных, которые вновь и вновь воспроизводят эти проблемы, создавая в машиностроении масштабный системный кризис.

К числу основных системных негативных факторов необходимо отнести:

- деградацию основных фондов машиностроения, достигшую критической отметки (фактический возраст парка российского машиностроения превышает 20 лет);
- технологическое отставание России от передовых стран, в первую очередь в станкостроительной сфере;
- низкое качество продукции, высокие производственные издержки (металлоемкость, энергозатраты, транспортировка), низкую рентабельность производства и, как следствие, недостаток оборотных и инвестиционных средств для развития;
- неэффективную кадровую политику, не способствующую привлечению квалифицированных специалистов в сферу промышленного производства, научно- технической и технологической деятельности;
- несовершенство законодательной базы по государственной промышленной политике, техническому регулированию, ценообразованию на продукцию машиностроения и др., порождающее:
 - уровень налогообложения, заметно сокращающий оборотные средства предприятий;
 - опережающий рост цен на продукцию и услуги естественных монополий (годовой индекс цен в электроэнергетике составляет около 128%, в топливных отраслях - более 120%, в то время как в машиностроении ниже 110%);
 - недостаточную урегулированность вопроса о правах собственности на земли, находящиеся под промышленными объектами;
 - малоэффективное взаимодействие финансово-кредитных организаций и реального сектора экономики;
 - отсутствие приведенных к международным требованиям стандартов выпускаемой продукции;
- ограниченную емкость внутреннего рынка вследствие недостаточно высоких темпов роста экономики страны;
- недостаточная структурированность ряда отраслей внутри самого машиностроительного комплекса;
- низкую конкурентоспособность российской машиностроительной продукции на внутреннем и внешнем рынке и низкую инвестиционную привлекательность нефтяного машиностроения (как следствие изложенных выше факторов).

Анализируемое предприятие обладает значительным организационным обеспечением, способствующим эффективному формированию и использованию корпоративного ресурсного потенциала. Однако в этой области существуют ярко выраженные резервы, одним из которых нам видится создание и обеспечение функционирования корпоративной тендерной системы, призванной повысить эффективность сотрудничества предприятия с поставщиками сырья, материалов и полуфабрикатов при реализации конкретных машиностроительных проектов.

К практическому внедрению в управленческую деятельность ООО «ПНК «Буртехмаш» нами предлагается специализированный программный продукт организации и управления тендерными закупками CognitiveLot,

поддающийся интегрированию в корпоративное положение о тендерных закупках. Общая стоимость разработки и реализации проекта внедрения составляет 1450 тыс. руб. (в ценах конца 2014 г.).

На 2014 г. бюджет закупки товарно-материальных ценностей ООО «ПНК «Буртехмаш» составляет 159 075 тыс. руб., бюджет внедрения предлагаемой тендерной системы – 1450 тыс. руб.

По самой пессимистичной оценке, внедрение и поддержка функциональности предлагаемого продукта обеспечат как минимум 1,5 процента экономии годового бюджета ТМЦ (оценка представлена разработчиками на основе опыта реализации подобных проектов). При этом планируемая сумма экономии от внедрения системы должна составить не менее 2386,1 тыс. руб., экономический эффект от внедрения системы (исчисленный как разница суммы экономии и стоимости бюджета внедрения) должен составить 936,1 тыс. руб., рентабельность предлагаемых мероприятий – не менее 64,6%.

Список литературы

1. Воронов А.А., Валькович О.Н. Факторы и методы измерения конкурентоспособности машиностроительных отраслей и регионов в современных условиях хозяйствования // Машиностроитель. 2004. № 4. С. 18.
2. Фарманов Р.Ф. Методологические аспекты анализа стратегического ресурсного потенциала промышленного предприятия // Российское предпринимательство. – 2007. №4. С. 98-102.

УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫМ РЫНКОМ НЕДВИЖИМОСТИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Блеч А.В.

Оренбургский государственный университет, г.Оренбург

В условиях конкуренции регионов и растущей интеграции комплексное использование объектов региональной собственности служит одним из решающих факторов эффективного развития регионов. Недвижимость является одним из наиболее значимых элементов региональной собственности.

По своей природе рынок недвижимости носит территориальный характер, в его структуру входят рынок жилья, нежилых помещений и земельных участков. В настоящее время в Российской Федерации региональный рынок недвижимости находится на стадии становления. Среди основных факторов, влияющих на эффективное развитие регионального рынка недвижимости, следует отметить:

- климатические условия и территориальные особенности территории;
- политическую стабильность;
- политику государства в области приватизации имущества и управления недвижимым имуществом;
- уровень развития инфраструктуры региона.

Управленческий аспект имеет очень важное значение для развития рынка недвижимости. Следует уделять огромное внимание именно управлению объектами недвижимого имущества. Одним из основных элементов которого является аренда объектов государственной собственности. Денежные средства, поступающие в региональный бюджет, от сдачи в аренду объектов государственного недвижимого имущества, безусловно, обеспечивают стабильный доход для региона.

При этом немаловажным аспектом служит размер арендной платы, который зачастую не соответствует действительным рыночным реалиям. В региональном масштабе данный факт является сдерживающим фактором и носит негативный характер для развития территориального рынка недвижимости. Системный подход в управлении рыночными механизмами ценообразования, внедрение постоянного мониторинга цен на объекты недвижимого имущества позволили бы значительно увеличить доходы бюджета региона и как следствие положительно отразиться на развитии территории в целом. При этом значительная роль в решении данных вопросов отведена именно территориальным органам управления. Эффективность использования арендного потенциала недвижимости государственного собственника, прогноз доходов и расходов регионального бюджета, управление арендными отношениями и использование арендного потенциала недвижимости региона зависят, прежде всего, от грамотно принятых управленческих решений и четко спланированного курса региональной политики. Особенно важно для эффективного развития регионального рынка недвижимости внедрение механизма сотрудничества профессиональных участников регионального рынка недвижимости и территориальных органов исполнительной власти.

Основной задачей управления региональным рынком недвижимости является максимальное выполнение регионально-целевых программ развития субъекта федерации при минимальных организационно-финансовых затратах.

Устойчивый экономический рост, его инициирование и поддержание, является одной из основных функций на региональном уровне.

Государство создает общие стимулирующие условия для экономического роста. Однако конкретные направления развития экономики региона должны определить именно территориальные органы государственной власти.

Основной целью территориальных органов управления должно стать удовлетворение потребностей населения, проживающего в регионе. Поэтому прямого использования обычных рыночных оценок (доходность, прибыльность и т.п.) недостаточно.

Эффективность управления региональным рынком недвижимости характеризуется выгодностью и перспективностью направления развития региона, использования недвижимого имущества собственника и достижения поставленных целей. Повышение эффективности управления экономикой региона, необходимо для производства, для оказания социальных услуг, улучшения состояния окружающей среды и решения задач, направленных на повышение уровня жизни населения.

Оценить эффективность управления региональным рынком недвижимости только количественными показателями не возможно.

При оценке эффективности управления регионального рынка недвижимости необходимо учитывать, такие факторы, как величину объекта недвижимого имущества, характер использования недвижимого имущества регионального собственника, формы собственности на объекты недвижимого имущества.

Эффективность характеризуется критериями и показателями социального и экономического использования недвижимого имущества региона. Критерии эффективности отражают долговременные тенденции, они конкретизируются показателями.

Стабилизация экономики региона, достижение определенного уровня организации жизнедеятельности регионального сообщества приводит к возрастанию роли качественных критериев оценки использования недвижимого имущества регионального собственника.

Оценка эффективности управления региональным рынком недвижимости производится с помощью следующих критериев:

- доходы бюджета региона от управления и распоряжения имуществом государства и земельными ресурсами;
- разработка и принятие по управлению и распоряжению недвижимостью нормативно-правовой базы;
- повышение востребованности регионального рынка недвижимости;
- снижение напряженности рынка труда региона;
- привлечение к воспроизводству недвижимости инвесторов;
- сохранение объектов недвижимости в техническом аспекте;
- повышение стоимости объектов недвижимости;
- позитивное или негативное изменение объектов недвижимости;
- соблюдение нормативных правовых актов в сфере недвижимости;
- влияние управленческой деятельности на объекты недвижимости;
- обоснованность решений и действий государственных органов управления в сфере оборота недвижимости.

Эффективность управления региональным рынком недвижимости как временная категория определяется направленностью, уровнем и приоритетностью развития субъектов федерации и степенью развития общественных отношений.

Региональный рынок недвижимости тесно связан с инвестиционной деятельностью. Привлечение инвестиций в области коммерческой недвижимости и строительства жилья служат перспективными проектами для освоения территории, роста территориального рынка недвижимости и положительной динамики развития региона. При этом региональные власти должны максимально обеспечить условия для эффективной реализации инвестиционных проектов, благоприятно влияющих на социально-экономическое развитие регионов. В качестве приоритетных направлений развивать кредитную поддержку инвестиционных процессов в региональной экономике.

В современных условиях региональный рынок недвижимости полностью еще не сформировался и служит лишь составной частью инвестиционного рынка. В целях его дальнейшего развития необходимо развивать системы ипотечного кредитования. Ипотечный рынок в Российской Федерации имеет положительный потенциал.

Однако для его эффективного развития в регионах необходимо именно управление путем государственного регулирования в вопросах правового обеспечения ипотеки.

Таким образом, рынок недвижимости совмещает в себе несколько различных функций, в частности регулирование государственных ресурсов, баланс цен на недвижимость, стимулирование продвижения конкуренции.

По своей сути рынок недвижимости является составной частью рыночной экономики, представляет собой сферу территориального управления и имеет региональный характер. К сфере территориального управления относят разработку и реализацию стратегических решений по развитию рынка недвижимости с использованием жилищных программ, развитием строительной индустрии, включением объектов недвижимости в хозяйственный оборот через институт ипотеки, инвестиций в недвижимость и т.д.

Эффективное управление рынком недвижимости в регионах возможно при реализации со стороны государства и региональных властей конкретных мероприятий. В силу отсутствия достаточно настроенного аналитического аппарата нередко конкретные мероприятия не учитывают специфику и особенности развития регионов. Это безусловно отражается на эффективности позитивных рыночных процессов. Тем не менее, основополагающая роль в планировании, функционировании и развитии рынка недвижимости сохраняется за государством, в силу его высокой социально-экономической значимости.

УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК РЕГИОНА

Багова Д.М., Хапанчиева Х.Х.

Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова, г.Нальчик

Инновационное развитие отраслей АПК является важнейшим фактором повышения конкурентоспособности и экономического развития региона. В этом контексте одним из значимых направлений формирования инновационной экономики выступает ее региональный аспект.

Построение инновационной экономики и системы управления ею заключается в принципиальной реструктуризации направлений развития, новых подходах к обоснованию приоритетов, модернизации методов и форм использования ресурсов на всех уровнях инновационной системы, коренной трансформации взаимодействия науки, бизнеса, власти, общества. [1, с.205]

Анализ состояния АПК Кабардино-Балкарской республики, как региональной социально-экономической системы, свидетельствует о том, что деятельность большинства предприятий характеризуется низким уровнем инновационной активности. В них отсутствуют современные методы и технологии производства продукции, что является следствием высокой стоимости внедрения и длительным сроком окупаемости инноваций в сельском хозяйстве. Убыточные и низкорентабельные хозяйства не в состоянии осуществлять инновационную деятельность, поэтому вынуждены применять устаревшую технику и изношенное технологическое оборудование.

Несмотря на факторы, сдерживающие внедрение инноваций в аграрной сфере, в последние годы растет уровень инновационной активности организаций республики, что положительно сказывается на результатах их деятельности. Новые механизмы государственного регулирования и финансовой поддержки сельского хозяйства в КБР позволили добиться устойчивого и динамичного развития отрасли. За последние семь лет сельское хозяйство республики получило более 27 млрд. руб. субсидируемых кредитных ресурсов, государством оказана финансовая поддержка селу в сумме 7,6 млрд. руб. В результате производство сельскохозяйственной продукции за этот период увеличилось в 1,6 раза. Объем продукции сельского хозяйства всех сельскохозяйственных товаропроизводителей в 2013 г. составил 32,8 млрд. руб. и увеличился по сравнению с 2012 г. на 5,5%, в том числе продукция растениеводства - на 9,7%, животноводства - на 0,3%.

Приоритетными направлениями социально-экономического развития республики являются развитие материально-технической базы АПК, технологическое переоснащение аграрной отрасли, социальное обустройство сельских населенных пунктов и диверсификация сельской экономики.

Дальнейшее развитие сельского хозяйства республики связано с модернизацией АПК. Применение лучших мировых технологий производства продукции позволит в перспективе увеличить объемы производства, повысить качество продукции и, соответственно, производительность труда и конкурентоспособность отрасли.

Активизация инновационной деятельности в растениеводстве будет связана с разработкой систем воспроизводства почвенного плодородия, методов селекции, созданием и внедрением новых сортов и гибридов,

сочетающих высокий потенциал урожайности, качество продукции, устойчивость к болезням и вредителям, неблагоприятным погодным условиям, с техническим и технологическим переоснащением отрасли.

Стратегия модернизации земледелия должна быть направлена на внедрение ресурсосберегающих технологий. Для достижения устойчивой эффективности в перспективе необходимо использовать комплексный подход к управлению процессом их внедрения. Предполагается системная работа по четырем направлениям: оптимизация производственной структуры, совершенствование технологии возделывания сельскохозяйственных культур, модернизация материально-технической базы производства, применение современных организационно-управленческих инноваций.

Инновационные процессы в животноводстве будут развиваться в направлении совершенствования селекционно-племенной работы по улучшению породных и продуктивных качеств животных, эффективного использования кормовых ресурсов, индустриализации производства, его механизации, автоматизации, модернизации и технического перевооружения.

Необходимым условием производства сельскохозяйственной продукции является достаточная обеспеченность материально-техническими ресурсами. Однако, уровень износа основных производственных фондов в настоящее время оказался достаточно высоким и продолжает расти, особенно в последние годы, в связи с ускоренным выбытием активной части основных средств. Сельское хозяйство в значительной степени ведется на устаревшей, малопродуктивной технике. Машинно-тракторный парк составляет всего 45-50% от требуемого уровня, технологические нагрузки на каждую сельхозмашину превышают нормативные в 3-5 и более раз. В таких условиях особо возрастает необходимость модернизации АПК и обеспечения его непрерывного воспроизводственного процесса.

Признавая эффективность и высокую значимость инноваций для экономики республики, необходимо отметить, что дальнейшее ее развитие потребует создания нового организационно-экономического механизма, направленного на развитие инновационной деятельности в регионе:

- формирование стратегии инновационного развития предприятий АПК;
- технологическое переоснащение организаций АПК;
- внедрение энерго- и ресурсосберегающих технологий производства, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции;
- воспроизводство плодородия почв, предотвращение всех видов их деградации, разработка адаптивных технологий агроэкосистем и агроландшафтов;
- развитие производства органической продукции сельского хозяйства;
- формирование механизма функционирования АПК на инновационной основе;
- развитие информационного, кадрового, финансового и правового обеспечения системы инновационного развития АПК.

Для эффективной реализации инновационной политики большое значение имеют: создание экономических условий для реализации инновационных программ и проектов, государственное финансирование инновационной деятельности, широкое привлечение инвестиций в инновационную сферу, развитие предпринимательства и коммерциализация инновационных проектов.

Не меньшее значение для реализации инновационной политики в сельском хозяйстве имеют финансовое оздоровление сельскохозяйственных предприятий, повышение их платежеспособности и возможности приобретения инноваций и ресурсов, необходимых для их освоения.

Таким образом, развитие аграрного производства в современных условиях требует преодоления факторов, сдерживающих инновационную деятельность в отраслях АПК, стимулирования использования ресурсов инновационного развития для формирования устойчивого производства и решения задачи продовольственного обеспечения населения конкурентоспособной продукцией.

Инновационное развитие АПК невозможно реализовать, не имея для этого надлежащих условий: соответствующей инфраструктуры инновационной деятельности; совокупность материально-технических, законодательных и иных средств, обеспечивающих информационное, экспертное, маркетинговое, финансовое, кадровое и другое обслуживание инновационной деятельности.

Инновационный путь развития страны в целом и отдельных регионов требует создания эффективного механизма формирования и распространения инноваций, а также механизмов управления инновационной деятельностью. Проблемы становления инновационной экономики регионов связаны с необходимостью формирования эффективных региональных инновационных систем. Для их создания необходимо: повысить спрос на инновации со стороны отраслей региональной экономики; повысить эффективность сектора генерации знаний, так как отсутствует ориентация на потребности региональной экономики; преодолеть фрагментарность

региональной инновационной инфраструктуры, поскольку многие его элементы не поддерживают инновационный процесс на протяжении процесса генерации и внедрения инноваций. [2, с.32]

На уровне регионов для обеспечения инновационного развития социально-экономических систем, на наш взгляд, необходимы следующие мероприятия:

- разработка стратегии управления инновациями на уровне региона;
- создание центров регионального развития и распространения новых технологий;
- организация центров по оценке инновационных технологий;
- отбор и бюджетное финансирование инноваций.

Органы власти заинтересованы в повышении уровня инновационного потенциала и интенсификации инновационной деятельности субъектов хозяйствования, поскольку использование инноваций обеспечит им конкурентные преимущества, высокий предпринимательский доход, вследствие чего усилится конкурентоспособность региона на межрегиональном и международном рынках. [3, с.570]

Список литературы

1. Корчагин П.В. Особенности современного инновационного развития и формирование региональной инновационной системы // Проблемы современной экономики. - 2011. - №1. - С. 205-208.
2. Строева О.А. Концепция управления инновационным развитием региональных экономических систем // ИнВестРегион. - 2011. - №2. - С. 28-33.
3. Федотенков Д.Г. Инвестиционно-инновационный потенциал как основа развития экономики региона // Молодой ученый. - 2014. - №3. - С. 565-572.

ХОЗЯЙСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ КУЛЬТУРОЙ И ИСКУССТВОМ Г.САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Боркова Е.А., Щеглова А.Д.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г.Санкт-Петербург

Понятие «культурная сфера» охватывает такие области, как образование, наука, культура, здравоохранение, физическая культура, спорт, труд и социальное развитие. Стоит заметить, что культура – довольно многозначное понятие, которое в общем понимании относится к духовной сфере людей. Так же, многозначно оно потому, что сопровождается возникновением и становление относительно самостоятельных систем ценностей. Так случилось с мифологией, религией, искусством, наукой. Парадоксально то, что в нашей стране никогда не существовало какого-либо инструмента или механизма управления культурой и искусством до 1953 г. Только тогда появилось такое ведомство, как Министерство культуры, которое выполняло различные функции: проведение государственной политики и осуществление государственного управления в сфере культуры и искусства. До этого момента управление всеми культурными процессами было распределено по различным партийно-правительственным учреждениям, которые в свою очередь подвергались многочисленным реорганизациям и реформам.

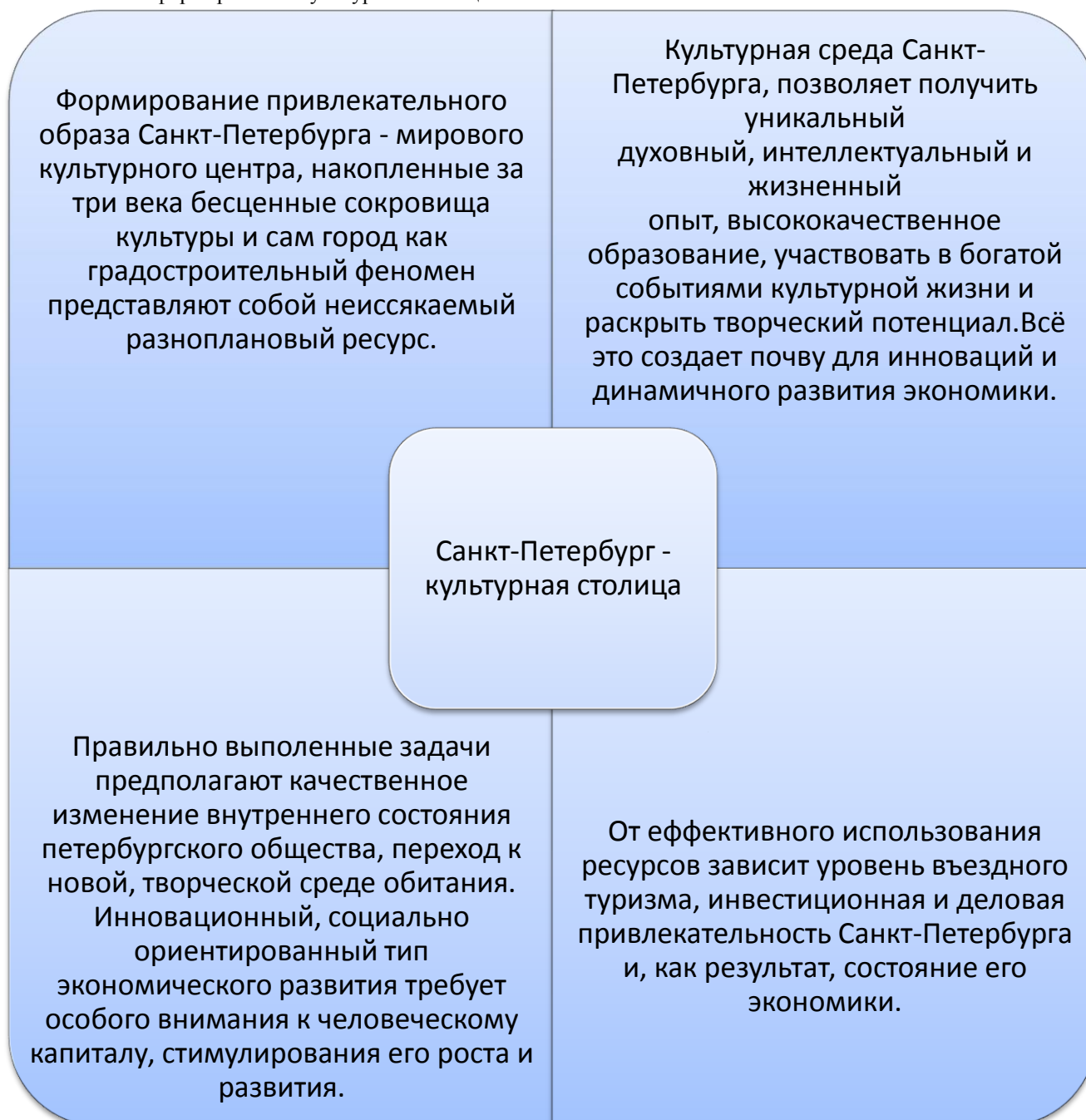
Актуальность проблемы обусловлена тем, что с помощью управления сферой культуры и искусства нашего города устанавливаются формальные границы творческой деятельности, её направления и приоритеты. Важно понимать, насколько велика степень влияния различных социальных субъектов на процессы, происходящие в культурной жизни общества и то, как она влияет на взаимоотношения участников культурного процесса. Интересно то, что рассматривая деятельность одного Санкт-Петербургского Министерства, можно получить представление о работе высшего государственного аппарата. В конечном итоге это позволит нам представить идеальную модель хозяйственного управления культурой и искусством в Санкт-Петербурге, а главное – предоставить нам ответ на глобальный вопрос: «Необходимо ли вообще нашему городу управление искусством и в какой степени?».

Заметим, что управление культурой и искусством г.Санкт-Петербурга является самостоятельным функциональным органом администрации. Управление в своей деятельности руководствуется Конституцией Российской Федерации, а по всем вопросам своей деятельности подчиняется непосредственно главе администрации города. Так же управление является юридическим лицом, имеет расчётный и иные счета в банковских учреждениях и самостоятельный баланс. Большое значение для управления в области культуры и искусства имеет Федеральный закон "О средствах массовой информации", а также Федеральный закон от 1 декабря 1995 года "О государственной поддержке средств массовой информации и книгоиздания Российской

Федерации". В настоящее время объектом культурной деятельности в наибольшей степени являются организации и учреждения, производящие и сохраняющие сферу культуры, но, если мы хотим добиться прогрессивного развития в данной сфере, то необходимо прийти к тому, чтобы объектом культурной деятельности стало всё общество. Именно поэтому осуществление осмысленной культурной деятельности является одной из важнейших задач государства. Эти задачи определяют его уровень духовного развития и место в цивилизованном мире.

В чём же заключаются эти задачи и основные миссии управления культурной сферой? Культура и искусство в Северной столице следуют простой философии, устойчивым ценностям и высочайшим этическим стандартам, которые вдохновляют нас каждый день. Всё, над чем трудится городское подразделение Правительства в этой сфере направлено на культурное развитие общества, развитие тренда культуры и искусства, а так же удовлетворение информационных, интеллектуальных и эмоциональных потребностей социума. Помимо этого, нельзя не закрепить имидж культуры, как основное конкурентное преимущество Санкт-Петербурга. Соответственно, нашему городу необходимо не просто оставаться в этом имидже, но и развивать бренд "Санкт-Петербург - культурная столица", а также разрабатывать иные имиджевые бренды города. Задача формирования имиджа «Культурной столицы», как основного конкурентного преимущества Санкт-Петербурга имеет несколько важных аспектов (см. Табл.1).

Аспекты формирования культурной столицы



Концепция управления в сфере культуры и искусства в России на данный момент направлена на сохранение и развитие данной отрасли, обеспечение социальной стабильности, экономического роста и национальной безопасности государства. Активнейшую роль в осуществлении данной государственной концепции играет г.Санкт-Петербург, который славится своим неофициальным названием – «Культурная столица России».

Ниже представлены более детальные задачи и цели управления культурой и искусством г.Санкт-Петербурга, которые были поставлены на 2014 г.:

- Реализация государственной политики в культурной сфере;
- Реализация прав граждан г.Санкт-Петербурга на удовлетворение духовных потребностей, культурную деятельность и свободу творчества.
- Приобщение граждан г. Санкт-Петербурга к ценностям отечественной и мировой культуры;
- Реализация городской программы по сохранению и развитию культуры;
- Приобщение к культурно-досуговой деятельности различных слоёв населения;

- Развитие и совершенствование профессионального и элитарного искусства, а так же народного творчества;
- Повышение значимости образования в сфере искусства;
- Разработка и реализация финансово-инвестиционной политики в сфере культуры и искусства;
- Разработка совместных проектов с организациями других отраслей в целях решения вопросов в сфере культуры и искусства;
- Организация общегородских культурных проектов: фестивалей, конкурсов, праздников, концертов, выставок и конференций;
- Возрождение и развитие культурных традиций.

Однако выявить цели и задачи – дело одно, но каким самым рациональным путём пойти для их осуществления? Ведь накопившиеся за время экономического спада проблемы значительно превышают возможности государства по их решению. Отрасль в настоящий момент является наименее подготовленной к рыночной экономике, так как в наибольшей степени опирается на государственную поддержку. По мере возрастания роли культуры и искусства в социуме отрасль перестает быть просто одной из форм удовлетворения человеческих потребностей. Выход культуры на уровень, который позволит ей стать активным участником социально-экономических процессов, требует значительных усилий от государства. Вложение государства в культурную сферу означает инвестирование в "человеческий капитал". Необходимо найти такие решения данных проблем, которые позволили бы не только обеспечить сохранность культурных ценностей, но и создать механизм, способствующий эффективному развитию культуры в новых рыночных условиях. Важным фактором развития может послужить партнерство государства с частными институтами, которые предусматривают:

- Развитие благотворительности в сфере культуры и искусства;
- Совместное участие государства и бизнеса в развитии этого рынка, а также в экономически эффективных проектах в сфере культуры и искусства;
- Тесную взаимосвязь процессов, происходящих в сфере культуры, с процессами, происходящими в обществе.

В последнее время вложение средств в сферу культуры и искусства стало актуальными всё чаще рассматривается не просто как альтернативный инструмент инвестирования, но и как возможность сохранения благосостояния и нивелирования рисков. Средняя доходность при инвестировании в предметы искусства может достигать 17–20 %, поэтому привлечение к данной деятельности может выгодно послужить отнюдь не только государству, но и частным компаниям.

Помимо финансовых путей, городское Правительство имеет ряд полномочий и функций управления в сфере культуры и искусства, которые оно обязуется выполнять. К ним относятся:

- Обеспечение реализации городских программ в сфере культуры и искусства;
- Оказание содействия внедрению достижений науки и техники отечественного опыта в сферу культуры и искусства;
- Применение законодательства в сфере культуры и искусства, разработка и реализация мероприятий по совершенствованию системы правового обеспечения отрасли;
- Участие в разработке и осуществлении различных мероприятий по социальной поддержке работников сферы культуры и искусства;
- В установленном порядке осуществление бухгалтерского учета, а так же ведение статистической отчетности;
- Проведение работ по подготовке, переподготовке и повышению квалификации работников культуры, проведение аттестации кадров;
- Оказание методической помощи учреждениям культуры и искусства, расположенным в населённых пунктах, входящих в состав города Санкт-Петербурга и Ленинградской области;
- Участие в разработке рекомендаций для промышленного производства изделий в сфере культуры и искусства;

Итак, после рассмотрения главных целей, задач, полномочий и функций управления культурой и искусством, выявления основных аспектов и факторов формирования и поддержания статуса «Культурная столица» г.Санкт-Петербурга, можем ли мы ответить на изначально интересующий нас вопрос: Необходимо ли вообще нашему городу управление данной сферой и, если да, то в какой степени?

Не сомневаясь, можно ответить, что реализация основных направлений по развитию управления сферой культуры и искусства необходима г.Санкт-Петербургу. Это позволит создать условия для эффективной интеграции отрасли в процесс повышения уровня благосостояния граждан, сохранения социальной стабильности, развития институтов гражданского общества и обеспечения устойчивого социально-экономического развития

страны. Важно помнить, что улучшая механизм управления культурной сферой нашего города, мы прокладываем путь к идеальной модели государственного управления культурой и искусством.

Список литературы

1. Боркова Е.А. Использование динамической модели оценки инвестиционного климата в управлении инвестиционными процессами // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2013. № 5 (64). С. 19-24.
2. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации.
<http://docs.cntd.ru/document/891852013>
3. Международные связи в системе управления культурой г.Санкт-Петербурга.
<http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=513505>

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ АПК САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Емелина Т.А.

Балашовский институт Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского, г.Балашов

Экономическая эффективность производства зависит от рыночной структуры, от причинно-следственных связей производителей, поставщиков и конкурентов. Структура рынка является доминирующим фактором выбора стратегии фирмы, обуславливает экономическое поведение продавцов и покупателей в таких вопросах как ценовая, инвестиционная политика и т. д. Поведение, в свою очередь, определяет результативность рынка.

Анализ продовольственного рынка включает в себя анализ уровня конкурентоспособности рынка, его структур, условий равновесия и эффективности.

Изучение особенностей структуры регионального продовольственного рынка предполагает комплексный анализ специализации региона по производству сельхозпродукции и продукции пищевой промышленности, уровня самообеспечения основными продуктами питания, влияния спроса на конъюнктуру рынка и основных параметров, характеризующих уровень жизни населения, выявление изменений в субъектной структуре регионального продовольственного рынка. Анализ тенденций в динамике производства и потребления продовольствия важен не только для оценки сбалансированности регионального рынка, но и для разработки стратегии развития агропродовольственного комплекса региона, методов государственного регулирования.

Саратовская область – один из крупнейших агропромышленных регионов России. Сельское хозяйство играет большую роль в развитии экономики области. По словам министра сельского хозяйства Саратовской области на 2013 год в области функционировали около 500 сельскохозяйственных предприятий различных форм собственности, более 600 предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, 3791 крестьянское (фермерское) хозяйство и индивидуальный предприниматель, более 292 тысяч личных подсобных хозяйств, 155 сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

О состоянии и развитии региона (и в частности Саратовской области) принято судить по динамике основных показателей, таких как ВРП на душу населения, уровень безработицы, среднедушевые доходы, естественный прирост населения и т. д.

Динамика показателей, характеризующих социально-экономическое состояние Саратовской области за последние годы ниже средних, как по РФ, так и по Приволжскому Федеральному округу (ПФО). Так, Саратовская область по объему ВРП на душу населения в 2010 году находилась на 55 месте, в 2011 году на 54; по инвестициям в основной капитал на душу населения в 2010 году на 66 месте, в 2011 году на 64 месте; по среднедушевым доходам в 2010 году на 72 месте, в 2011 году на 74 месте. Естественная убыль населения почти в 3 раза выше, чем в России.

Темп роста среднемесячной заработной платы на 1 июля 2013 года составил 112,9% или 61 % к среднеобластному показателю.

Таблица 1

Уровень оплаты труда в отраслях АПК Саратовской области в 2011-2013гг.

	На 1 июля 2011гю	На 1 июля 2012г	На 1 июля 2013г
Среднемесячная зарплата одного работника в сельском хозяйстве, руб.	9222,1	10608,3	11978,1
В % к среднеобластному уровню	60	60	61
Среднемесячная зарплата одного	11491,5	12421,4	13433,4

работника в пищевой и перерабатывающей промышленности, руб.			
В % к среднеобластному уровню зарплаты	74	71	68

Следует отметить факт устаревания техники, а также недостаточное ее количество. Обновление техники происходит очень медленно. Да и структура почвы за последние годы ухудшилась в результате интенсивных засух, что сказалось на росте цен на корма. Площадь мелиоративных земель значительно сократилась (44% заброшены). На сегодняшний день мелиоративные земли области составляют 257,3 тысяч га. регулярного орошения и 31,0 тысяч га. лиманного орошения.

Сокращение показателей животноводства связано с ростом себестоимости производства, в результате: последствий засухи, роста цен на топливо и тарифов на электроэнергию, ужесточению конкуренции, как с соседними конкурентами, так и с импортной продукцией.

Общие удои молока по итогам 2013 года упали на 14,3% (производство молока составило 85,7% к уровню 2012 года)

Таблица 2

Производство молока в Саратовской области

	2012г.	2013г.	% 2013г. к 2012г.
Произведено молока, тыс. тонн	688	826	85,7

Наблюдается отрицательная динамика в производстве яиц в большинстве регионов ПФО. За 5 месяцев 2013 года оно составило 79% от уровня прошлого года. Производство свинины упало до 71,8 тысяч тонн (89,2% от уровня 2012 года), говядины до 89,2тысяч тонн (86,2% от уровня 2012 года). Молоко, произведенное у населения, используется на их собственное потребление, а оставшееся реализуется на колхозных рынках в собственной расфасовке. 100

Предприятия пищевой промышленности имеют более медленные темпы снижения объема производства по сравнению с сельским хозяйством. А по некоторым производствам достигнуто увеличение. Так, в 2013году по сравнению с 2012 годом наблюдалось увеличение мяса и субпродуктов – на 24%, мясных консервов – на 14,5%, сыра и творога – на 16,2%, маргариновой продукции – на 20,6%.

С целью поддержки развития АПК региона Правительством области применяются различные меры. Приняты к реализации целевые программы:

– «Развитие пищевой и перерабатывающей промышленности Саратовской области на 2010-2020 годы».

– «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Саратовской области на 2013-2020гг» ». В рамках программы из федерального бюджета выделено 3185,0 млн. руб., из областного бюджета 816,3млн. руб.

– «Развитие мясного скотоводства в Саратовской области на 2013-2015 гг.» и другие программы и подпрограммы.

На развитие молочной отрасли Саратовской области будут выделены из федерального бюджета 81,8 млн. руб., 29,4 млн. руб. на развитие племенного животноводства, 23,1 млн. руб. на возмещение процентных ставок по кредитам связанным с развитием животноводства и переработкой продукции.

Государственная поддержка, конечно, оказывает положительное влияние на развитие АПК региона, но без такой поддержки местные товаропроизводители не могут предоставить надлежащий уровень рентабельности производства.

Благоприятное влияние на рост производства АПК в области оказывают инвестиционные проекты. Так, в 2013 году было завершено строительство свиноводческого комплекса в Энгельском районе ООО «КоПИТАНИЯ» (общий объем инвестиций 889,0млн. руб.), завершена реконструкция Аткарского маслоэкстракционного завода (общий объем инвестиций 402,4млн. руб.)

С целью совершенствования государственной поддержки агропромышленного комплекса, на наш взгляд, необходимо осуществлять строгий контроль выполнения государственных программ, исполнения

запланированных показателей, расширения направлений распределения мер государственной поддержки, соблюдения экономичности.

Особую актуальность, в настоящее время, приобретает проблема продовольственной безопасности, обеспечения продовольственной независимости. Для этих целей необходимо увеличить рост показателей по производству основных продуктов, в частности мяса, рыбы, молока, овощей, зерновых культур и т.д. Создать благоприятные условия для хранения и переработки продукции.

На сегодняшний день самообеспеченность области мясом и мясопродуктами составляет 79%, мясом говядины – 75%, мясом птицы – 38%, рыбы – 18%. Мясо свинины и баранины в области производится в избытке. Самообеспеченность овощами на уровне 170%, тепличной продукцией на 81%. Недостающие объемы производства дополняются импортной продукцией.

Чтобы уйти от импортозависимости следует планомерно увеличить объемы производства собственной продукцией. В связи с чем, необходимо улучшить условия хранения продукции, осуществлять строительство новых теплиц и баз хранения, реконструкцию действующих комплексов и их модернизацию.

Список литературы

1. Киреева, Н.А. Особенности реформирования АПК Саратовской области и проблемы его модернизации [Электронный ресурс] / Н.А. Киреева, А.М. Сухорукова // Региональные агросистемы: экономика и социология. -2013.- №1.- Режим доступа <http://www.iagran.ru/journal.php?id=62>
2. Министерство сельского хозяйства Саратовской области. - Режим доступа: http://minagro.saratov.gov.ru/gosprogram2013_2020.php
3. Соловьев, А.А. Агропромышленный комплекс Саратовской области: итоги и перспективы развития [Электронный ресурс] / А.А. Соловьев// Бизнес – вектор. Экономика и бизнес Поволжья. - Режим доступа: <http://www.business-vector.info/?cat=13>

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

АНАЛИЗ РЫНКА ТУРИЗМА И ЕГО ПРОГНОЗ

Моисеева Р.Ю., Томилина А.В.

Научный руководитель: к.т.н., профессор Неужин В.П.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

В условиях неустойчивости российской экономики и нестабильности курса национальной валюты рынок российских турфирм может понести значительные потери. В работе проводится анализ предоставляемых услуг турфирмами с целью выявления наиболее оптимальных и доступных мест отдыха для различных слоев населения.

Субъектами туристского рынка выступают организаторы и продавцы туров (туроператоры и турагенты), их контрагенты - исполнители услуг (гостиницы, рестораны, компании-перевозчики, экскурсионные бюро и т.д.) и покупатели (потребители) туристских услуг.

Продавцами туристских услуг (турпродукта) выступают юридические или физические лица, участники рыночного процесса, уступающие права собственности на услугу (пакет услуг) покупателю в обмен на деньги. Покупатели - юридические или физические лица, участники рыночного процесса, приобретающие за деньги права собственности на услугу (пакет услуг) у продавца в обмен на деньги.

Общее число граждан выезжающих границу с 2003 года и по настоящее время видеть представлено на Рисунке 1.

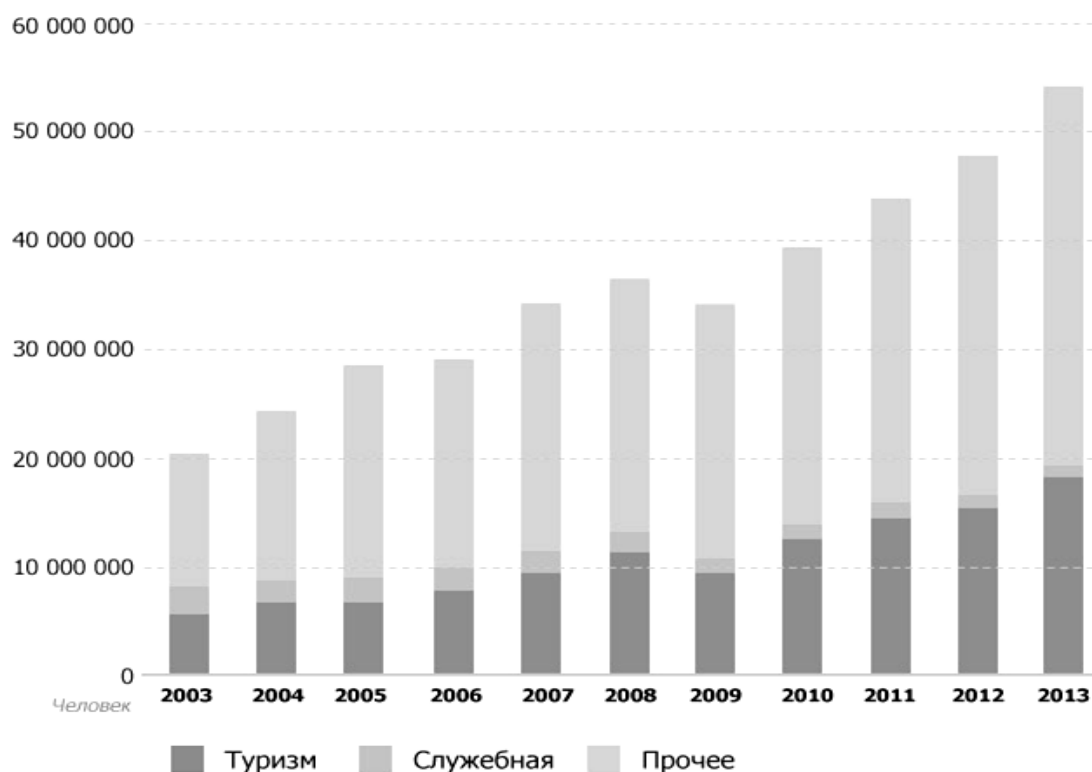


Рис.1. Количество граждан, выезжающих за пределы Российской Федерации по цели поездки

Из графика видно, что количество туристов, выезжающих за границу за 2013 год по 2012 годом увеличилось, и все это происходило на фоне спада российской экономики (рост ВВП имел практически нулевую динамику, безработица выросла на 17% и задолженность по з/п увеличилась в 2,3 раза). Это дает право усомниться в том, что существующая экономическая ситуация в России окажет негативное влияние на масштабы российского выездного туризма.

Как известно, наиболее привлекательными для российских туристов являются страны, представленные на Рисунке 2.

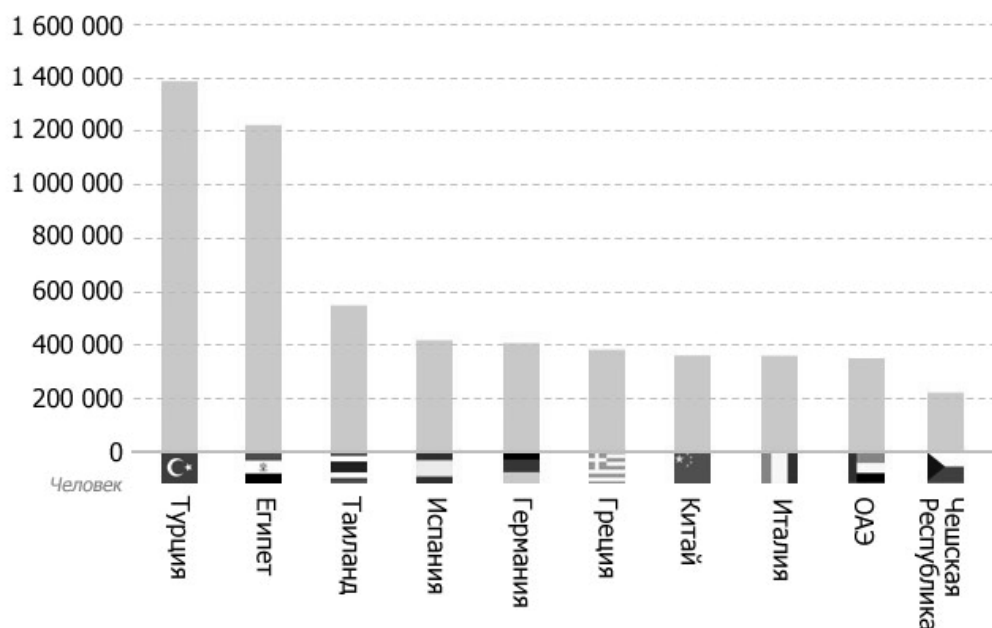


Рис.2. Топ 10 стран по количеству направлений с целью туризма за 1 полугодие 2014

Очевидно, что наиболее востребованными являются Турция и Египет, так как известно, что они представляют наиболее дешевые туры туристам и обладают комфортным климатом. За ними, с очевидным

отставанием, но все-таки со значительными показателями идут Таиланд, Испания, Германия, Греция, Италия, ОАЭ, Чешская Республика.

Необходимость данного анализа обусловлена сложившейся в последнее время экономической нестабильностью. Как известно, курс евро и доллара вырос по отношению к курсу рубля в полтора раза, поэтому можно посмотреть, есть ли взаимосвязь между курсом национальной валюты и количеством выезжающих туристов, см. Рисунок 3.



Рис.3. Взаимосвязь количества выезжающих туристов с курсом евро и доллара

На графике видно, что количество выезжающих туристов в 2009 году обратно зависимо курсу валют. Однако, учитывая кризис, падение количества туристов с ростом курса является вполне очевидными, но не факт, что это связано между собой. В остальные года зависимости не наблюдается.

Чтобы в этом убедиться в этом, проведем корреляционный анализ этих показателей. Так, за период 2008-2013 года корреляция между курсом доллара и числом выезжающих туристов составила 52%, а по отношению к евро – 36%. До этого логично было бы предположить, что если зависимость и присутствует, то она обратная. Положительное значение корреляции говорит нам об отсутствии связи.

Однако ситуация, сложившаяся в России на данный момент, является относительно тревожной, так как курс доллара на 27 ноября составил 46,42 руб., а курс евро. 57,91 руб. Подобного соотношения курса рубля и данных валют за последнее время не было, поэтому нельзя быть уверенными на 100%, что в ближайшее время это никак не скажется на выездном российском туризме. Опираясь на опыт прошлого года, описанного выше, можно полагать, что кардинальных изменений не предвидится.

Тем не менее, было решено сделать прогноз с помощью полиномиальной линии тренда в табличном редакторе Excel.

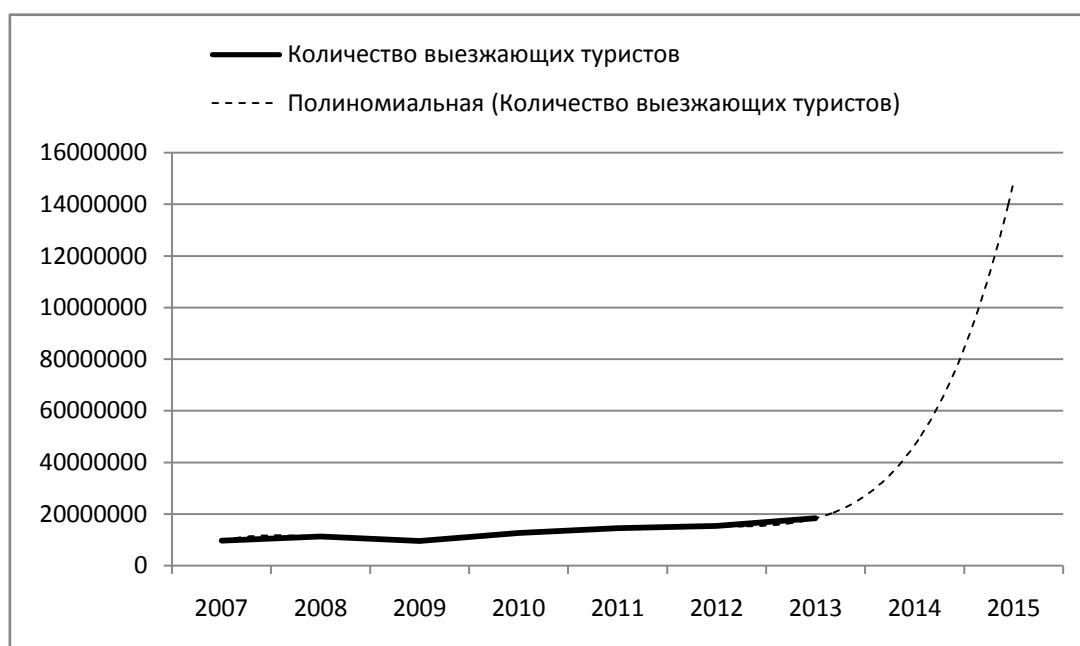


Рис.4. Прогноз количества выезжающих туристов на 2014 и 2015 года

Также, программа предложила следующее уравнение:

$$y = 72283x^5 - 1E+06x^4 + 1E+07x^3 - 4E+07x^2 + 6E+07x - 2E+07$$

Согласно прогнозу, число выезжающих российских туристов должно значительно возрасти в 2014-2015 годах. Разумеется, достигнуть значения в 150 миллионов человек, как планируется на 2015 год невозможно, поскольку данное значение будет превышать все население России. Тем не менее, можно предположить рост выездного туризма России.

На основе данных Росстата было проведено сравнение средней заработной платы жителей города Москвы и другого, менее развитого региона, например Саратовской области.

Таблица 1

Уровень среднемесячной заработной платы

Субъект РФ/Год	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Москва	33358,0	38410,5	44898,7	48830,4	55485,2	58959
Саратовская обл.	13110,1	14554,0	16204,7	18803,3	20668,0	21427

Предположим, что два человека планируют провести одну неделю новогодних праздников за границей. Чтобы выбрать оптимальное место отдыха для жителей обоих регионов, ниже представлена таблица (Табл. 2) с данными о минимальной стоимости путевки по разным направлениям на новогодние праздники на 7 дней, включая перелет.

Таблица сформирована авторами на основании целого ряда данных из различных тур. агентств.

Таблица 2

Минимальная стоимость туров по разным направлениям

Страна	Стоимость тура
Турция	От 500 \$ (22 895 руб.)
Египет	От 650 \$ (29 744 руб.)
Таиланд	От 1922 \$ (87 873 руб.)
Испания	От 1136 € (65 251 руб.)
Германия	От 650 € (37 336 руб.)
Греция	От 751 € (43 137 руб.)
ОАЭ	От 745 \$ (34 083 руб.)

Если две пары копят на отдых в течение полугода, откладывая по 10% от своей заработной платы. Получается, что у московской пары на конец периода будет 71 тыс. рублей, у а пары из Саратовской области – 26 тысяч.

Таким образом, московская пара в зависимости от выбранной ею страны может рассчитывать на различный уровень комфорта. То есть, выбирая Турцию, они могут себе позволить и 4-звездочный отель, цена которого начинается от 40 000 рублей на двоих. Но, конечно, ехать на Новый год в Турцию не совсем целесообразно, поскольку зимой там климат не для отдыха на море. Лучше выбрать Египет, который не сильно отличается по цене. Что касается Испании, то московская пара может позволить лишь самый бюджетный вариант, что приемлемо не для всех.

Что касается саратовской пары, то, к сожалению, они могут позволить себе лишь самый бюджетный вариант отдыха в Турции.

Стоит отметить, что к Новому году курс рубля может упасть еще больше, поэтому о приобретении путевки стоит позаботиться заранее.

Список литературы

1. Выездной туризм проигнорировал экономику//«Эксперт» (2013 год) №5 (884)
2. Данные Федерального агентства по туризму [электронный источник], – <http://www.russiatourism.ru/content/8/section/82/detail/3770/> (27.11.2014 г.).
3. Данные Федерального агентства по туризму [электронный источник], – <http://www.russiatourism.ru/content/8/section/82/detail/3768/> (27.11.2014 г.).

ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ СТРУКТУРЫ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА

Калмакова Н.А.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Челябинск

Оптимизация размеров связанного оборотного капитала фирмы – одна из сложнейших задач ее финансовой службы. Она требует не только глубоких знаний инструментов формирования и поддержание оптимальных размеров связанных активов фирмы, но и ощущения «промышленного духа» в данной фирме, а также понимание закономерностей функционирования внешней среды, которая очень сильно влияет на финансовые пропорции каждой фирмы.

Другая важная проблема, стоящая перед финансовыми службами фирм: организация грамотного финансирования рассчитанных оптимальных размеров связанных активов. В содержании каждой группы связанных активов фирмы отражены определенные закономерности их финансирования. Эти закономерности на практике нашли выражение в неких общепринятых правилах финансирования, которые в обобщенной форме получили название «золотое правило» финансирования. В финансовой науке есть несколько определений этого правила, из которых наибольшую известность получили следующие:

1. Необходимые для инвестиций финансовые ресурсы должны находиться в распоряжении фирмы до тех пор, пока они остаются связанными в результате осуществления этих инвестиций.

2. «Золотое правило» управление кредиторской задолженностью фирмы состоит в максимально возможном увеличении срока погашения без ущерба нарушения сложившихся деловых отношений.

Выделяют так же правила финансирования активов предприятия:

1. Постоянные (внеоборотные) активы должны финансироваться из долгосрочных финансовых источников (за счёт перманентного капитала), причем:

- a. основные средства должны финансироваться за счёт собственного капитала предприятия;
- b. незавершенное строительство, связанное с реконструкцией, модернизацией, техническим перевооружением предприятий, должно финансироваться за счёт долгосрочных банковских кредитов и займов.

2. Текущие активы должны финансироваться из краткосрочных финансовых источников, привлекаемых в оборот предприятия, причем:

- a. производственные запасы должны частично финансироваться за счёт перманентного капитала, часть которого превращается в чистый оборотный капитал (СОС);
- b. дебиторская задолженность должна покрываться за счёт кредиторской задолженности предприятия;
- c. чистый коммерческий кредит (превышение кредиторской задолженности над дебиторской) может быть использован для финансирования запасов (приобретение сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих, топлива и др.).

3. «Антиправило»: отвлечение краткосрочных займов и кредитов для финансирования основных средств и незавершенного строительства недопустимо, поскольку это равноценно их «замораживанию» во внеоборотных активах (низколиквидных основных средствах предприятия).

Практическая реализация данных правил привела к возникновению жестких требований по обеспечению ряда финансовых пропорций в балансе фирмы, строгой корреспонденции определенных элементов активов и пассивов фирмы. Данные пропорции для финансирования оборотных активов представлены в Табл. 1.

Таблица 1

Финансирование текущих активов предприятия

Активы	Пассивы
Оборотные средства:	
1. Запасы и затраты	– уставный и добавочный капитал (остаток); – резервный капитал; – фонды накопления и нераспределенная прибыль (остаток); – устойчивые пассивы; – долгосрочные кредиты и займы; – краткосрочные кредиты и займы; – кредиторская задолженность; – фонды потребления и резервы;
2. Дебиторская задолженность	– задолженность по коммерческому кредиту; – краткосрочные кредиты и займы;
3. Краткосрочные финансовые вложения	– резервный капитал; – кредиторская задолженность; – фонды потребления и резервы;
4. Денежные средства	– резервный капитал; – фонды накопления и нераспределенная прибыль (остаток); – кредиты и займы; – кредиторская задолженность; – фонды потребления и резервы

Правила финансирования предполагают подбор финансовых источников в вышеуказанной последовательности в пределах остатка средств после обеспечения за счет данного источника предыдущей статьи актива. Использование последующего источника свидетельствует об определенном снижении качества финансового обеспечения фирмы. Если в реальной практике финансирование связано с необходимостью заимствования других источников, то это свидетельствует о нерациональном использовании капитала фирмы, иммобилизации ресурсов в сверхнормативные запасы.

«Золотое правило» финансирования и выводы, из него следующие, имеют огромную практическую ценность. По существу, поддержание финансового равновесия фирмы сводится к строгому соблюдению этих правил в ее повседневной финансовой деятельности. Все нарушения «золотого правила» финансирования в конечном счете находят концентрированное выражение в балансе фирмы. Для анализа этих отклонений экономистом М. Литвиным предложена модель матричного баланса.

Матричный баланс – это производный формат от стандартной формы баланса фирмы.

От традиционного бухгалтерского баланса матричный отличается формой представления. В графах таблицы располагаются статьи пассива, в строках – статьи актива. Такая форма баланса позволяет понять, за счет каких пассивов формируется каждая статья активов, достаточно ли собственных источников финансирования, оборотных средств и есть ли какие-либо негативные изменения за прошедший отчетный период.

Алгоритм построения матричного баланса сводится к следующим шагам:

1. Выбирается размер матрицы баланса. Диапазон выбора определяется целями использования матричного баланса. Предельный размер матрицы ограничен количеством статей актива и пассива стандартного баланса. Для целей анализа обычно используется сокращенный формат, например 10×10 ;
2. По выбранному размеру матрицы производится преобразование стандартного баланса в трансформационный (промежуточный) баланс, на основе данных которого строится матричный баланс;
3. В координатах активов пассивов строится матрица размером 10×10 , в которую переносятся данные из трансформационного баланса;
4. Под каждую статью актива подбирается источник финансирования. Подбор осуществляется по «золотому правилу», изложенному выше;
5. Выверяются балансовые итоги по горизонтали и вертикали матрицы.

Таблица 2

Матричный баланс предприятия

Актив	Уставный и добавочный капитал	Резервный капитал	Фонды накопления и прибыли	Итого собственный капитал	Долгосрочные кредиты	Краткосрочные кредиты	Кредиторы	Фонды потребления и резервы	Итого обязательств	БАЛАНС
Пассив										
Основные средства и нематериальные активы	X			X						X
Капитальные вложения	X		X	X	X				X	X
Долгосрочные фин. вложения.	X			X						X
Итого внеоборотные активы	X		X	X	X				X	X
Запасы и затраты	X	X	X	X		X	X		X	X
Дебиторы							X		X	X
Краткосрочные финансовые вложения							X		X	X
Денежные средства							X	X	X	X
Итого оборотные активы	X	X	X	X			X	X	X	X
БАЛАНС	X	X	X	X	X		X	X	X	X

По результатам составления матричного баланса возможны следующие заключения:

- собственный капитал, как долгосрочный источник финансирования обеспечивает наличие внеоборотных активов, а также части оборотных активов;
- краткосрочные источники финансирования (займы и кредиты, кредиторская задолженность) должны быть обеспечены ликвидными активами (это позволяет судить о текущей платежеспособности предприятия).

Важно иметь в виду, что аналитическая ценность матричного баланса несравненно выше по сравнению со стандартным балансом. В отличие от последнего, где отсутствует привязка источников финансирования к конкретным статьям активов, матричный баланс как раз и демонстрирует эту привязку.

Матричные балансы существенно расширяют информационную базу для финансового анализа, следовательно, и для анализа финансовой устойчивости предприятия. С их помощью:

- определяется увязка статей актива (имущества предприятия) и статей пассива баланса (источники средств);

- рассчитывается структура и определяется качество активов по балансу предприятия и достаточность источников их финансирования;

- рассчитывается весь набор показателей и коэффициентов, необходимых для оценки финансовой устойчивости, платежеспособности, использования ресурсов предприятия;

- объективно оценивается финансовое состояние предприятия, выясняются причины его изменения за отчетный период; устанавливаются параметры, характеризующие приближение предприятия к порогу неплатежеспособности (банкротству).

Баланс денежных поступлений и расходов предприятия увязывает бухгалтерский баланс с финансовыми результатами работы, наличием денежных средств на счетах, текущим оборотом денежных средств. Он позволяет реально оценить, сколько денежных средств, и на каком этапе требуется предприятию, а также дает наглядное представление о составе и структуре денежных доходов и расходов, факторах, повлиявших на изменение денежных остатков на счетах.

При необходимости информация о доходах и расходах может быть расширена и детализирована по каждой статье.

Список литературы

1. Белолипецкий В.Г. Финансовый менеджмент: учеб. пособие для вузов / В.Г. Белолипецкий. - М.: КноРус, 2006. – С. 320-325.
2. Зубкова О.В. Проблема соответствия показателей оперативного управления предприятием его текущей стратегии//Зубкова О.В., Артемова А.Н.Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 23. С. 23-33.
3. Якушев А.А. Современный инструментарий принятия управленческого решения// Якушев А.А., Хилинская И.В. Наука и Мир. 2013. № 1 (1). С. 181-186.
4. Граф А.А. Управление оборотным капиталом предприятия с учетом теории временной стоимости денег// Граф А.А. Социально-экономические аспекты инновационной деятельности. 2010. С. 141-144.
5. Подповетная Ю.В. Анализ устойчивости коммерческой деятельности торгового предприятия на основе экономико-математической модели// Подповетная Ю.В. Торгово-экономические проблемы регионального бизнес пространства. 2013. № 1. С. 123-126.

К ВОПРОСУ О БЮДЖЕТНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ КАК ФАКТОРА УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

Азисова Л.А.

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

В условиях нестабильной экономической ситуации нашей страны тема сбалансированности бюджета является наиболее актуальной, так как доходы федерального бюджета за последние полгода резко сократились.

Бюджет является неотъемлемой частью как бюджетной, так и финансовой системы любого государства. Бюджет это финансовый план, в основу которого положено планирование и прогнозирование. Основу бюджета составляют доходы и расходы. На сегодняшний день бюджет страны является дефицитным, расходы превышают доходы, а это негативно сказывается на экономике страны в целом. Наилучший вариант обеспечения сбалансированности бюджета – разработка бездефицитного бюджета, в котором объем расходов, включая затраты на обслуживание и погашение государственного (муниципального) долга, не превышает величины доходов. Если же избежать дефицита бюджета не удастся, даже исчерпав полностью обычные источники финансирования, то для сбалансированности бюджета придется прибегать к разным формам заимствований, что требует минимизации размеров дефицита бюджета на всех стадиях бюджетного процесса.

Бюджетная обеспеченность – это соотношение поступающих в бюджет доходов и расходов, если же муниципальному образованию или субъекту РФ недостаточно собственных средств для покрытия расходов, то тогда выделяются дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности из бюджета вышестоящего уровня.

Минимальная бюджетная обеспеченность – выраженная в денежной форме стоимость бюджетных услуг в расчете на душу населения, которая является исходной для расчета финансовой помощи из бюджета другого уровня. При недостатке собственных доходов бюджета субъекта Российской Федерации для финансирования бюджетной сферы на уровне установленного минимума ему оказывается финансовая помощь из федерального бюджета.

Расчетная бюджетная обеспеченность – это показатель, который определяется соотношением налоговых потенциалов. Мы сравниваем налоговый потенциал интересующего нас публичного образования с аналогичным средним налоговым потенциалом публичных образований данного вида. Налоговый потенциал – через налоговые доходы на одного жителя, которые могут быть получены публично-правовым образованием, исходя из уровня развития и структуры экономики и налоговой базы. Это именно налоговый потенциал, т.е. некая возможность, некая условная единица. Устанавливается запрет на использование показателей фактических доходов и расходов при расчете уровня бюджетной обеспеченности. Сравнивая, учитываем различия, которые объективно существуют между публично-правовыми образованиями, экономические, географические, климатические, которые влияют на стоимость предоставления государственных услуг, в расчете на одного жителя публично-правового образования [1].

В составе федерального бюджета предусматриваются дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ, они образуют Федеральный фонд финансовой поддержки. Общий объем выделяемых дотаций определяется исходя из необходимости покрытия минимального уровня расчетной бюджетной обеспеченности субъекта Российской Федерации.

Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений из бюджета муниципального района (за исключением дотаций, предоставляемых за счет субвенций из Регионального фонда компенсаций) предоставляются поселениям, расчетная бюджетная обеспеченность которых не превышает уровень, установленный в качестве критерия выравнивания расчетной бюджетной обеспеченности поселений данного муниципального района.

В целях определения значимости уровня бюджетной обеспеченности для национальной экономической системы в Табл. 1 представлен список стран с наиболее высокими бюджетными доходами и расходами.

Таблица 1

Список стран с наиболее высокими бюджетными доходами и расходами в 2013 г.

№	Страна	Доходы (млн. \$)	Расходы (млн. \$)	Дефицит (-млн.\$)
1	США	2 849 000,0	3 517 000,0	-668 000,0
2	КНР	2 118 000,0	2 292 000,0	-174 000,0
3	Япония	1 739 000,0	2 149 000,0	-410 000,0
4	Германия	1 626 000,0	1 624 000,0	+2000,0
5	Франция	1 410 000,0	1 522 000,0	-112 000,0
6	Великобритания	1 023 000,0	1 112 000,0	-89 000,0
7	Италия	984 000,0	1 052 000,0	-68 000,0
8	Канада	687 800,0	740 800,0	-53 000,0
9	Испания	505 100,0	597 300,0	-92 200,0
10	Австралия	494 300,0	514 400,0	-20 100,0
11	Россия	439 000,0	450 000,0	-11 000,0
12	Нидерланды	370 400,0	400 600,0	-30 200,0
13	Саудовская Аравия	302 600,0	258 400,0	+44 200,0
14	Норвегия	292 800,0	225 000,0	+67 800,0
15	Швеция	283 500,0	294 700,0	-11 200,0

Из Табл. 1 видно, что всего лишь трём странам (Германия, Саудовская Аравия, Норвегия) удалось сохранить бюджетную обеспеченность.

Сбалансированность бюджета достигается разными методами; одни из них применяются при формировании бюджета; другие – при его исполнении. К методам сбалансированности бюджета относятся:

лимитирование бюджетных расходов; совершенствование механизма распределения доходов между бюджетами разных уровней, адекватного распределению расходных полномочий между ними; выявление и мобилизация резервов роста бюджетных доходов; построение эффективной системы бюджетного регулирования и оказания финансовой помощи в сфере межбюджетных отношений [2].

С 2013 года федеральный бюджет составляется на основе бюджетных правил, при которых предельный объем расходов федерального бюджета ограничен размером планируемых доходов при «базовой» цене на нефть, увеличенный из расчета одного процента валового внутреннего продукта. Тем самым созданы предпосылки для достижения сбалансированности бюджета в долгосрочном периоде и сокращения его зависимости от нефтегазовых доходов.

Кроме того, за счет накопления дополнительных нефтегазовых доходов сохраняется возможность обеспечения действующих обязательств даже в условиях существенного ухудшения внешнеэкономической конъюнктуры. Так, в 2013 году существенная часть дополнительных нефтегазовых доходов федерального бюджета была направлена на замещение выпадающих ненефтегазовых доходов и поступлений по источникам финансирования дефицита федерального бюджета (в том числе от приватизации). Из 982 млрд. рублей дополнительных нефтегазовых доходов, полученных в результате превышения фактической цены на нефть над установленной базовой ценой, на эти цели было использовано 770 млрд. рублей, оставшиеся 212 млрд. рублей подлежат перечислению в Резервный фонд. Такой подход к использованию дополнительных нефтегазовых доходов позволил избежать необходимости осуществлять государственные заимствования в неблагоприятных условиях и выполнить все принятые обязательства бюджета в полном объеме.

На 1 октября 2014г. доходы федерального бюджета составили 10698,3 млрд. рублей, расходы 9529,0 млрд. рублей, около 1,2 трлн. рублей уходит на покрытие дефицита бюджета.

Список литературы

1. Расчетная бюджетная обеспеченность. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://studopedia.ru/2_69042_dotatsii-na-viravnivanie-byudzhethnoy-obespechennosti.html
2. Сбалансированность бюджета. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fingramm.ru/cbalancir-budzeta.html>

МЕГАРЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Виноградова А.А.

Научный руководитель: к.э.н, доц. Александрова Л.С.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Обращаясь к опыту зарубежных стран, стоит отметить, что регулирование финансового рынка может осуществляться с помощью разных моделей. Кроме того, невозможно выделить какую-то определенную модель, которая могла бы считаться наиболее эффективной. Данное утверждение справедливо и для такой формы надзора над финансовым рынком, как мегарегулирование. Более того, нельзя утверждать, что именно Центральный Банк способен обеспечить лучший надзор за финансовыми участниками. В данной связи обуславливается различие в выборе главного органа, а также модели регулирования финансового рынка. Каждая страна имеет историю и предпосылки создания своей модели мегарегулирования, однако на сегодняшний день не во всех странах окончательно сформировалась структура осуществления надзора.

Присутствие мегарегулятора в экономике государства свидетельствует о существовании активной деятельности финансового рынка, а также о большом объеме предоставляемых финансовых услуг, который невозможен без осуществления эффективного регулирования. Следовательно, переход стран к мегарегулированию объясняется необходимостью соответствия растущей роли финансового рынка уровню его регулирования. Данная тенденция нашла свое отражение во многих финансовых реформах регулирования в течение последних десятилетий. Так, например, первоначальный переход к мегарегулированию осуществили Сингапур в 1984, Норвегия в 1986, Канада в 1987 и Дания в 1988. Затем в 90х годах еще пять стран перешли к мегарегулятору, а в начале нового века можно наблюдать ускорение представленного процесса.

Сегодня международная ассоциация регуляторов рынков ценных бумаг - IOSCO насчитывает 115 членов, которых можно разделить на несколько групп согласно выбранной модели регулирования. К первой группе

можно отнести 49 стран, которые пользуются отраслевой моделью регулирования. Сущность этого подхода заключается в регулировании каждого элемента финансового рынка отдельным регулятором. Во вторую группу вошли 16 государств, где наблюдается другая модель - гибридная. Она обуславливается делегированием полномочий регулятора между несколькими секторами финансового рынка. По данной модели осуществляла регулирование наша страна до 1 сентября 2013 года, то есть до момента вступления в силу Федерального Закона от 23.07.2012 №251-ФЗ [1]. Согласно гибридной модели Центральный банк Российской Федерации контролировал деятельность банков, а ФСФР - небанковские финансовые институты. К третьей группе относятся остальные 50 членов, осуществляющие мегарегулирование с помощью различных моделей, на которых следует остановиться более подробно.

- Модель с наличием единого независимого мегарегулятора, которая представлена не Центральным банком во главе. Она является самой распространенной среди 50 стран третьей группы модели мегарегулирования и в 33 странах мира. В этом случае мегарегулятор осуществляет одновременно функции регулирования и надзора.

- После вступления в силу федерального закона №251-ФЗ финансовым мегарегулятором России является Центральный банк. Данная модель нашла свое отражение еще в 12-и из 50 стран в разные года.

- В четырех странах используется, так называемая, модель "twinpeaks". Это модель двух структур, которые несут ответственность за разные направления регулирования. Так, национальный банк осуществляет пруденциальный надзор, а второй выбранный орган регулирует деятельность участников рынка.

После рассмотрения существующих моделей мегарегулирования стоит определить тенденции выбора той или иной модели надзора. Для этого необходимо взять 25 стран с самыми крупными финансовыми рынками и выделить четкую закономерность. Так, например, из 25 стран только одна - Сингапур выбрала в качестве финансового мегарегулятора Центральный банк, что позволяет выделить две специфические черты такого выбора: 1) высокая степень привязанности финансового рынка к транснациональному движению капитала; 2) превращение коммерческих банков в инвестиционные фонды.

Если продолжать рассматривать опыт 25-и зарубежных стран, то стоит выделить следующую по распространенности модель мегарегулирования - это twinpeaks, она встречается в 4 странах. После нее большей популярностью пользуются гибридная модель надзора, которую выбрали 5 стран. Другие 7 стран доверили регулирование крупного финансового рынка вертикальной модели. И самой популярной является модель единого мегарегулятора 8 стран, который не является национальным банком.

Исходя из современных реалий можно сделать вывод, что на финансовом рынке присутствие широкого спектра услуг в банковской, страховой, инвестиционной сфере, которые тесно взаимодействуют друг с другом требует единого органа управления. Создание такого центра надзора позволяет более эффективно и одновременно с наименьшими затратами выполнять свои функции с максимально высокой скоростью реагирования на угрозы стабильности рынка. Кроме того, невозможно отрицать существование экономической основы, которая подталкивает к созданию общего органа регулирования.

Ключевыми факторами, оказывающими влияние на положительное решение в отношении перехода к мегарегулированию финансового рынка являются:

- создание мегабанковских и мегафинансовых структур на основе тенденции слияний и поглощений;
- появление другого направления количественных и качественных свойств рисков финансового рынка;
- повышение роли небанковских финансовых институтов;
- развитие финансового бизнеса, который предоставляет востребованные финансовые услуги.

Используя мировой опыт можно выделить наиболее весомый показатель необходимости перехода к мегарегулированию - рост предложения продуктов и услуг, которые предлагают финансовые организации. Чем более сложной характеристикой обладают данные продукты и услуги, тем сложнее провести их оценку. Именно поэтому большое количество банков в развитых странах разрабатывает единый пакет, в который одновременно входят кредиты, страховые полисы и ценные бумаги.

Совокупность большого количества функций в одном органе надзора и регулирования имеет как преимущества, так и недостатки. Так, в качестве положительных сторон можно выделить:

- осуществление надзора за финансовыми конгломератами на консолидированной основе;
- осуществление надзора за всеми финансовыми участниками одновременно;
- возможность максимально быстрого реагирования в условиях возникновения риска;
- отслеживание деятельности всей системы финансов;
- совокупность быстро полученной актуальной и достоверной информации вместе с широким спектром полномочий позволяет осуществлять адресный надзор, учитывая специфику разных видов секторов;

- возможность оптимизации расходов связанных с содержанием нескольких надзорных органов представлена экономией масштаба;
- наличие унифицированного подхода к финансовым посредникам обеспечивает снижение регулятивного арбитража.

Однако в деятельности мегарегулятора есть и отрицательные стороны, к которым относятся:

- наличие невысокой эффективности во время переходного периода;
- возникновение опасности ухудшения эффективности регулирования из-за не оказания должного внимания какому-либо сектору финансового рынка;
- возможность избежания затрат на дорогостоящие реформы, путем организации лучшего взаимодействия между действующими органами надзора;
- отсутствие полной гарантии в том, что объединение отдельных надзорных органов в один обеспечит реальную эффективность регулирования;
- возникновение рисков, связанных с последствиями работы единого мегарегулятора в будущем, а также в переходом периодах;
- трудности в обеспечении устойчивости в одинаковой мере для всех типов финансовых институтов;
- возможность возникновения отрицательного эффекта, связанного с большим количеством возможных полномочий и функций [2].

Подводя итоги, следует отметить, что создание единого органа-мегарегулятора финансового рынка связано с возникновением ответственности за решение комплекса вопросов. Перед создающимся органом надзора должны быть поставлены четкие цели его деятельности, подкрепленные правовыми аспектами, например, специальным законом. В свою очередь обозначенные цели должны формировать механизм ответственности мегарегулятора за решения, действия и политику, которую он будет осуществлять. В связи с чем, избираемый орган надзора должен обладать необходимой степенью регулятивной, надзорной, институциональной и бюджетной независимостью. В этом случае создание мегарегулятора финансового рынка будет не только оправдано, но и эффективно осуществлять свою деятельность.

Список литературы

1. Федеральный закон от 23 июля 2013 года № 251 ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков
2. Хандруев А.А. В поисках здравого мегарегулирования.-// Банковское обозрение, 2012, 12

НЕОБХОДИМОСТЬ В РЕФОРМИРОВАНИИ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ СОКРАЩЕНИЯ РАСХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА, НАПРАВЛЯЕМЫХ НА ВОЗМЕЩЕНИЕ РАСХОДОВ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ВЫПЛАТЕ СТРАХОВЫХ ПЕНСИЙ

Лебедев В.М.

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации,
г.Орел

Финансовое обеспечение обязательного страхового обеспечения в Российской Федерации, согласно действующему законодательству об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации, осуществляется за счет средств бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации, а в части накопительной пенсии и других видов обязательного страхового обеспечения, выплачиваемых негосударственными пенсионными фондами, за счет средств пенсионных накоплений, формируемых в негосударственных пенсионных фондах.

Финансовое обеспечение расходов на выплату пенсий по государственному пенсионному обеспечению, включая организацию их доставки, согласно действующему законодательству о государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации производится за счет межбюджетных трансфертов из федерального бюджета, предоставляемых бюджету Пенсионного фонда Российской Федерации на выплату пенсий по государственному пенсионному обеспечению.

Так, согласно Федеральному закону от 30.11.2009 № 307-ФЗ «О бюджете Пенсионного фонда Российской Федерации на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов» общий объем доходов бюджета Фонда утвержден в сумме 4688,86 млрд. рублей. В 2014 году, согласно Федеральному закону от 02.12.2013 № 320-ФЗ «О бюджете Пенсионного фонда Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» общий объем доходов бюджета Фонда утвержден в сумме 6289,96 млрд. рублей.

В составе доходов бюджета фонда, размер межбюджетных трансфертов, предоставляемых бюджету Пенсионного фонда Российской Федерации из федерального бюджета в 2010 году составил 2536,67 млрд. руб. или 54,1 % от общей суммы доходов, в 2014 году 2448,18 млрд. руб. или 38,9 % от общей суммы доходов. За последних пять лет, наметилась тенденция к снижению межбюджетных трансфертов из федерального бюджета. Однако, это не совсем так. В основном увеличение доходов бюджета ПФР вызвано повышением минимального размера оплаты труда и применением к плательщикам страховых взносов дополнительных тарифов. Минимальный размер труда за период 2010-2014 годов повысился на 28,27 %, тогда как бюджет ПФР - на 34,15 %.

Так в 2015 году запланированы межбюджетные трансферты в доходах бюджета ПФР в размере 41,2 %, в 2016 году - 41,2 %, что свидетельствует о сохранении на достаточно высоком уровне зависимости бюджета ПФР от бюджетных ассигнований из федерального бюджета. Государству каждый год приходится планировать ассигнования из федерального бюджета для поддержания пенсионной системы.

С каждым годом в России усиливается сложившаяся напряженность в области финансирования пенсионного обеспечения. Этому способствует ряд факторов.

Во-первых, прослеживается тенденция к снижению лиц трудоспособного возраста населения страны, непосредственно занятых в производственных отраслях экономики, при возрастании лиц старше трудоспособного возраста. Так согласно данным Росстата численность населения трудоспособного возраста за период с 2010 года по 2013 год снизилась на 1,85 млн. чел. и составила 86,13 млн. человек. В 2004 году численность населения трудоспособного возраста составляла 89,85 млн. человек. Численность лиц старше трудоспособного возраста за тот же период увеличилась на 1,39 млн. чел. и составила 33,1 млн. человек. В 2004 году численность населения старше трудоспособного возраста составляла 29,35 млн. человек.

Численность экономически активного населения России, согласно данным Росстата составляла в 2010 составила в среднем за год 75,48 млн. чел. или 52,86 % от общей численности населения страны (142,8 млн. чел.), в 2013 году - 75,53 млн. человек, или 52,71 % (143,3 млн. чел.). В 2004 году численность экономически активного населения составляла 72,98 млн. чел. или 50,58 % от общей численности населения страны (144,3 млн. чел.). Трудоспособное население страны, которое непосредственно занято в отраслях экономики практически не изменилось. При снижении лиц трудоспособного населения, численность экономически активного населения практически остается на том же уровне. Это достигается за счет лиц старше трудоспособного населения. Количество работающих пенсионеров с каждым годом увеличивается. Пожилым людям не хватает денежного довольствия, они стараются дополнительно получать доход, несмотря на постоянно проводимую государством индексацию пенсий.

Принцип «солидарности поколений», поддержание на неизменном уровне пенсионного обеспечения пожилых людей при таких демографических тенденциях в скором времени приведет либо к росту экономической нагрузки на активное население (за счет увеличения отчислений в ПФР), либо к увеличению расходов из федерального бюджета для поддержания действующей пенсионной системы.

Во-вторых, прослеживается неравномерное повышение минимального размера оплаты труда в сравнении с повышением пенсий и социальных пособий (индексация пенсий государством происходит в среднем 2 раза в год), а также сокращение доли заработной платы в структуре доходов населения страны.

За последние пять лет 2010-2014 в России минимальный размер оплаты труда увеличился с 4330 руб. до 5554 руб., то есть на 28,27 %, тогда как величина прожиточного минимума пенсионера в целом по Российской Федерации для определения размера федеральной социальной доплаты к пенсии за тот же период увеличилась с 4780 до 6354 рублей, то есть на 32,93 %. Минимальный размер пенсии не только выше минимального размера оплаты труда, но и незначительно превышает динамику увеличения минимального размера труда за последние пять лет.

Когда минимальный размер оплаты труда ниже минимального размера пенсии и отстает от его повышения это не может не сказаться на отчислениях, производимых в ПФР. При отсутствии ассигнований из федерального бюджета одних страховых взносов при действующем уровне страхового тарифа уже в ближайшее время будет недостаточно для покрытия расходов на пенсионное обеспечение.

С 2015 года в России изменяется пенсионное законодательство. Расчет пенсии будет производиться по новой пенсионной формуле. Из которой следует, чем больше заработная плата, тем больше отчислений в ПФР

(балов), тем выше будущая пенсия. Государство, как и прежде, гарантирует минимальный размер пенсии не ниже прожиточного минимума пенсионера, однако, не смотря на это, остается ряд нерешенных вопросов. Тариф страховых взносов применяется только к сумме заработной платы не превышающей базу для начисления страховых взносов (в 2014 году база для начисления страховых взносов составляет 624000 руб.). Суммы страховых взносов, превышающие базу начисления страховых взносов, перечисляются на финансирование солидарной части страховой пенсии и не учитываются при расчете будущей пенсии застрахованного лица. Из этого следует, что максимальный размер пенсии заранее ограничивается государством.

Не сильно коснулись изменения порядка исчисления и уплаты страховых взносов для самозанятого населения. Индивидуальные предприниматели и другие приравненные к ним лица обязаны уплачивать страховые взносы в размере 26 % из стоимости страхового года, который формируется из минимального размера оплаты труда и 1 % от сумм, превышающих доход в 300000 рублей. То есть, предприниматель заранее формирует себе пенсию в минимально допустимом размере. Уплата страховых взносов с дохода превышающего 300000 тыс. руб. в размере 1% на размер будущей пенсии сильно не повлияет. Поэтому данным категориям для увеличения будущей пенсии необходимо дополнительно перечислять страховые взносы. Сделать это будет возможно за счет уплаты дополнительных страховых взносов - дополнительно платить взносы на накопительную пенсию.

Возможность гражданином РФ передачи средств пенсионных накоплений, предназначенных для финансирования накопительной части пенсии управляющим компаниям и негосударственным пенсионным фондам, в соответствии с Федеральными законами от 24.07.2002 № 111-ФЗ и 07.05.1998 № 75-ФЗ, активно рекламировалось государством в начале 2000-х годов. А начиная с 2009 года государство поддерживало формирования пенсионных накоплений путем дополнительного софинансирования средств на накопительную часть трудовой пенсии по тем гражданам РФ, кто вступил в программу на основании Федерального закона от 30.04.2008 № 56-ФЗ «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений». Доход управляющих компаний и негосударственных пенсионных фондов от размещения средств, переданным им в управления, незначительно перекрывал уровень инфляции. А индексация страховой части трудовой пенсии, проводимая государством почти два раза в год превышала доходность управляющих компаний и негосударственных пенсионных фондов. Поэтому деятельность управляющих компаний и негосударственных пенсионных фондов назвать эффективной нельзя. Накопительный компонент показал свою неработоспособность.

С 2015 года трудовая пенсия, состоящая из страховой и накопительной частей, преобразуется в страховую пенсию и накопительную пенсию. Государство активно агитирует отчисления на страховую пенсию, ссылаясь на то, что при этом сформируется большее количество баллов а, следовательно, и сама будущая пенсия. Фактически «берет все в свои руки», старается уйти от формирования накопительной пенсии как от неэффективного источника финансирования страховых взносов. Государством уделяется большое внимание страховой пенсии, но при этом остается возможность формирования накопительной пенсии.

Накопительный компонент, на мой взгляд, отменять нельзя, так как это один из альтернативных источников будущей пенсии, тем более что остается право на получение данных сформированных накоплений правопреемниками. Чтобы обеспечить россиян достойной пенсией, необходимо найти разумный компромисс в размере финансовой нагрузки на работодателя и на работающее население, при котором они смогли бы содержать нетрудоспособных граждан на достойном уровне. В настоящее время, этот компромисс не найден. Нагрузка на федеральный бюджет с каждым годом только увеличивается.

Для того чтобы пенсионная реформа работала без дополнительных нагрузок на бюджет страны необходимо для начала, чтобы минимальный размер оплаты труда был не ниже минимального размера пенсии. Тогда не будет несбалансированности между размером уплаченных страховых взносов и обязательствами перед пенсионерами. Применять экономические факторы воздействия - стимулировать население трудоспособного возраста, заинтересовывать молодежь в необходимости работать, увеличивать рабочие места, создавать социальные программы поддержки трудоспособного населения, а не надеяться на труд пожилых людей. Также необходимо повысить государственные гарантии пенсии. Так чтобы государством гарантировался минимум пенсии в размере минимального прожиточного минимума пенсионера. Фиксированная выплата страховой пенсии по старости, гарантированная государством устанавливается с 01.01.2015 года в размере 3935 руб. ниже величины прожиточного минимума пенсионера на 2419 рублей. А уплаченные страховые взносы на страховую пенсию, а не только накопительная пенсия рассчитывались отдельно как дополнение к государственному минимуму. Тогда будет реальная заинтересованность трудоспособного населения в формировании страховых взносов пенсии для формирования именно своей будущей пенсии.

Несмотря на то, что законодательство в сфере пенсионной реформы вступает в силу уже с начала 2015 года, процесс ее формирования еще не завершен, он может корректироваться в зависимости от изменения обстоятельств и влияния определенных факторов.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кошкина Ю.Е., Кельмаева А.С.

Научный руководитель: к.т.н., профессор Невежин В.П.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

В каждой стране в рамках собственной финансовой системы должна формироваться самостоятельная национальная платежная система (НПС). Все большую популярность приобретают электронные деньги, позволяющие населению расплачиваться за купленные товары и полученные услуги.

Безусловно, национальная платежная система является сегодня одним из основных компонентов финансовой инфраструктуры экономики России. С помощью НПС формируется общий денежный спрос в экономике, а также поддерживается доверие населения к национальной валюте как средству платежа [5]. Исходя из этого, основной задачей данной работы является выявление ключевых проблем создания НПС и определения мер, которые позволят сократить их влияние на экономику России.

Впервые попытки создания платежной системы России начали предприниматься еще в середине 1990-х гг.: в 1993 году были созданы платежные системы «НСС», «ЗОЛОТАЯ КОРОНА», «СБЕРКАРТ». Но в то время данные платежные системы не получили признания общества. Позднее, в 2011 гг. был создан федеральный закон «О национальной платежной системе», но на развитие российских платежных систем он не оказал должного влияния. Помимо этого, российские платежные системы подавляло широкое развитие в 2000-2010 гг. международных платежных систем (МПС), которые вскоре и поглотили весь рынок.

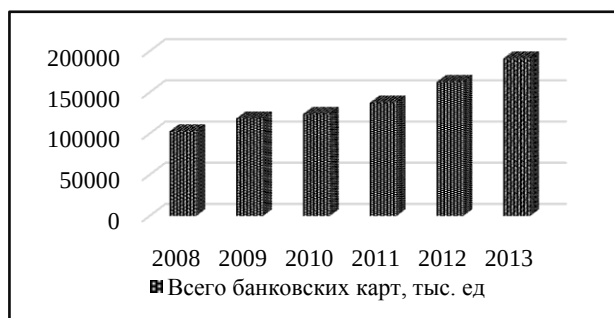


Рис.1. Количество расчетных и кредитных карт, эмитированных кредитными организациями, тыс. ед.
Источник: составлено авторами по данным [3]

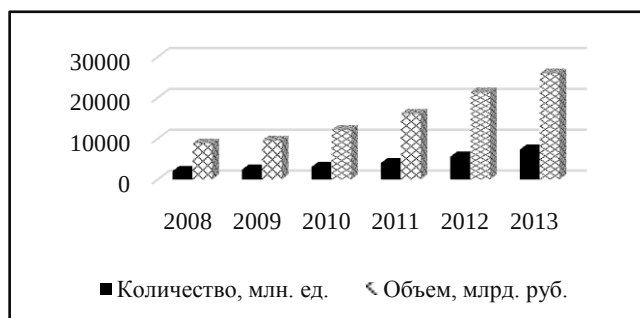


Рис.2. Количество и объем операций, совершенных с использованием платежных карт
Источник: составлено авторами по данным [3]

На основании данных Рисунков 1 и 2 можно сделать вывод: количество эмитированных платежных карт и объем операций с их использованием динамично растет.

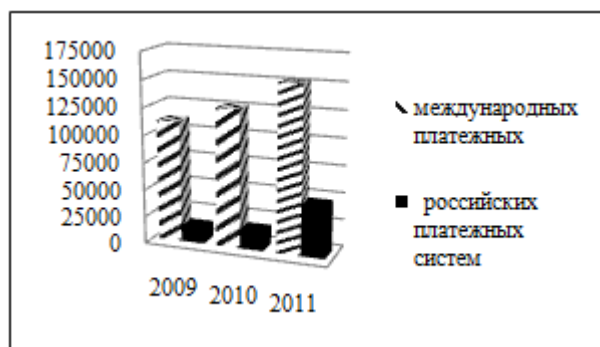


Рис.3. Объем и структура эмитированных платежных карт в разрезе российских и международных платежных систем в 2009-2011 гг., тыс. штук

Источник: составлено авторами по данным [3]

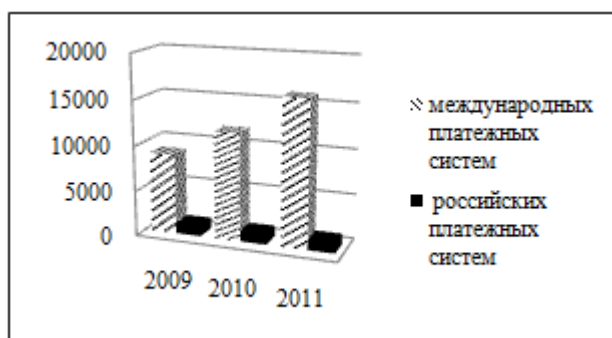


Рис.4. Объем и структура операций, совершенных с использованием платежных карт в 2009-2011 гг., млрд. руб. (составлено авторами по данным Приложения №1)

Источник: составлено авторами по данным [3]

Если говорить об объеме выпущенных карт (см. Рисунки 3 и 4), то значительную долю составляли карты международных платежных систем, однако к 2011 году доля карт российской платежной системы резко увеличилась до (23%), что может быть связано с выходом закона и стимулированием таким образом развития рынка российских платежных систем. Однако увеличение количества выпущенных карт не привело к росту совершаемых населением операций, т.к. доля операций, проводимых с использованием НПС на протяжении рассматриваемого периода сокращалась.

В 2014 году экспертами службы «2ГИС» было проведено исследование более чем 1,5 млн организаций в 220 городах страны, в ходе которого было выявлено, что абсолютными лидерами на рынке платежных систем России являются «VISA» и «MASTERCARD».

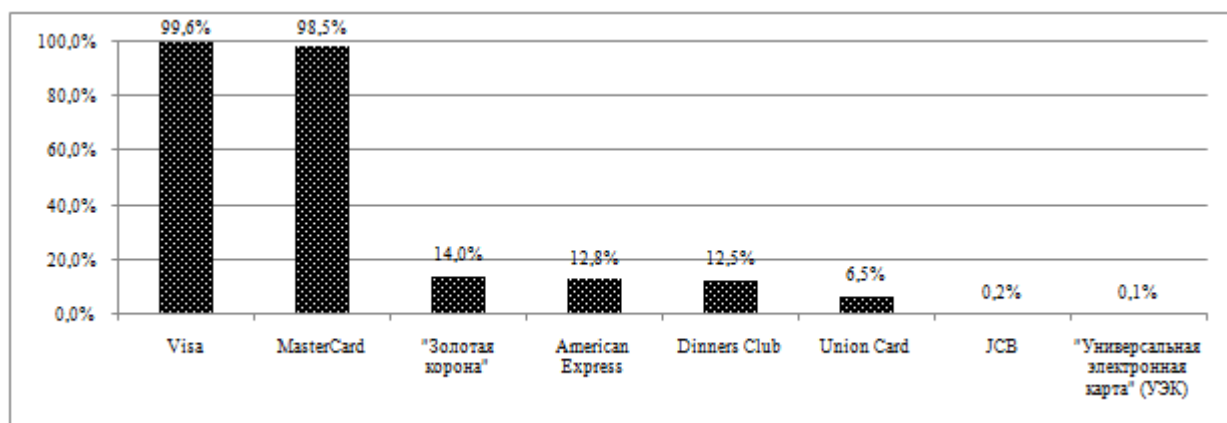


Рис.5. Самые популярные платежные системы РФ, 2014 г.

Источник: составлено авторами по данным [6]

Исходя из данных Рисунка 5 можно утверждать, что наибольшее преимущество остается на стороне «VISA» – ее карты принимают 99,6% фирм, а «MASRECARD» – 98,5%. Карты «ЗОЛОТАЯ КОРОНА» принимают лишь 14% организаций, которые работают с безналичной оплатой товаров и услуг. Безусловно, это значительно меньше ведущих МПС, но в 2 раза больше, чем у российской «NCC-UNIONCARD» и в 140 раз больше, чем у российской платежной системы «УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ КАРТА».

Но, несмотря на то, что Российская Федерация уже долгое время использовала МПС в своих платежах, 21 марта 2014 г. платежные системы «VISA» и «MASTERCARD» прекратили обслуживание карт нескольких российских банков, таких как банк «РОССИЯ», «СОБИНБАНК», «СМП» банк, «ИНВЕСТКАПИТАЛБАНК» из-за санкций, которые были введены США в связи с событиями на Украине [8]. Именно поэтому снова встал вопрос о создании НПС в России, причем на этот раз события стали развиваться куда более ускоренными темпами. Уже 5 мая 2014 г. В.В.Путин внес поправки в закон «О национальной платежной системе», суть которых состоит в том, что риски блокировки карточных операций российских банков со стороны МПС необходимо сглаживать. Поправки вступили в силу 1 июля этого года. Таким образом, можно сделать вывод о том, что создание НПС может привести к серьезным изменениям деятельности банковского сектора и экономики страны в целом.

В ходе острых дискуссий между экспертами, учеными и главами коммерческих банков сложились три основные точки зрения по поводу создания и функционирования НПС РФ.

Первая группа экспертов считает, что необходимо полностью отказаться от МПС и использовать только собственную НПС при осуществлении платежных операций. Нельзя не отметить, что данная точка зрения является весьма категоричной, так как невозможно осуществить единовременный переход на НПС. Большое количество российского населения постоянно выезжает за рубеж, где приходится осуществлять банковские операции с помощью МПС, более того, вряд ли удастся в один момент убедить российское общество в надежности НПС. Также нельзя допустить сценария «железного занавеса» СССР, так как сегодня российская экономика достаточно сильно связана с мировой экономикой.

Другая группа экспертов говорит о том, что не должна идти речь о создании собственной НПС, все должно остаться на своих местах. «Создаваемая Центробанком Национальная система платежных карт (НСПК) не имеет рыночных перспектив, а выделенные на нее деньги будут использованы неэффективно» [10], – такой вывод следует из запроса депутата Госдумы, председателя попечительского совета Института инновационного развития Ильи Пономарева главе Банка России Эльвире Набиуллиной. Но если оставить все на своих местах, то экономике нашей страны просто не избежать повторения мартовских событий, и нивелировать риски не получится. Банковская система не сможет спокойно развиваться, каждый день банки и другие кредитные организации, а также пользователи банковских операций будут находиться в стрессовом состоянии.

Еще одна точка зрения, которой придерживаются и авторы, утверждает, что необходимо создание собственной НПС, но отказываться от МПС ни в коем случае не допустимо, стоит лишь усилить требования к ним с различных сторон.

Но даже в отношении данной точки зрения у некоторых исследователей возникли разногласия по поводу базы НПС: одни утверждают, что необходимо построить НПС на базе платежной системы «Золотая корона», другие – на базе платежных систем нескольких российских банков, третьи – на базе системы «УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ КАРТА» («УЭК»). К счастью, эксперты смогли определиться и было принято решение создавать НПС на базе «УЭК», которой до полной готовности предстоит решить серьезные задачи: построить второй (резервный) и третий (катастрофоустойчивый) центры обработки данных [9]. В качестве организационной формы для НПС было выбрано публичное общество, в котором 100% акций будет принадлежать Центробанку.

Какие же проблемы могут возникнуть при создании и функционировании НПС?

В разрезе материального аспекта, могут возникнуть высокие затраты:

2. на создание НПС и необходимой инфраструктуры;
3. на локализацию расчетов в России;
4. на распространение НПС в других странах.

Относительно психологического момента следует отметить следующие возможные проблемы:

- необходимо «подсадить» на собственную НПС население и бизнес, убедить их в ее надежности;
- до сих пор существует неразвитость рынка розничных платежных услуг;
- присутствует недоверие населения к безналичным формам расчетов;

Огромное количество проблем может возникнуть касательно технологического оснащения НПС:

- в России – крайне низкий уровень обеспеченности предприятий товаров и услуг POS-терминалами;

- необходимо провести реорганизацию всего банковского оборудования, существующего на сегодняшний день, а для этого нужны существенные инвестиции;
- могут возникать сбои в системе, так как НПС первое время будет работать в тестовом режиме;
- не исключено появление определенных трудностей, связанных с получением доступа к удаленным межбанковским системам других стран.

В отношении правового аспекта также можно выделить ряд ключевых проблем:

- недоработки ФЗ «О национальной платежной системе РФ»;
- отсутствие четкой нормативной базы в отношении электронных денег.

Помимо этого, существует также проблема, связанная с временными лагами, так, по подсчетам Банка России, необходимо около полугода на создание инфраструктуры для запуска и порядка двух лет – для распространения НПС.

Важно отметить и определенные барьеры для выхода на рынок со стороны уже функционирующих МПС: российский рынок банковских платежных карт находится под властью иностранных платежных систем.

Какие же меры необходимо предпринять для того чтобы минимизировать последствия выявленных проблем?

В целях минимизации материальных затрат можно предпринять следующие шаги: не создавать что-то новое, а приобретать уже существующие технологии, системы и наработки, которые будут использоваться в дальнейшем.

Меры по упрощению технологического оснащения: развитие системы межхостовых соединений между субъектами банковской сферы; создание расчетно-клирингового центра для проведения внутрироссийских операций с пластиковыми картами.

Психологический аспект включает в себя следующие меры. Целесообразно предложить системно значимым банкам стать акционерами НПС – то есть поучаствовать своими инвестициями в ее развитии, получив в ответ возможность участвовать в формировании тарифов и правил системы; проводить различные рекламные акции, связанные с распространением «УЭК» и безналичных платежей.

Касаемо правовой стороны необходимо предпринять следующее: предъявить требование к операторам МПС физически размещать свои центры в РФ и обрабатывать операции без передачи финансовой информации о них за рубеж; взимать громадные штрафы в случае попытки блокирования работы НПС; для платежных систем, которые не являются национально-значимыми установить уплату Банку России обеспечительного вноса; создаваемая российская НПС должна быть объединена с МПС.

Проанализировав проблемы, а также нынешнее состояние НПС, меры, которые РФ может предпринять в целях сокращения влияния этих проблем, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, внедрение «УЭК» позволит понизить объем операций, производимых с помощью наличных, что, в свою очередь, позволит сократить возможные злоупотребления и коррупцию.

Во-вторых, переход к собственной НПС ускорит путь перехода отечественной экономики на инновационный путь развития, что произошло, например, с экономикой Индии, когда они вплотную занялись созданием своей платежной системы.

В-третьих, если НПС будет интегрирована с национальными платежными системами стран Таможенного Союза, СНГ и Дальнего Востока, то появятся дополнительные возможности для перехода в экспортно-импортных операциях на расчеты в национальной валюте, без использования долларов и евро.

И, в заключение, создание НПС позволит усилить финансовый рынок внутри страны и увеличить уровень национальной безопасности страны.

Список литературы

1. Герауф Ю.В., Чернета О.А., Проблемы и перспективы развития национальной платежной системы в России // Вестник Алтайского государственного аграрного университета – 2014.- № 8 (118). —С.149-153.
2. Коптева Ж.Ю., К вопросу о создании национальной платежной системы банковских карт в России: экономико-правовой аспект// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия История и право. – 2014.-№1.-С. 83-85.
3. Банк России. Количество расчетных и кредитных карт, эмитированных кредитными организациями, http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet007.htm&pid=psRF&sid=ITM_12859 (дата обращения: 10.11.2014)
4. Бюллетень банковской статистики // Центральный банк Российской Федерации. — 2013. — № 12(247.). — С.156 -157, <http://www.cbr.ru/publ/BBS/BBS1312r.pdf>

5. Сборник докладов: «Национальная платежная система и роль Банка России в ее развитии» // Платежные и расчетные системы – 2011.- Выпуск 28. <http://www.cbr.ru/publ/PRS/prs28.pdf>
6. 2GIS, 2ГИС проанализировал популярность платежных систем в России, <http://info.2gis.ru/novosibirsk/company/news/2gis-proanaliziroval-populyarnost-platezhnyh-sistem-v-rossii/> (дата обращения: 03.10.2014)
7. Газета Коммерсантъ. Герман Греф разыграл национальную карту, <http://www.kommersant.ru/doc/2443958> (дата обращения: 06.10.2014)
8. Газета Коммерсантъ. Visa и MasterCard перестали оказывать услуги банку «Россия» Юрия Ковальчука и СМП Банку братьев Ротенбергов, <http://www.kommersant.ru/doc/2434393> (дата обращения: 03.10.2014)
9. Газета Коммерсантъ. Слишком национальная платежная система, <http://www.kommersant.ru/gallery/2464880> (дата обращения: 10.11.2014)
10. Известия. В Госдуме засомневались в необходимости НСПК, <http://izvestia.ru/news/576589> (дата обращения: 03.10.2014)

РАЗВИТИЕ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ КАК ФАКТОР ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Мурзаева О.В.

НОУ ВПО Мордовский гуманитарный институт, г.Саранск

Аннотация: В статье произведен анализ применения специальных налоговых режимов субъектами малого предпринимательства в условиях перехода к инновационной модели развития экономики России. Рассмотрены проблемы применения и направления совершенствования специальных налоговых режимов субъектами малого бизнеса в РФ в современных условиях.

Ключевые слова: субъекты малого предпринимательства, налоговая нагрузка, специальные налоговые режимы, упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход.

Принятые в последние шесть лет меры по совершенствованию таких специальных налоговых режимов, как упрощенная система налогообложения, система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей, единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности, позволили в значительной степени снизить налоговую нагрузку на малый бизнес и сельскохозяйственных товаропроизводителей, что повлекло за собой развитие производства, расширение инвестиционной деятельности, увеличение занятости населения, а упрощение налогообложения не только снизило издержки налогоплательщиков на ведение налогового и бухгалтерского учета, но и повысило эффективность налогового администрирования.

Указанные меры стимулировали переход субъектов предпринимательской деятельности на специальные налоговые режимы, в том числе из сферы «теневого» бизнеса [2]. За 2003 – 2010 гг. (на начало года) количество налогоплательщиков, применяющих указанные специальные налоговые режимы, увеличилось с 2,2 млн. до 4,2 млн. (в т.ч. организаций с 246 тыс. до 1227 тыс.), или в 1,9 раза, а поступления налогов, уплачиваемых в связи с применением этих налоговых режимов, выросли с 33,8 млрд. руб. до 141,9 млрд. руб., или в 4,2 раза [1].

Закрепление налогов, уплачиваемых при применении указанных специальных налоговых режимов, за бюджетами субъектов РФ и местными бюджетами, а также предоставление права органам местного самоуправления самим вводить единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности, позволило стабилизировать доходную базу их бюджетов.

В 2011 и последующие годы работа по совершенствованию специальных налоговых режимов была продолжена, ее результатом стало принятие ряда федеральных законов, вступивших в силу с 1 января 2011 г., которые позволили усилить стимулирующее и социальное значение этих налоговых режимов, упростить налоговый учет, сократить налоговую отчетность, обеспечить более целевой характер применения специальных налоговых режимов.

Так, по упрощенной системе налогообложения для налогоплательщиков, выбравших объектом налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, субъектам Российской Федерации предоставлено право устанавливать дифференцированные налоговые ставки в пределах от 5 до 15 процентов в зависимости от категорий налогоплательщиков. Налогоплательщикам предоставлено право, ежегодно изменять объект

налогообложения. Отменены ограничения на перенос убытка, полученного по итогам предыдущих налоговых периодов, на будущие налоговые периоды. Отменена обязанность представления налогоплательщиками налоговых деклараций по итогам отчетных периодов (первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года). Налоговая декларация будет представляться только по итогам налогового периода (календарного года).

По упрощенной системе налогообложения для индивидуальных предпринимателей на основе патента отменены ограничения на количество видов предпринимательской деятельности, на которые индивидуальный предприниматель может получить патент, им также разрешено привлекать наемных работников, среднесписочная численность которых не должна превышать за налоговый период 5 человек. Расширен перечень видов предпринимательской деятельности, в отношении которых может применяться упрощенная система налогообложения на основе патента. Уточнены сроки, на которые могут выдаваться патенты, установлен порядок утраты права на применение данного налогового режима, уточнены правила постановки на учет в налоговых органах налогоплательщиков и ведения ими налогового учета [3].

По системе налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности уточнен перечень видов предпринимательской деятельности, в отношении которых она может применяться. Запрещено применять данный налоговый режим организациям и индивидуальным предпринимателям, среднесписочная численность работников которых превышает 100 человек, а также организациям, в которых доля участия других организаций составляет более 25 процентов. Отменено право налогоплательщиков, самостоятельно корректировать сумму единого налога в зависимости от фактического периода времени осуществления предпринимательской деятельности. Законодательно установлен порядок постановки на учет налогоплательщиков по месту осуществления предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом [5].

Вместе с тем практика применения специальных налоговых режимов продолжает выявлять негативные стороны в их применении, отрицательно влияющие на поступление налогов в бюджетную систему. Так, налоговыми органами выявляются факты искусственного разделения организаций для получения доступа к специальным налоговым режимам в целях минимизации налогообложения.

По единому сельскохозяйственному налогу отсутствуют ограничения по размерам экономической деятельности для перехода на уплату этого налога, что позволяет переходить на этот налоговый режим крупным сельскохозяйственным товаропроизводителям, уровень доходности которых позволяет уплачивать налоги наравне с прочими экономическими агентами, не использующими специальные налоговые режимы.

Для единого налога на вмененный доход характерно отсутствие механизма объективного обоснования размеров базовой доходности по видам предпринимательской деятельности, подлежащим налогообложению этим налогом. Несмотря на введение ограничений для перехода на уплату единого налога на вмененный доход для крупнейших налогоплательщиков, а также по численности работающих и доле участия в организации других организаций, требуется ужесточение таких ограничений, в частности, по объему выручки, так как действующее для крупнейших налогоплательщиков ограничение по выручке недостаточно для предотвращения перехода на этот налоговый режим тех субъектов предпринимательской деятельности, для которых он изначально не предназначался [4].

Для расширения сферы применения патентной системы налогообложения, дополнен разд. VIII.1 «Специальные налоговые режимы» части второй Налогового кодекса РФ новой гл. 26.5 «Патентная система налогообложения». Данный режим введен в действие с 1 января 2012 г. Для реализации указанной цели увеличивается перечень видов предпринимательской деятельности, в отношении которых возможно применение патентной системы налогообложения.

Расширение области применения патентной системы налогообложения является шагом вперед (в действующей редакции НК РФ такого обязательного перечня нет) и может в перспективе способствовать активизации малого и среднего предпринимательства в России.

Кроме того, предусматривается постепенный отказ от системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности.

Таким образом, для предпринимателей будут действовать три специальных налоговых режима: ЕНВД, упрощенная система налогообложения и патентная система налогообложения (для индивидуальных предпринимателей).

В целом, практика применения вышеуказанных систем налогообложения к субъектам малого предпринимательства свидетельствует о необходимости их серьезного реформирования с целью создания благоприятных условий для легального развития малого бизнеса, воспитания законопослушных, добросовестных налогоплательщиков, осуществляющих предпринимательскую деятельность в этой сфере экономики и создающих рабочие места для населения. При этом необходимо учесть имеющийся положительный опыт в

данном вопросе зарубежных стран и СНГ, а также мнение региональных органов власти и самих предпринимателей.

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ с изм. и доп. // СПС «Гарант», 2013.
2. Салькова О.С. Налоговая нагрузка в системе управления финансами предприятия / О. С. Салькова // Финансы. – 2010. – № 1. – С. 33–37.
3. Фрадкин В.Д. Оптимизация налоговой нагрузки налогоплательщиков, применяющих УСН / В. Д. Фрадкин // Аудит. – 2010. – № 11. – С. 29–30.
4. Черник Д.Г. Налоговое планирование в условиях кризиса / Д.Г. Черник // Налог. вестн. – 2009. – № 9. – С. 51–55.
5. Юрченко В.Р. Методологические аспекты расчета показателя налоговой нагрузки / В. Р. Юрченко // Финансы и кредит. – 2010. – № 20. – С. 25–32.

РЕАЛИЗАЦИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩЕЙ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ КАК ОСНОВА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

Перфилов В.А.

Институт социально-экономических исследований Уфимского научного центра РАН, г.Уфа

В статье выделены ключевые угрозы устойчивости развития регионов России, обоснована необходимость реализации импортозамещающей кластерной политики, предложены авторские понятия импортозамещающий кластер и импортозамещающая кластерная политика, обоснован тип импортозамещающей кластерной политики, приемлемый для реализации в регионах России

Ключевые слова: устойчивость развития регионов, санкции, кластер, кластерная политика, политика импортозамещения.

In article key threats of stability of development of regions of Russia are allocated, need of realization of import-substituting cluster policy is proved, author's concepts an import-substituting cluster and import-substituting cluster policy are offered, the type of import-substituting cluster policy accepted for realization in regions of Russia is reasonable.

Keywords: stability of development of regions, sanctions, cluster, cluster policy, policy of import substitution.

Экономика России и субъектов Федерации переживает непростой период развития, когда страна, еще не успев окончательно восстановиться после дестабилизирующего влияния глобального финансово-экономического кризиса, столкнулась с новыми неблагоприятными факторами внешней среды, связанными с геополитической нестабильностью, санкциями западных стран. Эти обстоятельства предопределяют необходимость формирования механизмов модернизации региональных социально-экономических систем обеспечивающих не только краткосрочную, но и средне- и долгосрочную устойчивость их развития.

Учитывая сложившуюся обстановку в связи с введением санкций западных стран в отношении отдельных ключевых секторов экономики России, очевиден высокий уровень влияния западных стран на социально-экономическое развитие регионов России. На наш взгляд, дестабилизирующее влияние санкций на экономику регионов России возрастет уже в ближайшем будущем, если не воспользоваться ситуацией и реализовать комплекс мер по повышению устойчивости развития регионов России.

В числе ключевых направлений решения этой сложной задачи реализация кластерной политики в регионах России.

Проблемам формирования и развития кластеров посвящены труды: основоположника кластерной теории экономического развития М. Портера [5], а также труды отечественных и зарубежных ученых Ю.Г. Лавриковой [1], А.А. Миграняна [2], В.В. Печаткина [3,4], М. Энрайта [6] и др.

Однако работы по импортозамещающей кластерной политике фактически отсутствуют.

По нашему мнению в современных условиях в регионах России необходима реализация импортозамещающей кластерной политики. То есть совмещение отдельных элементов кластерной политики и политики импортозамещения. Учитывая значительные объемы импорта в особенности высокотехнологичной продукции, лекарственных препаратов, продовольствия, детского питания, продукции машиностроения и др., которые снижают уровень экономической безопасности России. Разумеется, полностью обеспечить

импортозамещение безусловно не возможно и без перспективно, поскольку у страны по ряду таких товаров отсутствуют конкурентные преимущества, относительно иностранных конкурентов.

На наш взгляд, импортозамещающая кластерная политика региона может рассматриваться как составная часть экономической политики территории, которая включает законодательные, административные, экономические и иные мероприятия, которые направлены на создание территориальных импортозамещающих кластеров с целью повышения устойчивости развития регионов и страны в целом.

В свою очередь импортозамещающий кластер – это кластер развивающий и использующий импортозамещающие технологии, ориентированный на производство импортозамещающих товаров и услуг, которые бы пользовались спросом не только на внутреннем, но и на внешнем рынках.

Наличие импортозамещающего кластера, в первую очередь, позволяет повысить устойчивость в сфере снабжения материалами и комплектующими, а также, частично, в области сбыта производимой ядром кластера продукции. Неопределенность в указанных сферах снижается за счет поддержания устойчивых хозяйственных связей, снижения вероятности неоплаты по договорам и т.п. Также функционирование кластера снижает неопределенность в финансово-инвестиционной сфере. Так, предприятия, входящие в кластер, могут выступать в качестве взаимных гарантов по обязательствам друг друга. Кроме того, объединившись, предприятия кластера могут привлекать более масштабные заемные инвестиционные ресурсы.

Наконец, важным конкурентным преимуществом создания и функционирования импортозамещающего кластера является снижение кадровой неопределенности. За счет устойчивых связей с профильными учреждениями высшего, среднего и начального специального образования предприятия кластера имеют возможность гарантированного удовлетворения потребности в молодых специалистах.

Создание кластера и импортозамещающего кластера, в частности, позволяет связать воедино разрозненные элементы экономического пространства региона на основе концентрации производителей и поставщиков, научно-образовательных учреждений в рамках ограниченной территории и системы, способствующей ускоренному внедрению инноваций.

Формирование и развитие импортозамещающих кластеров оказывает положительное влияние на устойчивость функционирования предприятий и организаций, входящих в кластер, так и экономики региона в целом.

Влияние формирования и развитие импортозамещающих кластеров на устойчивость развития региона имеет свою специфику в разрезе видов устойчивого развития, которые представлены в Табл. 1.

При этом необходимо отметить, что положительное влияние импортозамещающего кластера на его участников более очевидно, нежели на устойчивость развития региона в целом. Добиться максимизации положительного эффекта от формирования и развития импортозамещающих кластеров на устойчивое развитие можно лишь посредством реализации импортозамещающей кластерной политики, соответствующей комплексной концепции устойчивого развития.

Таблица 1

Влияние формирования и развитие импортозамещающих кластеров на устойчивость развития региона

Вид устойчивости регионального развития	Характеристика влияния функционирования кластера на устойчивость развития региона
1. Экономическая устойчивость	1. Увеличение доли собственной продукции региона на внутреннем рынке; 2. Прирост ВРП от реализаций импортозамещающих кластерных проектов; 3. Увеличение объема инвестиций в основной капитал; 4. Повышение производительности труда за счет активизации инновационной деятельности предприятий кластера
2. Социальная устойчивость	1. Создание новых рабочих мест. 2. Увеличение средней заработной платы. 3. Снижение уровня безработицы в регионе. 4. Рост индекса развития человеческого капитала
3. Финансовая устойчивость	1. Прирост поступлений налоговых доходов в консолидированный бюджет субъекта РФ. 2. Увеличение бюджетной обеспеченности субъекта РФ.
4. Экологическая устойчивость	1. Снижение вредных выбросов в атмосферу. 2. Увеличение инвестиций в природоохранные мероприятия

За счет реализации импортозамещающих кластерных инициатив можно добиться прироста основных макроэкономических показателей и услуг, ВРП, инвестиций в основной капитал, а также доли собственной продукции на рынке товаров и услуг, что создаст предпосылки для увеличения производительности труда на основе использования инновационных технологий и оборудования.

Вследствие более высокой рентабельности производства относительно конкурентов кластерам часто удастся вытеснять с рынка предприятия с устаревшими, экологически опасными производствами, а также обновлением основных производственных предприятий уже функционирующих кластеров. Тем самым создаются предпосылки для улучшения экологических показателей производства и повышения экологической устойчивости регионов. При этом увеличиваются возможности инвестирования в природоохранные мероприятия и очистные сооружения.

Однако повышение устойчивости развития регионов на основе развития импортозамещающих кластеров возможно лишь при реализации грамотной импортозамещающей кластерной политики. Должны быть определены четкие рамки отбора приоритетных кластерных проектов с последующей государственной поддержкой тех кластеров, которые способствуют повышению устойчивости развития регионов и страны по сравнению с конкурентами. Так, например, все же существуют риски снижения экологической устойчивости, если процессы кластерообразования соответствующим образом не будут контролироваться федеральными и региональными органами управления в части соблюдения участниками кластерных проектов экологических стандартов и возмещения возможного экологического ущерба.

Для достижения целей импортозамещения, в условиях России наиболее перспективным является смешанный тип импортозамещающей кластерной политики, включающий элементы поддерживающей политики в отношении предприятий частной собственности, где практически невозможно прямое воздействие на хозяйствующие субъекты (с помощью стимулирования формирования и реализации кластерных инициатив), а также элементы директивной (регулирующей) политики в отношении объектов федеральной региональной и муниципальной собственности, где возможно прямое воздействие на хозяйствующие субъекты.

Список литературы

1. Лаврикова, Ю.Г. Кластеры: стратегия формирования и развития в экономическом пространстве региона. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. 232 с.
2. Мигранян, А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой/ Вестник КРСУ. 2002. №3.
3. Печаткин В.В. Формирование и развитие кластеров в регионах России: ключевые проблемы и пути их решения (на примере Республики Башкортостан)// Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2012. Т. 19№1. С. 68 – 76.
4. Печаткин В.В. Формирование кластерного опорного каркаса регионов как направление повышения конкурентоспособности России. // Региональная экономика: теория и практика. 2010. №34. С. 24 – 30.
5. Портер, М. Конкуренция. М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. 495 с.
6. Enright M. et al. Survey on the Characterization of Regional Clusters: Initial Results. Working Paper, Institute of Economic Policy and Business Strategy: Competitiveness Program, University of Hong Kong, 2000.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

Дмитриев А.Н.

Российская академия предпринимательства, г.Москва

Уже многие годы темпы инфляции в России значительно опережают аналогичные показатели промышленно развитых стран. Вплоть до резкого спада российской экономики в кризисном 2009 году темпы инфляции в России имели двухзначные значения, хотя и сократились по сравнению с началом 2000-х годов. Так, в 2000 г. годовой рост потребительских цен составил 20,2%, а рост цен производителей промышленных товаров достиг 31,9%. В 2005 г. эти показатели снизились до 10,9% и 13,4% соответственно.¹⁷ Однако даже при значительном спаде экономики в 2009 г. и в последующие посткризисные годы темпы инфляции в России оставались сравнительно высокими. Рост цен

¹⁷ Россия в цифрах 2014, Крат.стат.сб., Росстат. М., 2014, с.484

производителей промышленных товаров (Рисунок 1) после снижения в 2008 г. составлял двухзначные значения в 2009-2011 годы.

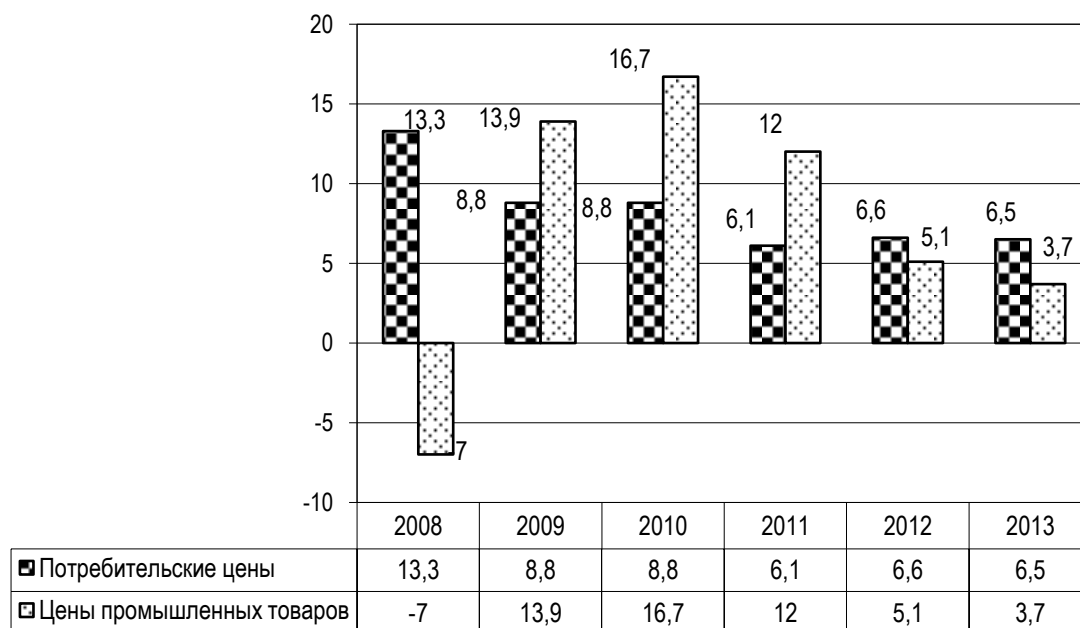


Рис.1. Динамика годового роста потребительских цен и цен производителей промышленных товаров¹⁸ (декабрь к декабрю предыдущего года, %).

Тенденция сохранения в России относительно высокой инфляции при снижении темпов экономического роста резко контрастирует с процессами, происходящими в промышленно развитых странах. Как видно из Табл. 1, при сопоставимом и более высоком, чем в России, росте ВВП в промышленно развитых странах в 2013 г. рост потребительских цен был в несколько раз ниже аналогичного российского показателя. В отличие от России в ряде промышленно развитых стран в период глобального кризиса 2008-2009 годов и в последующие годы наблюдалась дефляция, т.е. снижение цен, на фоне рецессии и замедления экономического роста. Даже прогнозируя некоторое ускорение экономического роста в промышленно развитых странах в 2014-2015 гг. (Табл. 1), Международный валютный фонд (МВФ) допускает увеличение инфляции в этих странах в значениях, которые по-прежнему будут в несколько раз меньше соответствующего показателя в России.

Таблица 1

Отдельные страны с развитой экономикой: реальный ВВП и потребительские цены¹⁹ (годовые изменения в %).

	Реальный ВВП			Потребительские цены		
	Прогноз			Прогноз		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
США	1,9	2,8	3,0	1,5	1,4	1,6
Зона евро	- 0,5	1,2	1,5	1,3	0,9	1,2
Япония	1,5	1,4	1,0	0,4	2,8	1,7
Великобритания	1,8	2,9	2,4	2,6	1,9	1,9
Канада	2,0	2,3	2,4	1,0	1,5	1,9
Др. страны с развитой экономикой	2,3	3,0	3,2	1,5	1,8	2,4

Сохранение значительного роста цен в периоды спада и замедления экономического развития свидетельствует о том, что в России длительное время происходит инфляция издержек, основными источниками которой выступают высокие процентные ставки по банковским кредитам, а также монополизм производителей и оптовых поставщиков потребительских, продовольственных, промышленных и сырьевых товаров.

¹⁸ Россия в цифрах 2014, Крат. стат. сб., Росстат. М., 2014, с.32

¹⁹ Перспективы развития мировой экономики: Восстановление набирает темпы, но остается неровным. Апрель 2014 г. Вашингтон, Международный Валютный Фонд, 2014, с. 56

Резкое падение валютного курса рубля в 2014 г. на фоне существенного снижения мировых цен на нефть приведёт, по всей видимости, к дальнейшему росту инфляции издержек в России. Это связано с тем, что Россия импортирует значительную часть потребляемого продовольствия, потребительских товаров, а также машин и оборудования. Цены на импортные товары неизбежно будут подниматься на внутреннем рынке при снижении курса национальной валюты.

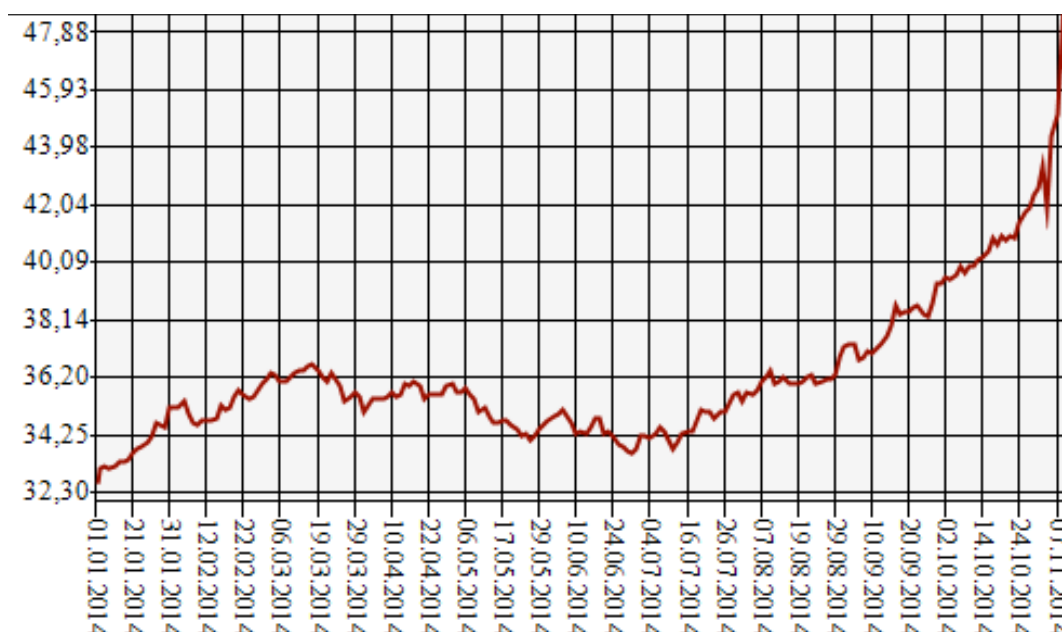


Рис.2. Динамика курса доллар США / российский рубль в январе-ноябре 2014 г.²⁰

Как видно изрис.2, валютный курс рубля в период с января по конец августа 2014 г. колебался, оставаясь в пределах коридора примерно 32,20-36,20 рублей за один доллар США. Однако с начала сентября 2014 г. валютный курс рубля начал ускоренное снижение. За период с 1.01.2014 г. по 11.11.2014 г. официальный курс рубля снизился с 32,6587 до 45,8926 рублей за один доллар США, или на 40,5%.

Среди неблагоприятных факторов, повлиявших на падение валютного курса рубля осенью 2014 г., различными специалистами отмечались снижение мировых цен на нефть, антироссийские экономические санкции и активность валютных спекулянтов.

Однако анализ российской экономики свидетельствует и о наличии более глубоких причин резкого снижения валютного курса рубля. Как уже ранее отмечалось, в январе-августе 2014 г., т.е. в период непосредственно предшествовавший началу резкого снижения курса рубля, рост ВВП ещё более замедлился, инвестиции в основной капитал продолжили сокращение, а темпы инфляции ускорились. Иными словами, ухудшение основных экономических показателей стало основной внутренней причиной начавшегося падения валютного курса рубля.

Резкому снижению валютного курса рубля осенью 2014 г. способствовала тенденция к увеличению легального и нелегального оттока капитала. По оценке экспертов, с октября 2014 г. для российских заемщиков наступили обязательства выплатить свыше 173 млрд. долл. в течение 15 месяцев в 2014-2015 гг. В том числе 60–65 млрд. подлежали уплате частными компаниями и банками, не имевшими доступа к альтернативному источнику рефинансирования на аналогичных условиях. Потери российской финансовой системы вследствие нелегального вывоза капитала оценивались на тот момент в размере более 50 млрд. долл. Предполагалось, что ещё 60 млрд. долл. уйдет из страны в форме сальдо по доходам от трансграничных инвестиций.²¹

Как показывают исследования, проводимая в России ограничительная денежно-кредитная политика сдерживает долгосрочные инвестиции и не способствует преодолению указанных выше негативных тенденций в развитии экономики. Следует отметить, что продолжение жёсткой сдерживающей денежно-кредитной политики будет служить препятствием в реализации экономического курса на развитие импортозамещающих производств,

²⁰ <http://www.cbr.ru/>

²¹ Глазьев С. Ошибки, которые хуже, чем преступления. «Эксперт» №44 (921), 26 октября 2014 г.

так как это требует дополнительных долгосрочных инвестиций, практически недоступных из-за высоких процентных ставок по кредитам.

Список литературы

1. Глазьев С. Ошибки, которые хуже, чем преступления. «Эксперт» №44 (921), 26 октября 2014 г.
2. Россия в цифрах 2014, Крат. стат. сб., Росстат. М., 2014.
3. Перспективы развития мировой экономики: Восстановление набирает темпы, но остается неровным. Апрель 2014 г. Вашингтон, Международный Валютный Фонд, 2014.
4. Официальный сайт Центрального банка России - <http://www.cbr.ru>

ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Соколова А.А., Рябый В.И.

ФГАОУ ВПО Северо-Кавказский федеральный университет, г.Ставрополь

Муниципальные образования в условиях современной экономики можно представить в виде общественной корпорации, призванной решать вопросы жизни отдельно взятого жизненного сообщества. Следовательно, органы местного самоуправления должны самостоятельно владеть и управлять определенной собственностью, в том числе распоряжаться местными финансами. Баланс между полученными финансовыми возможностями муниципального бюджета и обязательствами по их исполнению является тем фактором устойчивости развития муниципального образования.

Проведение предсказуемой и ответственной бюджетной политики является важнейшей предпосылкой для обеспечения макроэкономической стабильности, которая:

- создает базовые условия для устойчивого экономического роста, улучшения инвестиционного климата, диверсификации и повышения конкурентоспособности субъектов экономики, основанной на инновационном развитии;
- ведет к созданию рабочих мест, требующих кадров высокой квалификации;
- определяет достижение ключевой конечной цели стратегии социально-экономического развития страны - роста уровня и качества жизни населения.

Ухудшение условий функционирования экономики вследствие макроэкономической нестабильности неизбежно приводит к замедлению роста или, в особо неблагоприятных условиях, к снижению доходов бюджетов бюджетной системы, то есть к сокращению возможностей публично-правовых образований не только для достижения заявленных долгосрочных стратегических целей, но и для исполнения принятых публичных обязательств перед гражданами.

В рамках реформирования местного самоуправления в соответствии с Федеральным законом от 06.10.2003 г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»[1], новая система местных финансов была направлена на достижение финансовой устойчивости и сбалансированности местных бюджетов за счет перераспределения доходных и расходных полномочий между уровнями бюджетной системы с применением методологических подходов. Тем не менее, на практике сложившаяся система бюджетного перераспределения привела к снижению финансовой устойчивости местных бюджетов.

По данным департамента межбюджетных отношений Министерства финансов Российской Федерации, число регионов, получающих дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности из федерального бюджета, в 2011 году составило 69 (в 2009-2010 годах - 70), и эта зависимость усугубляется: в 2012 году количество субъектов Федерации, получающих указанную дотацию, составило 72, в 2013 году - 73. Обеспеченность расходов консолидированных бюджетов регионов доходами без учета безвозмездных перечислений в 2010-2012 годах составила порядка 77%. Без использования межбюджетных трансфертов свои расходы смогла бы покрыть лишь небольшая группа регионов.

Самым слабым звеном системы местных финансов оказались поселенческие бюджеты, несмотря на то, что Закон №131-ФЗ был нацелен на создание именно поселенческой модели. В настоящее время ведущая роль в реализации финансовых полномочий и концентрация финансовых ресурсов сохраняется на уровне муниципальных районов. Это означает, что действующая модель местного самоуправления имеет черты, присущие ей до реформы [5].

Выстраиваемая в последнее десятилетие Правительством Российской Федерации схема централизации доходов и последующего их межбюджетного перераспределения, усилила зависимость региональных и местных бюджетов от вышестоящего. Низкая финансовая устойчивость привела к невозможности развития муниципальных образований, ограниченности качества и доступности государственных и муниципальных услуг, увеличению административных барьеров на местах.

Межбюджетные отношения на муниципальном уровне выстроены таким образом, что основная концентрация финансов идет на уровне муниципальных районов, что отражено на Рисунке 1.

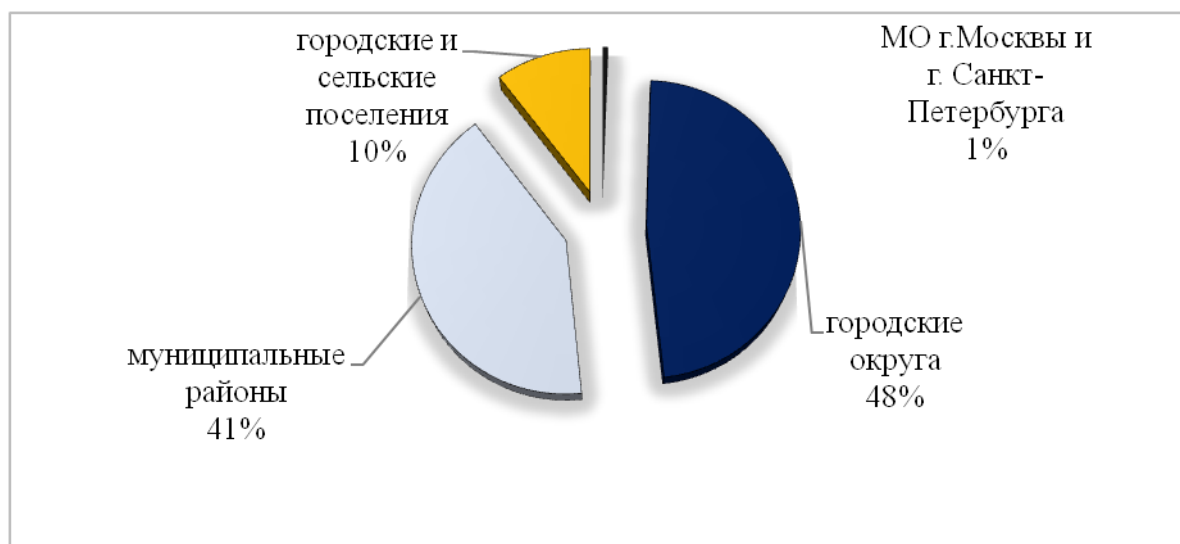


Рис.1. Распределение доходов в бюджетах муниципального уровня в 2013 г. (расчет произведен на основании данных портала www.roskazna.ru)

Передача трансфертов из муниципальных районов в бюджет поселений осуществляется в рамках межбюджетных отношений, но параллельно из бюджетов поселений идет возврат трансфертов в бюджет районов на выполнение части полномочий по решению вопросов местного самоуправления.

Такие встречные финансовые потоки приводят к сложным бюджетным отношениям между бюджетами различных муниципальных уровней. Кроме этого, дублирование полномочий муниципальных образований и поселений, при котором одни те же услуги оказываются одним и тем же жителям одной и той же территории, привело к удвоению бюджетных расходов на одни и те же полномочия и размывло границы ответственности за их ненадлежащее исполнение между местным поселением и муниципальным районом [5].

Несбалансированность между расходными обязательствами и доходными поступлениями местных бюджетов привело к ограничению самостоятельности муниципальных бюджетов, к низкому качеству управления бюджетным процессом, наращиванию кредиторской задолженности.

Согласно заявлению генерального директора «Центра фискальной политики» Галины Курлянской, в ряде субъектов Федерации и муниципальных образований остается низким качество управления бюджетным процессом. Во многих регионах все еще допускаются нарушения бюджетного законодательства, имеется просроченная кредиторская задолженность, растет государственный долг. Зачастую наблюдается низкое качество финансового планирования, недостаточное использование современных методов управления бюджетным процессом. И несмотря на то, что в настоящее время наметились положительные тенденции в исполнении региональных и местных бюджетов, непростая ситуация в мировой экономике ставит новые задачи, к которым, в том числе, относится задача повышения эффективности управления государственными и муниципальными финансами [4].

Председатель Комитета Совета Федераций по бюджету и финансовым рынкам Сергей Рябухин считает, что существующая модель межбюджетных отношений в Российской Федерации требует совершенствования, выраженная централизация доходов, в первую очередь налоговых, приобрела избыточный характер и приводит к необходимости перераспределения через федеральный бюджет значительных объемов финансовых ресурсов. В связи с этим, сохраняется высокая степень зависимости большинства регионов от финансовой помощи из федерального бюджета, что негативно сказывается на самостоятельности и устойчивости региональных и местных бюджетов. В особенности, учитывая существующую неравномерность социально-экономического развития субъектов Федерации [4].

Устойчивость муниципального бюджета напрямую связана с фискальной обеспеченностью – наличием у органов местного самоуправления собственных доходных источников и полномочий по их мобилизации в объеме, позволяющем достичь максимально возможного уровня покрытия расходных обязательств бюджета.

Таким образом, действующая система распределения финансовых ресурсов требует пересмотра в части повышения самостоятельности органов местного самоуправления, снижения зависимости региональных бюджетов от финансовой помощи, поступающей из федерального бюджета. При этом, должны быть созданы условия для обеспечения сбалансированности территориальных бюджетов и устойчивые стимулы для достижения их самодостаточности. На федеральном уровне необходимо:

- инвентаризация льгот по региональным и местным налогам, установленных федеральными законами и постепенное их сокращение;
- снижение отрицательных эффектов трансфертного ценообразования для территориальных бюджетов и усиление действенности требований по закреплению налогового источника с местом его происхождения с целью недопущения перемещения налоговой базы между регионами;
- использование резервов роста имущественных налогов и земельного налога, а также ускорение введения налога на недвижимость;
- уточнение объема межбюджетных трансфертов включением налоговых доходов, распределяемых по дифференцированным нормативам;
- развитие механизма поддержания ликвидности счетов региональных и местных бюджетов за счет краткосрочных бюджетных кредитов, в том числе беспроцентных;
- выработка единых методических подходов рекомендательного характера по бюджетному планированию и прогнозированию;
- создание инструментов сбережения «конъюнктурных» доходов субъектов Российской Федерации;
- повышение эффективности налогового администрирования при взаимодействии федеральных, региональных органов власти и органов местного самоуправления;
- расширение возможностей регионов применения налоговых методов финансового выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований, например, в части установления дополнительных нормативов отчислений по региональным налогам к зачислению в местные бюджеты отдельных типов.

Таким образом, проведение предсказуемой и ответственной бюджетной политики на местах создаст базовые условия для устойчивого экономического роста, роста уровня и качества жизни населения.

Список литературы

1. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» № 131-ФЗ от 06 октября 2003 г. (ред. 14.10.2014[Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Распоряжение Правительства РФ от 08.08.2009 N 1123-р «О Концепции межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях до 2013 года» [Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Отчет об исполнении бюджета: консолидированный отчет. [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://roskazna.ru>
4. В СФ обсудили вопросы повышения региональных и муниципальных бюджетов // Совет Федерации от 21.11.2013 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://council.gov.ru/press-center/news/37083>
5. Свищева В. Муниципальные финансы: современные проблемы и альтернативы/ В. Свищева // Власть. – 2013. – № 10. – С. 27-30.

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

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ЗАТРАТ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

Кубарь М.А., Смольникова Я.В.

Донской государственный аграрный университет, п.Персиановский

В настоящее время затраты являются денежной оценкой материальных, трудовых, финансовых, природных и других видов ресурсов, задействованных в процессе производства, обращения и сбыта продукции. [3, с.221] Также затраты – важный элемент бухгалтерской отчётности, они служат основой для принятия управленческих решений и составляют базовую категорию бухгалтерского учёта.

Переход на МСФО – это сложный, неоднозначный процесс, который должен происходить в соответствии с темпами развития экономической реальности в России и соотноситься с готовностью действующей системы бухгалтерского учета и бухгалтеров-практиков к соответствующим новациям. В этих условиях возрастает роль бухгалтерского учета, поскольку требуется не только соизмерять произведенные затраты с полученными доходами, но вести активный поиск эффективного использования каждого вложенного рубля в производственную деятельность организации.

Внедрение МСФО в практику аграрного сектора экономики России имеет важное значение для решения задач по формированию эффективной системы информационного обеспечения управления. Использование МСФО в определенной степени гарантирует представление прозрачной и понятной информации о финансовом состоянии предприятия всем заинтересованным участникам рынка, что позволяет объективно оценивать уровень риска инвестирования ресурсов. [4]

Применение МСФО позволяет многим предприятиям составлять отчетность в формате, который понятен зарубежным акционерам и инвесторам. Все более популярным становится использование международных стандартов и для управленческого учета. Это связано с тем, что система управленческого учета разрабатывается индивидуально для каждой компании и, следовательно, точнее отражает экономическое содержание хозяйственных операций. Зная реальное содержание дел, легче формализовать эти операции согласно стандартам бухгалтерского учета. Поэтому переход компании от РСБУ к МСФО должен начинаться с постановки управленческого учета, в основе которого лежит информация о затратах предприятия, возникающих в ходе хозяйственной деятельности

Основным принципом международных стандартов учёта, отличающим их от российской системы учета и ведущим к возникновению множественных различий в финансовой отчетности, является отражение затрат.

Термин «затраты» используется в МСФО, когда речь идёт о накоплении потраченных ресурсов (expenditure), доходы от которых будут получены в будущем. [6, с.123]

Международные стандарты финансовой отчётности предписывают следовать принципу соответствия, согласно которому затраты отражаются в периоде ожидаемого получения дохода, в то время как в российской системе учета затраты отражаются после выполнения определенных требований, связанных с оформлением документов.

Рассматривая международную практику учета затрат необходимо отметить, что в современных условиях отсутствует международный стандарт, в котором отражено формирование данного сегмента учета. Некоторые требования по учету затрат изложены в таких стандартах, как МСФО (IAS) 2 «Запасы», МСФО (IAS) 16 «Основные средства», МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы», МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам», МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам», МСФО (IAS) 17 «Аренда».

Каверина О. Д. в соответствии с п. 10 МСФО (IAS) 2 «Запасы» выделяет три группы затрат, включаемых в себестоимость продукции, которые отражены на Рисунке 1. [7]



Рис.1. Затраты, включаемые в себестоимость продукции

В международной практике в калькуляцию себестоимости продукции включаются три элемента – это основные материалы, труд основных рабочих и производственные накладные расходы. Тогда как в нашей стране в целях формирования затрат на производство, включаемых в себестоимость выпущенной продукции, выделяется пять основных элементов затрат: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация и прочие затраты. [5, с.9]

Согласно МСФО (IAS) 16 себестоимость – это сумма уплаченных денежных средств или их эквивалентов, или справедливая стоимость другого возмещения, переданного с целью приобретения актива, на момент его приобретения или во время его строительства, или, в случае если это применимо, сумма, в которой был отражен такой актив при первоначальном признании в соответствии с конкретными требованиями других МСФО (IFRS).

В Табл. 1 представлены международные стандарты, которые регламентируют соответствующие элементы учета затрат.

Таблица 1

Порядок признания затрат в разрезе элементов согласно МСФО

№ п/п	Элемент затрат	МСФО	Порядок признания затрат
1	2	3	4
1.	Материальные затраты	МСФО (IAS) 2 «Запасы»	Затраты на приобретение запасов включают в себя цену покупки, импортные пошлины и прочие налоги (за исключением тех, которые впоследствии возмещаются предприятию налоговыми органами), а также затраты на транспортировку, погрузку-разгрузку и прочие затраты, непосредственно относимые на приобретение готовой продукции, материалов и услуг... Затраты на переработку запасов включают в себя затраты, такие как прямые затраты на оплату труда, которые непосредственно связаны с производством продукции.
2.	Затраты на оплату труда	МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам»	Если работник оказывает предприятию услуги в течение отчетного периода, предприятие должно признать недисконтированную величину краткосрочных вознаграждений работникам, подлежащую выплате в обмен на эти услуги... в качестве расхода, за исключением тех взносов, которые другой МСФО требует или разрешает включать в себестоимость актива (например, МСФО (IAS) 2 «Запасы» и МСФО (IAS) 16 «Основные средства»).
3.	Отчисления на социальные нужды	МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам»	Если работник оказал услуги предприятию в течение периода, предприятие признает взносы, подлежащие уплате в пенсионный план с установленными взносами в обмен на эти услуги... в качестве расхода, за исключением случаев, когда какой-либо другой МСФО требует или разрешает включать данные взносы в себестоимость актива (см., например, МСФО (IAS) 2 и МСФО (IAS) 16).
4.	Амортизация	МСФО (IAS) 16 «Основные средства»,	Сумма амортизационных отчислений ОС за какой-либо период обычно признается в составе прибыли или убытка. Однако иногда будущие экономические выгоды, заключенные в активе, переносятся в процессе производства на другие активы. В этом случае сумма амортизационного отчисления является частью себестоимости другого актива и включается в его балансовую стоимость.

		МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы»	Амортизация по НМА обычно признается в составе прибыли или убытка. Однако иногда будущие экономические выгоды, заключенные в активе, поглощаются при производстве других активов. В этом случае начисленная амортизация составляет часть себестоимости такого другого актива и включается в его балансовую стоимость.
5.	Прочие затраты: - затраты на аренду; - проценты по займам	МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» МСФО (IAS) 17 «Аренда»	Предприятие должно признавать прочие затраты по займам в качестве расходов в том периоде, в котором они понесены. Затраты по займам, непосредственно относящиеся к приобретению, строительству или производству актива, отвечающего определенным требованиям, включаются в себестоимость этого актива. На дату начала срока аренды арендаторы должны признать финансовую аренду в своих отчетах о финансовом положении в качестве активов и обязательств в суммах, равных справедливой стоимости имущества, которое является предметом аренды, или приведенной стоимости минимальных арендных платежей (если эта сумма ниже), при этом каждая из указанных стоимостей определяется на дату начала арендных отношений... Любые первоначальные прямые затраты арендатора прибавляются к сумме, признаваемой в качестве актива.

Таким образом, перспективы применения МСФО в России в части учёта затрат на производство требуют осмысления основополагающих идей и смысла международных стандартов и проведения исследований, результаты которых позволят приблизить, а в последующем привести методические принципы и правила бухгалтерского учета затрат в РФ в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности.

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учёту 10/99 «Расходы организации» [Электронный ресурс]: утв. Приказом МФ РФ от 06.05.99 г. № 33н (в ред. от 27.04.2012 № 55н) - Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс»
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы», приложение № 2 к Приказу Министерства финансов РФ от 25.11.2011 №160н [Электронный ресурс]: утв. Приказом Минфина России от 02.04.2013 № 36н. - Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс»
3. Анциферова, И. В. Бухгалтерский финансовый учёт: учебник/ И. В. Анциферова. – М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К^о», 2013. – 556 с.
4. Дусаева, Е.М. Актуальные вопросы формирования себестоимости продукции мясного скотоводства в российской и международной практике [Электронный ресурс] / Е.М. Дусаева, А.М. Солодовникова // Международный бухгалтерский учет, 2013, № 10 – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс»
5. Жорина, М.А Особенности бухгалтерского учета затрат и анализ себестоимости продукции животноводства: монография / М.А. Жорина; М-во сельского хозяйства Российской Федерации, Департамент научно-технологической политики и образования, ФГБОУ ВПО Донской гос. аграрный ун-т. пос. Персиановский, Ростовская обл., 2012, 82 с.
6. Зубарева, О.А. Международный опыт учёта затрат на производство / О.А. Зубарева// Бухгалтерский учёт. - № 10 (октябрь), 2014. – С. 123-125.
7. Каверина, О.Д. МСФО 2 «Запасы». Учёт затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции [Электронный ресурс], 2012. – Режим доступа: URL: <http://www/irprou.ru>.

ИСТОРИЯ ЗАРОЖДЕНИЯ И СТАНОВЛЕНИЯ РОССИЙСКОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, КАК ПОЛНОЦЕННОЙ НАУКИ. ОСНОВНЫЕ ТРУДЫ И ТЕОРИИ XIX ВЕКА

Сафонова Э.Г., Бодрова В.О.

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

Роль бизнеса и экономики, а именно существование не только крупных корпораций, но и небольших фирм в современном обществе невозможно представить без бухгалтерского учета и бухгалтерии. Но мало кто задумывается над тем как же именно зарождался бухгалтерский учет в России. Наша страна имеет огромный экономический потенциал, который необходимо развивать.

Бухгалтерский учет – это система сбора, регистрации и организации всех данных компании, предоставление их в денежном выражении о состоянии капитала, обязательствах, а так же состоянии имущества на определенный период времени. Иными словами бухгалтерский учет – это документальное заверение всех хозяйственных операций. Главной задачей бухгалтерского учета является формирование и предоставление полной и правдивой отчетности, которая в свою очередь обеспечивает контроль над хозяйственными операциями, выявляет внутрехозяйственные резервы для обеспечения финансовой устойчивости, а так же контролирует денежные потоки внутри фирмы.

В бухгалтерскую практику России в первой половине XIX века начинают входить теории и идеи, которые остаются актуальными и в наши дни. К.И. Арнольд, И. Ахматов и Э.А. Мудров являются отцами-основоположниками зарождения бухгалтерской науки. Авторы того времени предприняли первые попытки классификации счетов.

Первым, кто разделил теорию и практику бухгалтерского учета, стал К.И. Арнольд. В его понимании теория включала в себя составление, ведение, а так же «пересматривание» счетов, а практика непосредственно представляла собой хозяйственные операции. То есть теория выступала как счетная наука, а практика - как счетная часть.

К.И. Арнольд делил все счета на две нижеследующие категории:

1. Личные;
2. Безличные (имущественные, включая счет капитала, и результатные).

И. Ахматов утверждал, что бухгалтерский учет должен рассматриваться как часть политической экономики. Он выделял три основные классификации:

1. по степени обобщения:
 - основные (синтетические);
 - вспомогательные (аналитические);
2. по содержанию фактов хозяйственной жизни товаров:
 - личные - счета дебиторов и кредиторов;
 - счета за границей;
3. по характеру сальдо:
 - дебетовые – активные;
 - кредитовые – пассивные.

Э.А. Мудров может по праву считаться автором данной аксиомы «сальдо вспомогательных счетов должно равняться сумме сальдо имущественных счетов, сложенной с разностью между дебиторской и кредиторской задолженностью». Именно он делил все счета на имущественные, личные и вспомогательные, к которым относил счета собственных средств, а так же результатов.

В середине XIX века в Европейских странах начала развиваться научная мысль. Происходило активное зарождение теории учета, которое коренным образом изменило прежние представления об учитывании объектов. Изначально применялся только прямой учет (инвентаризация), но уже потом начали появляться документы, где объектом учета выступала информация о хозяйственных операциях.

Во второй половине XIX века развитие бухгалтерского учета начинается с трудов трех крупных ученых того времени - П.И. Рейнбота, А. В. Прокофьева и Ф.В. Езерского. Они представляли и выражали традиционное знание, но одновременно столкнулись с первыми попытками «бунта в теории», с новаторскими предложениями, которые были направлены на пересмотр бухгалтерской мысли.

П.И. Рейнбот строго следовал принятым научным установкам и сводил предмет бухгалтерского учета к изменениям в имуществе предприятия. Синтетический учет, по его мнению, считался контрольным, поскольку,

сальдо и обороты счета товаров контролируют остатки и движение по аналитическим товарным счетам, которые отличались сложностью и консерватизмом.

А.В. Прокофьев не разделял теории ведения бухгалтерского учета, распространенные в то время среди ученых, а взамен развивал взгляды, похожие на экономическую теорию. Он исходил из того, что приход ценностей всегда вызывает их расход. Прокофьев первым начал видоизменять порядок записи и ведения журнала. Он требовал, чтобы каждая операция заносилась как и в журнал, так и в Главную книгу отдельно. Данное нововведение пользовалось успехом среди коммерческих организаций того времени.

Но все же среди новаторов самой яркой фигурой был Ф.В. Езерский. Именно он ввел всеми хорошо известную «тройную русскую бухгалтерию». Данное название она получила благодаря трем нижеследующим обстоятельствам:

1. Регистрация велась по трем группировочным совокупностям: «Приход», «Расход», «Остаток»;
2. Регистрами выступают три книги: журнал, Главная книга учетов (по терминологии самого Ф.В. Езерского) и отчетная, т.е. заменяющая баланс;
3. Используются только три счета: «Касса», «Ценности» и «Капитал».

Противники теории Ф.В. Езерского, присмотревшись к подобной форме ведения записи, заметили, что речь вовсе не идет о новой системе учета, а лишь о новой форме двойной бухгалтерии.

Но тем не менее идеи, заложенные в отечественную бухгалтерскую науку, значительно опережали свое время и выдвигали ряд новых целей, которые не могли быть решены традиционными методами ведения бухгалтерии того времени, такими как:

- 1) Выявление результатов хозяйственной деятельности на определенный момент времени посредством учетных записей;
- 2) Органическое объединение синтетического и аналитического учета;
- 3) Общая оценка ценностей по себестоимости, а также использование только покупных цен и;
- 4) Постоянное проведение инвентаризации последовательным методом, а не сплошным на определенный момент времени;
- 5) Достижение путем заранее заданного в учете совпадения контрольных сумм внутреннего «автоматического» контроля.

Одни считали Ф.В. Езерского Колумбом бухгалтерского учета, а другие - мошенником. Но чем больше говорили о нем, тем сильнее крепла его слава и известность, которая многим не давала покоя.

Отмена крепостного права и развитие капитализма явились мощным двигателем прогресса в зарождении и становлении бухгалтерской науки в России XIX века. В своем развитии она прошла несколько этапов. Западная бухгалтерская мысль была окончательно усвоена, переработана и развита, а так же подстроена под экономику нашего государства. Наука о бухгалтерском учете обобщает практику и вместе с тем совершенствует ее.

Список литературы

1. Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учета. - М.: Финансы и статистика, 2004. — 272 с.
2. Лупкина Е.В. История бухгалтерского учета. - М.: КиноРус, 2012. - 135 с.
3. Гусейнов Р.М. Семенихина В.А. Экономическая история. История экономических учений. - М.: Омега-Л, 2009. - 301 с.
4. Малькова Т.Н. История бухгалтерского учета: учебное пособие. - СПб.: Высшее образование, 2008. - 327 с.
5. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет от истоков до наших дней. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. - 638 с.
6. Ломовцева Н.Н. Экономика и бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях. - М.: Кронус, 2014. - 23 с.
7. Кондаков Н.П. Бухгалтерский учет. - М.: Инфра-М, 2009. - 197 с.

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Пошелюк Л.А., Бортникова И.М., Акименко С.С.

Донской государственный аграрный университет, п.Персиановский

В современной экономике управление финансовым состоянием сельскохозяйственного предприятия и методы его оценки являются наиболее важными элементами успешной организации бизнеса и повышения эффективности его функционирования.

Благополучное финансовое состояние сельскохозяйственного производства - важнейшее условие эффективного функционирования бизнеса. Для его достижения необходимо обеспечить постоянную платежеспособность, ликвидность баланса, финансовую независимость и высокую результативность хозяйствования. Финансовое состояние отражает способность сельскохозяйственным организациям финансировать свою текущую деятельность и развитие, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность.

Анализ финансового состояния показывает, по каким конкретным направлениям надо вести работу, дает возможность выявить наиболее важные аспекты и наиболее слабые позиции в финансовом состоянии предприятия.

Оценка финансового состояния может быть выполнена с различной степенью детализации в зависимости от цели анализа, имеющейся информации, программного, технического и кадрового обеспечения. Наиболее целесообразным является выделение процедур экспресс-анализа и углубленного анализа финансового состояния.

В ходе исследования нами разработана методика анализа финансового состояния для сельскохозяйственных организаций. Рекомендуемая методика анализа финансового состояния адаптирована к специфике сельскохозяйственного производства и включает в себя три этапа, представленных на Рисунке 1.

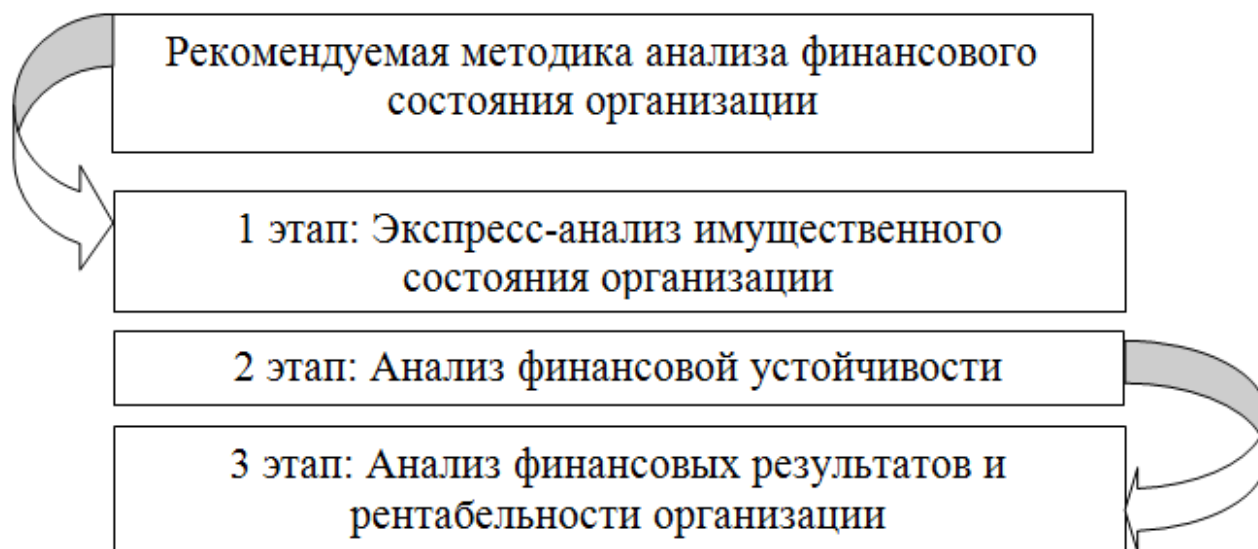


Рис.1. Основные этапы рекомендуемой методики анализа финансового состояния, адаптированной к специфике сельскохозяйственного производства

На первом этапе, следует проводить экспресс-анализ имущественного состояния организации.

Анализ основных показателей бухгалтерской отчетности ТНВ «Михеев и К» за 2013 год показал, что количество основных средств увеличилось на 16,8%, что является положительным моментом в инвестиционной деятельности предприятия. В 2013 году произошло уменьшение дебиторской задолженности на 818 тыс. руб. или на 31,1% на фоне роста выручки от продаж на 15,1%.

В исследуемой организации произошло изменение структуры стоимости имущества в сторону увеличения удельного веса в нем оборотных средств.

Пассив баланса ТНВ «Михеев и К», увеличился на 14,3% в 2013 году по сравнению с 2012 годом. Это произошло за счет увеличения собственного капитала на 2506 тыс. руб.

Второй этап характеризуется анализом показателей финансовой устойчивости исследуемой организации. Для того чтобы оценить финансовую устойчивость, важно проанализировать, какие средства и каким образом могут быть мобилизованы для предстоящих расчетов. По общему правилу предприятие платежеспособно, когда его активы превышают внешние обязательства (как краткосрочные, так и долгосрочные). В качестве показателей оценки платежеспособности организации необходимо использовать финансовые коэффициенты [1, с.101-105].

Таблица 1

Экспресс-анализ имущественного состояния в
ТНВ «Михеев и К» за 2012- 2013 годы

Показатель	2012 год		2013 год		Изменение (+/-), тыс. руб.	Темп роста, %
	в тыс. руб.	в % к валюте баланса	в тыс. руб.	в % к валюте баланса		
Актив баланса						
Валюта баланса	20929	100	23931	100	3002	14,3
Имобилизированные активы	8346	39,9	9278	38,8	932	11,2
Оборотные активы, в том числе	12583	60,1	14653	61,2	2070	16,5
Запасы	9618	46,0	9872	41,3	254	2,6
Дебиторская задолженность	2631	12,6	1813	7,6	-818	-31,1
Денежные средства	334	1,6	2968	12,4	2634	788,6
Пассив баланса						
Валюта баланса	20929	100	23931	100	3002	14,3
Собственный капитал	19796	94,6	22302	93,2	2506	12,7
Заемный капитал: в том числе долгосрочные обязательства	670	3,2	0	0	-670	-100,0
краткосрочные обязательства	463	2,2	1629	6,8	1166	251,8
в том числе займы и кредиты	0	0	1000	4,2	1000	0
кредиторская задолженность	438	2,1	602	2,5	164	37,4

В Табл. 2 представлен анализ показателей финансовой устойчивости ТНВ «Михеев и К».

Коэффициент независимости организации в 2013 году составил 0,93. Данный коэффициент характеризует степень зависимости организации от заемного капитала. Полученное значение говорит о неоправданно высокой доли собственного капитала - 93% в общем капитале; организация почти не прибегает к привлечению заемных денежных средств. Коэффициент автономии в 2013 году по сравнению с 2012 годом снизился всего на 2,1%. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на 33,3% и все равно является ниже оптимального и составляет 0,04. Соотношение заемных средств и собственных средств в 2013 году соответствует норме. Коэффициент финансовой устойчивости в 2013 году снизился по сравнению с 2012 годом на 5,1% и составил 0,93. Это значение соответствует нормативному значению.

Таблица 2

Анализ показателей финансовой устойчивости
ТНВ «Михеев и К» в 2012 – 2013 годах

№ п/п	Показатель	2012 год	2013 год	Изменение (+/-)	Темп роста, %
1.	Собственный капитал, тыс. руб.	19796	22302	2506,00	12,7
2.	Краткосрочные заемные средства, тыс. руб.	0	1000	1000,00	0
3.	Дебиторская задолженность, тыс. руб.	2631	1813	-818,00	-31,1
4.	Долгосрочные заемные средства, тыс. руб.	670	0	-670,00	-100,0

5.	Стоимость имущества, тыс. руб.	20929	23931	3002,00	14,3
6.	Коэффициент независимости (концентрации собственного капитала)	0,95	0,93	-0,01	-2,1
7.	Коэффициент финансовой зависимости	1,06	1,07	0,02	0,9
8.	Коэффициент концентрации привлеченного (заемного) капитала	0,03	0,04	0,01	33,3
9.	Соотношение заемных средств и собственных средств	0,03	0,04	0,01	33,3
10.	Удельный вес дебиторской задолженности в стоимости имущества	0,13	0,08	-0,05	-38,5
11.	Удельный вес собственных и долгосрочных заемных средств в стоимости имущества (коэффициент финансовой устойчивости)	0,98	0,93	-0,05	-5,1

По нашему мнению, на третьем этапе следует проводить анализ финансовых результатов и рентабельности организации. В приведенной ниже Табл. 3 обобщены основные финансовые результаты деятельности ТНВ «Михеев и Компания» за год и аналогичный период прошлого года.

Из «Отчета о финансовых результатах» следует, что за 2013 год организация получила прибыль от продаж в размере 1791 тыс. руб. по сравнению с 2012 годом.

Рентабельность - это показатель эффективности использования денежных средств или иных ресурсов. Она отражает важную информацию о том, с какой отдачей были использованы ресурсы организации.

Основные показатели рентабельности и коэффициенты, характеризующие ее, приведены в Табл. 3.

Таблица 3

Анализ рентабельности

ТНВ «Михеев и К» в 2012 – 2013 годах

Показатель	2012 год	2013 год	Изменение (+/-)	Темп роста, %
Чистая прибыль тыс. руб.	2614	2513	-101	-3,9
Выручка от реализации, тыс. руб.	13576	15627	2051	15,1
Собственные средства, тыс. руб.	19796	22302	2506	12,7
Основные средства, тыс. руб.	8336	9268	932	11,2
Запасы и затраты, тыс. руб.	9618	9872	254	2,6
Стоимость имущества, тыс. руб.	20929	23931	3002	14,3
Долгосрочные заемные средства, тыс. руб.	670	0	-670	-100,0
Коэффициенты рентабельности имущества	0,12	0,11	-0,01	-8,3
Коэффициенты рентабельности собственных средств	0,13	0,11	-0,02	-15,4
Коэффициенты рентабельности производственных фондов	0,15	0,13	-0,01	-13,3
Коэффициенты рентабельности продаж	0,19	0,16	-0,03	-15,8
Коэффициенты рентабельности перманентного капитала	0,13	0,11	-0,02	-15,4

Представленные в таблице показатели рентабельности в течение анализируемого периода имеют положительные значения как следствие прибыльной деятельности ТНВ «Михеев и К».

Таким образом, предложенная методика анализа финансового состояния позволит детально оценить разнонаправленные показатели, и на основе полученных результатов анализа своевременно разрабатывать рациональные управленческие решения, что будет способствовать повышению результативности бизнеса.

Список литературы

1. Карельская С.Н. Анализ платежеспособности организации [Текст] / С.Н. Карельская // Бухгалтерский учет. – 2010. - №12. – С.101-105.

МЕТОДИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ПТИЦЕВОДСТВА

Коваленко А.А.

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

В условиях перехода к рыночным отношениям требуется существенное изменение порядка регистрации издержек производства и формирования себестоимости в аграрном секторе. Усиливается роль бухгалтерского учета как средства контроля за рациональным использованием ресурсов, объективного определения финансовых результатов. Необходимость решения этой задачи обусловлена снижением продуктивности, удорожанием ресурсов, кормов, сокращением численности поголовья. В то же время необходимость пересмотра порядка ведения учета и регистрации хозяйственных процессов вызывается изменениями не только экономической ситуации, но и в связи с принятием новых законодательных и нормативных документов.

Промышленное птицеводство характеризуется нарастанием кризисных явлений, связанных не только с дисбалансом товарно-сырьевого рынка, но и сворачиванием планового регулирования производства. Используется в основном метод проб и ошибок при стихийной рыночной ситуации. Чтобы остановить спад производства и стабилизировать ситуацию, необходимо систематически балансировать интересы свободных товаропроизводителей, обеспечив их научно-обоснованными предложениями по учету, контролю и анализу принимаемых решений. Создание надежной системы управления издержками птицеводства при значительных колебаниях цен на ресурсы, поддержание ценового равновесия на внутреннем рынке - насущная задача производства. Что касается промышленного птицеводства, то цельного исследования проблем не было.

Все крупные перемены в формах собственности, методах управления, построения хозяйственных связей требуют дальнейшей разработки вопросов улучшения и совершенствования учета, в том числе системного учета затрат.

Изучение себестоимости продукции позволяет дать более правильную оценку уровню показателей прибыли и рентабельности, достигнутому на предприятии. В обобщенном виде себестоимость продукции отражает все стороны хозяйственной деятельности предприятий, их достижения и недостатки. Можно отметить, что себестоимость применяется для исчисления национального дохода в масштабах страны, является одним из основных факторов формирования прибыли, является одной из основных частей хозяйственной деятельности и соответственно одним из важнейших элементов управления. Себестоимость продукции неразрывно связана почти со всеми показателями хозяйственной деятельности предприятия, и они получают в ней свое отражение. С этой точки зрения этот показатель обобщает качество всей работы предприятия.

Для эффективного управления затратами в системе управленческого учета необходим четкий план действий организации, направленных на снижение себестоимости продукции, оперативный учет и контроль затрат по местам их возникновения. Но самое важное - это анализ фактических результатов, поскольку с помощью данного инструмента можно выявить причины отклонений от установленной величины и тем самым получить информацию для постановки новых задач на следующий период деятельности, учитывая ошибки прошлых периодов. Эту проблему можно решить, совершенствуя методологию управленческого учета.

Несмотря на изученность темы, современные условия ставят новые задачи, связанные с развитием учета в птицеводческих организациях. При этом ориентация птицеводческих организаций на будущее развитие базируется на оценке достигнутых результатов и выявления причин отклонений. В связи с этим встает необходимость в повышении контрольной функции учета, глубоком анализе затрат, обосновании объема производства и продаж, а также эффективной политике ценообразования.

Успех аудита затрат и калькулирования себестоимости, как внешнего, так и внутреннего зависит не только от профессиональной компетенции работника, но и в весьма значительной степени от нормативно-методического обеспечения аудиторов и главное от умения критически оценить возможные способы выполнения операций и процедур и выбрать способ, наиболее эффективный для данного случая.

Это дает возможность при проведении аудиторской проверки сэкономить время и труд, соблюдая одновременно условия обеспечения качества и рациональности аудита.

В птицеводстве, как и в других отраслях, производимые затраты неоднородны. Они включают различные конкретные материальные расходы (корма, биопрепараты, медикаменты, различные материалы), затраченный труд, амортизацию основных средств и т.п. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве должен обеспечивать строгое разделение затрат по их видам. В целом построение учета затрат в птицеводстве имеет ряд отличий, что определяется особенностями отрасли.

В птицеводстве нет большого количества разнообразия выполняемых работ. Технологический процесс производства здесь характеризуется однородностью выполняемых операций: кормление и уход за птицей, получение продукции. Эти операции протекают непрерывно и не разграничиваются строго по времени.

В отрасли птицеводства все необходимые данные об учете затрат получают при обычном построении аналитического учета и форм учетных регистров.

Биологические особенности птицы позволяют в сравнительно короткие сроки получать разнообразную продукцию. Четко организованный учет затрат и реальное исчисление себестоимости продукции птицеводства имеет большое значение для правильной оценки работы организаций, занимающихся производством птицеводческой продукции.

Проверка правильности отнесения затрат на производство продукции является одним из наиболее важных вопросов, так как себестоимость продукции является одним из оценочных показателей, определяющих качество работы предприятия. Величина себестоимости продукции влияет на формирование прибыли, фондов и резервов и соответственно налогообложения.

Птицеводство является одной из важнейших отраслей сельскохозяйственного производства, способной создавать вокруг себя высокоразвитую интегрированную систему в виде птицепродуктового подкомплекса АПК, призванную обеспечить население страны ценными продуктами питания: яйцами и мясом птицы. Однако, ее функционирование не может быть эффективным без надлежаще организованного контрольного механизма. Одним из важнейших элементов системы принятия и реализации эффективного управленческого решения в современных условиях является внутривладельческий контроль. В настоящее время действующая система внутривладельческого контроля птицеводческих предприятий не в полной мере отвечает требованиям эффективности управления производством. Для повышения эффективности производства птицеводческой продукции необходима мобилизация всех внутренних резервов организации, таких как, улучшение организации труда, повышение качества заготавливаемых кормов, продуктивности птицы, налаживание племенной работы, улучшение условий содержания птицы и других. Выявление внутренних резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности возможно посредством осуществления контроля за количеством и качеством производимой продукции, снижением затрат на ее производство. Поэтому особую актуальность в современных условиях развития птицеводства приобретают вопросы теоретического обоснования положений и совершенствования методологии внутривладельческого контроля с учетом его отраслевых особенностей. В условиях действия рыночного механизма возникает необходимость критического пересмотра используемых и разработки новых, более совершенных, методик контроля. Наиболее перспективной является применяемая в настоящее время аудиторами трехступенчатая методика. Сущность ее заключается в том, что в начале аудиторской проверки выявляются общие недостатки в работе предприятия, которые могут быть связаны с различными нарушениями и злоупотреблениями. Далее осуществляются контрольные действия, направленные на выявление признаков, указывающих на возможность совершения конкретных нарушений. Детальный контроль производится только на тех участках, где выявлены неблагоприятные отклонения. В дальнейшем, с помощью модифицированной дублирующей методики, выявляют конкретные нарушения и недостатки. При разработке таких методик необходимо знать состояние дел на предприятиях конкретной отрасли или региона, а именно какие нарушения и злоупотребления в учете затрат чаще всего имеют место и какими контрольными действиями их можно выявить. Однако при разработке методики аудита затрат на производство, непосредственно к самой его правовой и конструктивной специфике, необходимо принять во внимание факторы, влияющие на процесс планирования и проведения. Учет таких факторов должен быть положен в основу методики аудита затрат. Применение общего подхода без учета особых факторов делает его формальным и неэффективным.

Список литературы

1. Бухгалтерский учет в агропромышленном комплексе / Под ред. Н.Н. Бондина. - М.: КНОРУС, 2006. - 352 с.
2. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве: учебник / под ред. Н.Г. Белова, Л.И. Хоружий. – М. : Эксмо, 2010. - 608 с.
3. Рогуленко, Т.М. Аудит: учебник/ Т.М. Рогуленко, С.В. Пономарева. –М.: КНОРУС, 2010. – 416 с.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ СУЩЕСТВЕННОСТИ В АУДИТЕ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

Петраш И.Е.

Челябинский Государственный Университет, г. Челябинск

Для аудиторской проверки большое значение имеет единообразный, универсальный подход к определению уровня существенности. В связи с этим важно определить базовые показатели для расчета с учетом оцененного аудиторского риска на стадии планирования. В процессе аудита расчетов с покупателями и заказчиками аудитор должен уделять внимание основным целям и конкретным процедурам в системе бухгалтерского учета и внутреннего контроля реализации расчетов с дебиторами с учетом уровня существенности. При проведении аудита расчетов с покупателями и заказчиками важно отобрать универсальные базовые показатели для определения уровня существенности, наиболее полно отражающие объем расчетов и величину задолженности. Такими показателями являются остатки задолженности покупателей и заказчиков на начало и конец отчетного периода, дебетовый и кредитовый оборот по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и выручка от продаж.

Ключевые слова: аудит расчетов с покупателями и заказчиками; уровень существенности; планирование аудита; аудиторский риск.

В процессе аудита расчетов с покупателями и заказчиками аудитор уделяет внимание основным целям и конкретным процедурам в системе бухгалтерского учета и внутреннего контроля расчетов с учетом уровня существенности.

В международной аудиторской практике существенность понимается как величина пропуска, неточного или неправильного трактования факта бухгалтерской информации, которая в свете сопутствующих обстоятельств делает вероятным, что суждение, сделанное на основе этой информации, могло бы измениться или на него мог бы повлиять неточный или неправильный факт (МСА 320 «Существенность в аудите» [1]).

Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 4 «Существенность в аудите», утвержденное Постановлением Правительства Российской Федерации от 23.09.2002 № 696, разработано с учетом международного стандарта аудита и устанавливает единые требования, касающиеся концепции существенности и ее взаимосвязи с аудиторским риском [2]. В национальном стандарте уровень существенности определен как предельное значение ошибки бухгалтерской (финансовой) отчетности, начиная с которого квалифицированный пользователь этой отчетности с большей степенью вероятности не сможет принимать на ее основе правильные экономические решения.

На основе этих стандартов аудиторские организации разрабатывают внутрифирменные стандарты, в которых определяется порядок расчета уровня существенности. С качественной точки зрения в процессе аудита используется профессиональное суждение, позволяющее установить, носят ли существенный характер выявленные в процессе проверки отклонения совершенных предприятием операций от требований, установленных нормативными актами. С количественной точки зрения оценивается, превосходят ли выявленные отклонения - по отдельности и в совокупности уровень существенности.

Однако, если в ходе обычного аудита бухгалтерской отчетности уже сложилась определенная практика определения и применения уровня существенности, то в аудите отдельных участков бухгалтерского учета, в том числе учета расчетов с покупателями и заказчиками нет однозначной методики определения существенности. А между тем применение критерия существенности - очень деликатная проблема во взаимоотношениях аудиторской фирмы с клиентом, поскольку это касается вопросов ответственности аудиторской организации. Поэтому разработка методики определения уровня существенности при проведении аудита учета расчетов с покупателями и заказчиками является крайне актуальным вопросом.

При планировании аудита расчетов с покупателями и заказчиками обязательно проводится расчет количественного значения уровня существенности. При этом возникает проблема определения наиболее важных показателей, дающие информацию об объемах расчетов с покупателями и заказчиками и величине задолженности. Такими базовыми показателями, на наш взгляд, могут являться: остатки дебиторской задолженности покупателей и заказчиков на начало анализируемого периода (по данным бухгалтерского баланса), дебетовый оборот по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», кредитовый оборот по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», остатки задолженности покупателей и заказчиков на конец анализируемого периода (по данным бухгалтерского баланса). В связи с тем, что величина расчетов с

покупателями и заказчиками непосредственным образом, отражается на объемах выручки, на наш взгляд, в качестве базовых показателей целесообразно также использовать выручку от продаж (по данным Отчета о финансовых результатах).

Но при расчете уровня существенности необходимо учесть понятие риска в аудите. Риск аудитора (аудиторский риск) означает вероятность наличия в бухгалтерской отчетности экономического субъекта невыявленных существенных ошибок и (или) искажений после подтверждения ее достоверности или вероятность признания существенных искажений в ней, в то время как на самом деле такие искажения отсутствуют. При оценке рисков чаще всего используются следующие градации: а) высокий; б) средний; в) низкий.

Таким образом, предлагается использовать базовые показатели, которые охватывают практически все звенья оборота расчетов с покупателями и заказчиками и могут считаться репрезентативными (представительными). Долю базового показателя целесообразно рассчитать от среднего уровня контрольного риска и стандартной ошибки 5 %.

Пример расчета существенности для аудита расчетов с покупателями и заказчиками при различных уровнях оценки системы внутреннего контроля представлен в Табл. 1.

Таблица 1

Определение уровня существенности для аудита расчетов с покупателями и заказчиками при различных уровнях оценки системы внутреннего контроля

№	Наименование базового показателя	Значение базового показателя, тыс. руб.	Доля с учетом величины аудиторского риска, %			Значение, применяемое для нахождения уровня существенности при различном уровне риска, тыс. руб.		
			Высокий	Средний	Низкий	Высокий	Средний	Низкий
1	2	3	4	5	6	7 = 3 * 4	8 = 3 * 5	9 = 3 * 6
1	Величина задолженности покупателей и заказчиков на начало отчетного периода	15 325	0,01	0,025	0,04	153	383	613
2.	Дебетовый оборот по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	253 272	0,01	0,025	0,04	2 533	6 332	10 131
3.	Кредитовый оборот по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	247 938	0,01	0,025	0,04	2 479	6 198	9 918
4.	Величина задолженности покупателей и заказчиков на конец отчетного периода	20 659	0,01	0,025	0,04	207	516	826
5.	Выручка от продаж	277 181	0,01	0,025	0,04	2 772	6 930	11 087
6.	Значение, применяемое для нахождения уровня существенности	-	-	-	-	8 144	20 359	32 575
7.	Уровень существенности (стр. 7 / 5)	-	-	-	-	1 629	4 072	6 515

Табл. 1 позволяет сделать вывод о том, что при различных уровнях аудиторского риска рассчитанное значение уровня существенности для аудита расчетов с покупателями и заказчиками по предлагаемым базовым показателям в целом составляет: при высоком риске – 1 629 тыс. руб.; при среднем риске – 4 072 тыс. руб.; при низком риске – 6 515 тыс. руб. Это подтверждает зависимость между аудиторским риском и уровнем существенности (чем выше риск, тем ниже уровень существенности).

Полученный уровень существенности, с учетом выявленного на этапе проверки системы внутреннего контроля аудиторского риска, можно использовать как предельное значение ошибки показателей дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, отраженной в бухгалтерской (финансовой) отчетности, начиная с которого квалифицированный пользователь этой отчетности с большей степенью вероятности не сможет принимать на ее основе правильные экономические решения.

Таким образом, применяя предложенную методику расчета уровня существенности при проверке учета расчетов с покупателями и заказчиками, и руководствуясь профессиональным суждением, аудитор может обоснованно установить итоговый уровень существенности. Необходимо отметить, что данная методика с определенными коррективами может быть использована и при проверке других видов расчетов.

Список литературы

1. Международный стандарт аудита 320 «Существенность в аудите» [Электронный ресурс]. Консультант Плюс: <http://www.consultant.ru>
2. Правило (Стандарт) № 4 «Существенность в аудите» (в ред. Постановления Правительства РФ от 07.10.2004 № 532). [Электронный ресурс]. Консультант Плюс: <http://www.consultant.ru>.
3. Жминько С.И., Петух А.В. Существенность в аудите: многоуровневый подход // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 39. С. 2-8.
4. Слющенко М.А., Антипина К.И., Ахтамова Г.А. Методика формирования внутрифирменного стандарта «Существенность в аудите» // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2013. № 12-1. С. 352-355.
5. Сыроватский Е.Ю. Существенность и ее взаимосвязь с аудиторским риском: применение специализированных подходов к специфике деятельности предприятия // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2012. № 7-8. С. 112-135.

ОСНОВЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Башкатов В.В., Саркисов В.Г.

Кубанский государственный аграрный университет, г.Краснодар

Кардинальные изменения в нашей стране в последнее десятилетие прошлого века привели к расширению круга задач, решаемых учетными работниками организаций. Важнейшими составляющими учета становятся прогнозирование финансового результата деятельности экономического субъекта, налогового планирование и оптимизация налогообложения. Организации стремятся выглядеть финансово устойчивыми и прибыльными перед инвесторами и кредиторами, и убыточными перед налоговыми органами. Очевидно, что все эти цели требуют абсолютно различных подходов, которые позволят избежать явного конфликта интересов. Решением этого противоречия и наиболее действенным способом установления компромисса является эффективное ведение налогового и управленческого учета [3].

Налоги и налогообложение, в целом, являются неотъемлемой частью бухгалтерского учета, так как организации в соответствии с законодательством РФ облагаются налогами [1]. Так же, организации осуществляют много операций связанных с налогами, и эти операции, соответственно, должны отражаться в системе бухгалтерского (финансового) и управленческого учета.

Оптимизация налогообложения (налоговая оптимизация) – это целенаправленные правомерные действия налогоплательщика, направленные на уменьшение величины налоговых обязательств, заключающиеся в использовании всех предоставленных законодательством налоговых льгот, освобождений и иных законных приемов и способов минимизации налогов [6].

Оптимизация налогов осуществляется в несколько этапов:

- проводится предварительный анализ финансово-хозяйственной деятельности компании;

- исследуются и оптимизируются налоговые проблемы в компании, на основании чего разрабатываются наиболее перспективные направления минимизации величины налоговых выплат;
- из числа рассмотренных способов внедряется наиболее эффективный метод налогообложения;
- изучаются взаимоотношения с подрядчиками и поставщиками для дальнейшего эффективного взаимодействия.

Налоговая оптимизация позволяет сделать налоговые платежи умеренными и более равномерными, что поможет организации получить репутацию исполнительного и аккуратного налогоплательщика при снижении общего налогообложения для компании. Важно понимать, что оптимизация налогов – это не уклонение, а просто грамотное распределение налоговых сборов [2].

Проблема уклонения от налогов очень актуальна. Любая организация стремится минимизировать издержки с целью получения наибольшей прибыли. В данном случае, они пытаются скрыть свои операции, имущество, движение денежных средств, для того чтобы не платить налоги. Следует отметить, что уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации - преступление, предусмотренное статьёй 199 Уголовного Кодекса Российской Федерации, заключающееся в непредставлении налоговой декларации или иных документов, представление которых в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах является обязательным, либо путем включения в налоговую декларацию или такие документы заведомо ложных сведений, совершенное в крупном размере. Можно выделить ряд признаков, при наличии которых организацию можно подозревать в уклонении от уплаты налогов:

- отсутствие экономического смысла фактов хозяйственной жизни;
- отсутствие персонала или средств для осуществления заявленных операций;
- использование посредников при операциях без явной необходимости;
- несоответствие заработной платы сотрудников их квалификации;
- уменьшение налоговой нагрузки при одновременном увеличении выручки;
- положительная разница между заемными средствами и выручкой;
- высокое соотношение НДС, заявляемого к вычету, к НДС, подлежащему уплате.

Закономерно будет разделить попытки налогоплательщиков по уменьшению суммы налогов по следующим трем возможным позициям налогоплательщика по отношению к закону:

1. Законное уменьшение налогооблагаемой базы путем налогового планирования, т.е. легального выбора того или иного метода определения налогооблагаемой базы;
2. Законное избежание уплаты налогов, заключающееся в проведении разнообразных схем, формально не нарушающих законодательства, но лишенных экономического смысла. В данном случае действия налогоплательщика нарушают налоговое законодательство, но не образуют состав налогового преступления, в результате чего невозможно применить к данному налогоплательщику меры уголовной ответственности;
3. Незаконное уклонение от уплаты налогов, заключающееся в умышленном нарушении норм НК РФ, которые классифицируются как криминальные и должны оцениваться с позиций уголовного законодательства.

Однако четкие границы между этими вариантами могут отсутствовать. На практике не всегда однозначно можно проследить законность налоговой минимизации.

Оптимизация налогообложения в свою очередь включает следующие направления:

- выбор режима налогообложения;
- применение льгот и освобождений по закону;
- разработку положений учетной политики для целей налогообложения;
- трансфертное ценообразование;
- оптимизация налогообложения через договор;
- специальные методы оптимизации налогообложения (метод прямого сокращения объекта налогообложения, метод разделения отношений, метод замены отношений, метод офшора, метод отсрочки налогового платежа) [7].

Одним из важнейших способов разработки разумной системы налогообложения организации является выбор учётной политики, разрабатываемой и принимаемой один раз в финансовый год. Этот документ подтверждает обоснованность и законность того или иного толкования нормативных правовых актов и действий в отношении ведения бухгалтерского учета. Закон обязывает организации самостоятельно сформировать учетную политику для целей бухгалтерского учета. В налоговом законодательстве такая обязанность не закреплена, однако в главах 21, 25, 26 и 26.4 НК РФ имеются отсылки к учетной политике в целях налогообложения (ст. 167, 248, 252, 339, 346.38 НК РФ и др.). В большинстве своем такое упоминание связано с тем, что налоговое

законодательство предоставляет налогоплательщику несколько вариантов учета элементов, используемых при формировании налоговой базы.

В итоге следует отметить, что цель оптимизации налоговых платежей – не противодействие фискальной системе государства, которое ведет к применению налоговых санкций или мер уголовной ответственности, а именно легальное высвобождение активов для дальнейшего их использования в экономической деятельности. Законодательство дает налогоплательщику возможность правомерно избегать или в определенной степени уменьшать свои обязательные выплаты в бюджет (в виде налогов, сборов, пошлин и других платежей), что не влечет для него неблагоприятных последствий.

Список литературы

1. Азиева, З.И. Государственная поддержка малого бизнеса / З.И. Азиева, Н.В. Еремина, Л.В. Папова // Альманах современной науки и образования. – 2009. – № 12-1. – С. 181-184.
2. Башкатов, В.В. Актуальные вопросы учета расходов будущих периодов / В.В. Башкатов, В.Е. Храмова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 95. – С. 965-980.
3. Башкатов, В.В. Оптимизация налогообложения организаций, уплачивающих единый сельскохозяйственный налог, в системе управленческого учета / В.В. Башкатов, С.А. Туницкая // Потенциал современной науки. – 2014. – № 6. – С. 28-31.
4. Жминько, Н.С. Теоретические аспекты финансового контроля хозяйствующих субъектов / Н.С. Жминько, Н.В. Васильева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 98. – С. 1042-1056.
5. Кругляк, З.И. Генезис отложенных налогов как учетной категории / З.И. Кругляк, М.В. Калинская, Г.Н. Ясенко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2011. – № 69. – С. 207-223.
6. Сигидов, Ю.И. Автоматизация управленческого учета обязательств перед бюджетом по налогам / Ю.И. Сигидов, В.В. Башкатов // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2012. – № 10. – С. 83-87.
7. Сигидов, Ю.И. Методы оптимизации налогообложения сельскохозяйственных организаций / Ю.И. Сигидов, В.В. Башкатов // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2013. – № 6. – С. 38-41.
8. Сигидов, Ю.И. Трансфертное ценообразование как метод оптимизации налогообложения / Ю.И. Сигидов, В.В. Башкатов // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2013. – № 4. – С. 48-53.
9. Ясенко, Г.Н. Ошибки в учете сельскохозяйственных организаций – бухгалтерский и налоговый аспекты отражения / Г.Н. Ясенко, М.В. Калинская // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2010. – № 11. – С. 15-18.

ОСОБЕННОСТИ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ»

Хамхоева Ф.Я., Хамхоева М.М.

Ингушский государственный университет, г.Назрань

Экономические условия, определяющие усиление конкуренции, усложнение производственных процессов и необходимость максимально быстрого приспособления к постоянно меняющейся рыночной среде все более актуализируют проблему повышения оперативности информации об издержках производства и себестоимости продукции. В значительной мере решению этой проблемы способствует организация учета затрат и финансовых результатов по системе «директ-костинг».

Информация, формируемая в системе «директ-костинг», позволяет менеджерам предприятия отвечать на следующие вопросы: при каком уровне производства предприятие работает безубыточно; сколько продукции необходимо продать для получения запланированного объема прибыли; какую прибыль можно ожидать при данном уровне производства и др. Решение подобных задач особенно важно для предприятий хлебопекарной промышленности Республики Ингушетии, характерными явлениями для которых стали постоянная нехватка материальных и финансовых ресурсов, отсутствие поддержки государства в части капитальных вложений в развитие производственной базы.

Между тем, термин «директ-костинг» появился неслучайно. На первых этапах практического применения данной системы в себестоимость включались только прямые расходы (все из которых являются переменными), а

косвенные расходы списывались непосредственно на финансовые результаты. Вследствие этого общая сумма переменных затрат совпадала с суммой прямых затрат, что и нашло свое отражение в названии системы.

В настоящее время «директ-костинг» предусматривает учет себестоимости не только в части прямых переменных расходов, но и в части переменных косвенных затрат. Поэтому здесь налицо некоторая условность названия.

Являясь альтернативой системе, учитывающей полную себестоимость и направленной, как правило, на совершенствование калькуляции, система учета переменных затрат призвана совершенствовать текущий контроль за затратами по каждому отдельному виду готовой продукции, а также методики принятия управленческих решений, корректировать их в зависимости от изменений рыночной конъюнктуры и других внешних факторов. Не случайно, что в трудах зарубежных ученых данная система трактуется как «управление себестоимостью» или «управление предприятием».

Отличительной чертой системы калькуляции себестоимости по переменным издержкам является отнесение на изделие только тех затрат, которые зависят от степени использования производственных мощностей предприятия (точнее, объемов производства, обусловленных имеющимся машинным потенциалом). Постоянные затраты в данном случае не соотносятся с запасами готовой продукции и не фиксируются в объемах незавершенного производства. Благодаря указанной особенности, рассматриваемая система ориентирует бухгалтерский учет на процесс реализации. Лежащие в ее основе принципы учета отвечают потребностям изучения рынка. Заметим, что системы, учитывающие полную себестоимость, ориентированы на производство, а их принципы учета отвечают потребности отражения технологических аспектов процесса производства.

Основным оценочным показателем в «директ-костинге» выступает маржинальная прибыль, называемая также вкладом на покрытие. Маржинальная прибыль подсчитывается как разность между доходом от реализации (выручкой от продаж) и переменными расходами и служит для покрытия постоянных расходов и образования прибыли. Постоянные расходы (как подчеркивалось выше) рассматриваются в данной системе учета как единое целое (блок) и не соизмеряются с конкретными изделиями. Это позволяет в определенной степени упростить учет. Упрощение достигается за счет сведения учета к моделированию изменений одной переменной, а именно переменных затрат, в зависимости от изменений объемов и структуры производства. Данное обстоятельство придает «директ-костингу» «исключительную, экономическую значимость в современном бухгалтерском учете, так как позволяет контролировать эффективность внутреннего управления, анализируя развитие переменных затрат, по данным о которых принимаются текущие решения».

Следует отметить, что «директ-костинг» является предметом полемики среди отечественных ученых-экономистов, поскольку нет единого мнения относительно практической пригодности данного метода для российских товаропроизводителей. Одни авторы считают, что применение «директ-костинга» приведет к усилению контроля за издержками, упрощению калькуляционной работы, повышению точности экономических расчетов. Другие, наоборот, приводят в противовес следующие доводы: не всегда удастся провести четкую грань между постоянными и переменными затратами; «директ-костинг» не дает ясного ответа на вопрос, сколько же стоит произведенный продукт, какова его полная себестоимость. При этом одним из главных тезисов, выдвигаемых оппонентами «директ-костинга», является то, что данный метод не отвечает требованиям традиционного отечественного учета, а именно — составлению точных калькуляций.

Так, одно из основных преимуществ использования принципа калькуляции себестоимости по переменным издержкам по сравнению с принципом калькуляции себестоимости с полным распределением затрат заключается в том, что с его помощью можно изучать взаимосвязи и взаимозависимости между объемом производства, затратами и прибылью (анализ безубыточности). Вследствие этого он становится мощным инструментом для принятия оптимальных управленческих решений при рассмотрении многих аналитических задач.

Рассматривая в настоящее время вопрос о практической постановке учета по системе «директ-костинг» на предприятиях хлебопекарной промышленности, следует учитывать сложившуюся потребность в его организации, вызванную главным образом общими требованиями постановки управленческого учета в целях осуществления эффективного менеджмента. Однако, несмотря на возрастающее значение информации, формируемой при использовании данной системы, на основе которой решаются многие управленческие задачи, расчет сокращенной себестоимости возможен только в условиях внутренней отчетности. Даже в странах с развитой рыночной экономикой, где исчисление себестоимости по переменным издержкам имеет первостепенное значение, ни сообщество профессиональных бухгалтеров, ни налоговые органы не одобряют применение метода исчисления ограниченной себестоимости для внешней отчетности и в целях налогообложения.

Это объясняется тем, что оценка произведенной продукции по величине переменных затрат является, естественно, более низкой, чем оценка с полным поглощением всех издержек производства и реализации. Это способствует дополнительному сокрытию прибыли, так как за ее счет списывается та часть постоянных расходов

отчетного периода, которая падает на нереализованную продукцию. Однако такое явление будет наблюдаться лишь при росте переходящих остатков нереализованной продукции. При снижении этих остатков результаты будут иметь противоположное значение, но это уже произойдет в последующие отчетные периоды.

Возможности использования ее в оперативном управленческом анализе ограничены периодом формирования (как минимум месяц), тогда как «усеченная» производственная себестоимость по переменным издержкам для оперативных внутрихозяйственных целей является наиболее приемлемой.

Таким образом, предприятиям хлебопекарной промышленности можно предложить организовать параллельное использование двух методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, что значительно расширит информационные и управленческие возможности учета. Принятие же какого-либо одного метода означает, что именно в соответствии с ним будет строиться политика администрации предприятия в планировании прибыли, контроле расходов, установлении цен, использовании финансовых данных, управлении и контроле запасов, в анализе продукции. Такая односторонняя направленность может привести к серьезным просчетам и снизить эффективность управленческих решений. На наш взгляд, учет затрат на производство хлебпродукции следует построить на интегрированной основе, которая позволит калькулировать себестоимость на базе как традиционного метода, так и метода сокращенной себестоимости, повысив тем самым оперативность и аналитичность информации, ориентированной на принятие управленческих решений в настоящем и будущем.

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО НА ТЕРРИТОРИИ РФ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯНИЕ НА РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

Лысенко И.В., Калинин К.И.

Кубанский государственный аграрный университет, г.Краснодар

Применение МСФО на территории нашей страны в последние годы занимало умы ученых экономистов и представителей профессионального сообщества.

В настоящее время проблемы перехода российских компаний на Международные стандарты финансовой отчетности стали чрезвычайно актуальны. Если еще недавно этот переход не был необходимостью, то после 22 августа 2012 года российским компаниям нужно пересматривать свой подход к ведению бизнеса и представлению финансовой отчетности.

Всемирная Торговая Организация (ВТО) одним из главных принципов своей деятельности считает обеспечение прозрачности ведения бизнеса в странах-участницах, обеспечение свободы торговых потоков и устранение препятствий для торговли, устранение торговых барьеров между странами. К 2018 году Россия должна полностью выполнить все обязательства, взятые на себя при подписании соглашений. В этой ситуации переход на МСФО становится одним из ключевых факторов успешного выполнения обязательств.

Международные стандарты признаны одним из главных инструментов, позволяющим предоставлять прозрачную и понятную информацию о финансовом состоянии компании всем заинтересованным участникам рынка. МСФО представляют собой систему общепризнанных принципов бухгалтерского учета, которые широко применяются при подготовке финансовой отчетности в разных странах. Благодаря этим стандартам совершенствуется сама система финансовой отчетности. Страны с недостаточно развитой законодательной системой в области бухгалтерского учета часто используют МСФО для формирования национальных стандартов.

Еще одним положительным моментом после введения МСФО можно считать повышение прозрачности деятельности компаний, что позволит сравнивать как финансовые показатели одной компании по периодам, так и различные компании между собой. Это обеспечит заинтересованные стороны (инвесторы, участники, контрагенты и акционеры) необходимой информацией о деятельности компании, вследствие чего они с большей уверенностью будут вкладывать деньги в развитие компании. Эта уверенность обеспечивается тем, что инвестор способен объективно оценить свои риски и реальное финансовое положение компании.

Использование МСФО при подготовке финансовой отчетности является одним из необходимых условий выхода компании на международные рынки. Необходимость в переходе в первую очередь возникает у предприятий, уже работающих с иностранными банками и инвесторами. Компании, подготавливающие отчетность по международным стандартам могут рассчитывать на снижение процентной ставки при финансировании, так как МСФО в данном случае служит гарантом прозрачности предоставляемой информации. Также такой способ подготовки отчетности позволяет значительно расширить круг потенциальных инвесторов и выйти на более высокий уровень в деятельности.

В России, начиная с 2010 года этот процесс значительно активизировался. Был принят ряд законов и постановлений, необходимых для реформирования российской системы в соответствии с МСФО. Относительно недавно было принято Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 № 107 «Об утверждении положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации». Это еще один шаг в приведении национальной системы бухгалтерского учета в соответствии с требованиями рыночной экономики и МСФО.

Как уже было выяснено, переход к МСФО в существующих условиях необходим. Но при внедрении международных стандартов в российскую практику бухгалтерского учета нужно учитывать некоторые отличия МСФО от РСБУ.

Одним из важных отличий является применение принципа приоритета содержания над формой. Для практики МСФО он является обязательным, так как содержание операций не всегда соответствует тому, каким они представляется на основании юридической формы этих операций. По правилам международных стандартов бухгалтерские проводки отражаются в соответствии с экономической сущностью операции. В российской системе бухгалтерского учета все операции должны учитываться строго в соответствии с юридической формой. Это разночтение при переходе от РСБУ к МСФО служит серьезным препятствием для компаний.

Еще одно отличие заключается в принципе отражения затрат в МСФО, механизм которого существенно отличается от российских стандартов. По правилам международных стандартов необходимо учитывать принцип соответствия, согласно которому затраты отражаются в периоде ожидаемого получения дохода. По российским правилам учета затраты отражаются только после выполнения определенных требований в отношении документации. Это условие часто не позволяет российским компаниям учесть все хозяйственные операции, относящиеся к определенным периодом. Данная особенность РСБУ также приводит к значительным трудностям при переходе к международным стандартам.

Международные стандарты требуют не четкого соблюдения инструкций и знания всех проводок, а понимания сути происходящих операций и умения использовать имеющиеся правила и полученную информацию для повышения эффективности работы компании.

Так же препятствием при переходе к международным стандартам является несовершенство российской законодательной базы. В последнее время Минфин РФ издал большое количество нормативных документов, в основном ПБУ, по своему содержанию довольно близких к МСФО и отражающих основные принципы международных стандартов. Однако в российских стандартах до сих пор отсутствуют определения множества базовых понятий, а также встречаются противоречия в нормативных документах различных уровней

В то же время немаловажна роль государственных органов РФ. Противоречивая система бухгалтерского учета зачастую приводит к тому, что часть информации является невостребованной со стороны пользователей, а с другой стороны существует недостаток информации, которая является необходимой. В большинстве своем государственные органы недостаточно компетентны для того, чтобы оценивать информацию, предоставляемую по МСФО, на достоверность. Вследствие этого многим российским предприятиям приходится вести отчетность и в РСБУ, и в МСФО, что значительно увеличивает расходы на бухгалтерское обслуживание организации. Это приводит к тому, что руководители российских компаний предпочитают вовсе не переходить на МСФО, несмотря на очевидные плюсы этой системы.

Еще одной из проблем, с которой столкнется каждая компания при внедрении системы МСФО, станет кадровая. Один из основополагающих принципов работы МСФО является понятие субъективного суждения бухгалтера. Это же понятия полностью отсутствует в российской практике бухгалтерского учета.

МСФО устанавливают общие принципы формирования показателей финансовой отчетности, которыми необходимо руководствоваться при ее составлении. Однако они в то же время не могут заменить собой стандарты, регулирующие отдельные разделы финансовой отчетности. Очевидно, что невозможно осветить в стандартах все случаи, возникающие в деловой практике. Именно для решения этого вопроса и применяется принцип субъективного суждения бухгалтера

Российская система учета изначально предписывала бухгалтеру роль исполнителя законов и инструкций, принимаемых законодательными органами государственной власти. От бухгалтера не требовалось выражение собственного мнения о способах отражения в финансовой отчетности фактов хозяйственной деятельности. Результатом такой политики стало отсутствие в российской практике важнейшего принципа МСФО — субъективного суждения. До сих пор среди большинства российских бухгалтеров распространено мнение, что основная цель составления финансовой отчетности — это предоставление ее в налоговые органы.

Таким образом, выполнение принципа субъективного суждения является абсолютно новым явлением для российской практики учета. У бухгалтеров появляются новые функции, и соответственно увеличивается объем работы, который надо выполнять. Вместе с правом выражать свое собственное мнение, бухгалтер получает и

обязанность квалифицированно аргументировать и отстаивать собственное мнение перед аудитором и любым другим пользователем финансовой отчетности.

Следствием является низкая обеспеченность рынка услуг по МСФО квалифицированными кадрами. Этим же объясняется и высокая стоимость услуг консалтинга по применению МСФО, составленной с применением данной системы. По результатам исследований, лишь 4 % руководителей российских компаний оценивают свою обеспеченность кадровыми ресурсами как достаточную для перехода к МСФО. Еще 23 % считают, что им придется прибегнуть к найму специалистов. 73 % респондентов полагают, что их кадровых ресурсов хватит для перехода на МСФО лишь после дополнительного обучения (Рисунок 1).



Рис.1. Обеспеченность кадровыми ресурсами российских компаний.

При этом руководителям российских предприятий чаще более выгодно обратиться к услугам внешних консультантов, чем содержать собственный штат квалифицированных специалистов по МСФО. Такая нехватка кадров говорит о том, что необходимо создать эффективную систему по подготовке новых и сертификации уже имеющихся специалистов в области МСФО.

Однако необходимо отметить, что при переходе страны на международные стандарты финансовой отчетности последствия могут быть как положительными, так и отрицательными для компании. В качестве положительных аспектов этого процесса можно выделить следующие:

Повышение прозрачности информации;

Повышается конкурентоспособность предприятия на международных рынках;

Растет привлекательность компании для потенциальных инвесторов.

И как следствие всего вышеперечисленного облегчается доступ к международным рынкам капитала.

Однако множество компаний все еще не может перейти на МСФО. Это связано с рядом факторов, в их числе, помимо уже упомянутых в этой статье:

Сопротивление руководства компаний отражению полной и прозрачной информации в отчетности;

Очень высокие затраты на ведение отчетности по МСФО;

Все эти проблемы решаемы, однако для достижения хороших результатов в данном направлении необходимы реальные шаги как со стороны руководителей компаний, так и со стороны государства.

Проблема перехода на МСФО неотделима от проблемы реформирования российской системы бухгалтерского учета в целом. На государственном уровне необходимо обеспечить законодательную поддержку МСФО, что включает в себя:

Создание механизма поддержки внедрения МСФО в России как для компаний, которые уже применяют международные стандарты, так и для тех, кто только собирается перейти на эту систему;

Необходимо придать отчетности, составленной по правилам международных стандартов тот же статус, что и отчетности, составленной по РСБУ. Это обеспечивается путем внесения изменений в «Закон об аудиторской деятельности»;

В заключение хотелось бы отметить, что в существующих условиях переход на МСФО является необходимостью как для отдельных компаний, так и для страны в целом. Данный переход станет важным шагом на пути обеспечения прозрачности информации, предоставляемой инвесторам российскими компаниями, повышения их конкурентоспособности и облегчения выхода на международные рынки.

Список литературы

1. Приказ Минфина России от 25.11.11 № 160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации».
2. Правила (стандарты) аудиторской деятельности, одобренные Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации.
3. Терехова В.А. Международные и национальные стандарты бухгалтерского учета и отчетности/ В.А. Терехова. - 2-е издание.-М.: «Питер», 2013,- 272с.
4. Рекомендации Лысенко И.В. –аудитора, аттестованного Минфином РФ

ПРИЗНАКИ ФАЛЬСИФИКАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Костенко О.И., Кеворкова Ж.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ, г.Москва

Фальсификация информации в представляемой отчетности, как и исключение сведений о финансовом состоянии организации с целью введения в заблуждение пользователей относительного реального экономического положения, приводит не только к формированию искаженной финансовой отчетности, но и способствует совершению правонарушений в области экономики.

Целью искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности не всегда состоит в решении проблем экономического субъекта с получением дополнительного внешнего финансирования, которое организация рискует не получить, если представит информацию о своем реальном финансовом состоянии. Зачастую речь идет об искажении бухгалтерской (финансовой) отчетности с целью хищения кредитных средств, обращению их в пользу руководителя или собственника организации, путем обналичивания и расходования по своему усмотрению [4]. Таким образом, финансовая отчетность фальсифицируется для того, чтобы доходы экономических субъектов «лучше выглядели на бумаге». Иногда это покрывает хищение или вывод его активов [6].

О присутствии признаков искажений в отчетности можно говорить в случае выявления:

- повышения рыночной стоимости акций;
- получения больших дивидендов;
- получения большей цены при слиянии или продаже экономических субъектов;
- получения вознаграждений, зависящих от показателей эффективности деятельности экономического субъекта;
- представления информации и финансовых документов, не прошедших гласную аудиторскую проверку;
- инвестиций, не представляющих обычного делового интереса;
- использования механизма налоговой оптимизации для уклонения от уплаты или уменьшения суммы налогов;
- действий, сопровождающихся банкротствами экономических субъектов.

Содержание вышеприведенных ситуаций показывает, что не всегда причиной искажения отчетности является личная выгода руководителя или конечного бенефициара экономического субъекта. Иногда причиной искажения может стать комбинация оказываемого давления в конкретный момент времени на экономический субъект [5], руководителя, собственника либо менеджера и присутствие самой возможности исказить отчетность, не будучи пойманным. Таким образом, если присутствуют вышеупомянутые факторы, риск искажения отчетности возрастает [3]. Одними из обстоятельств, приводящих к возрастанию риска искажений отчетности, могут быть:

- бонусы, зависящие от показателей экономической эффективности организации в краткосрочных периодах;
- трудновыполнимые и нереалистичные краткосрочные планы развития организации, сектора бизнеса или сегмента деятельности;
- резкое сокращение выручки или доли (сегмента) рынка экономического субъекта [6].

Анализ результатов проведенного исследования позволяет констатировать что, предпосылками искажения отчетности можно считать отсутствие (ненадлежащий) контроля со стороны комитета по аудиту или совета директоров, неэффективную систему внутреннего контроля, наличие сложных транзакций, а также сделки, требующие значительной доли субъективной оценки от менеджмента экономического субъекта.

Опираясь на результаты исследования, можно сказать, что искажению подвергаются в большей степени три основных показателя, характеризующих деятельность экономического субъекта: размер выручки, чистая прибыль и совокупные активы. Таким образом, для того чтобы соответствовать ожиданиям, руководство организации искажает данные путем завышения активов и выручки, занижения обязательств и расходов или не полностью раскрывает данные бухгалтерской (финансовой) отчетности [2]. Выделим наиболее распространенные способы искажений данных бухгалтерской (финансовой) отчетности:

1. Искажение выручки и прибыли организации через:

- ✓ расчеты через подставные организации за несуществующие товары, невыполненные работы, услуги и другие факты хозяйственной жизни, в результате которых реальное движение денежных средств сопровождается подложными документами. Выручка отражается в отчетности тогда, когда это выгодно экономическому субъекту;

- ✓ нарушение критерия признания выручки и расходов, заключающегося в признании выручки в одном отчетном периоде, а расходов, связанных с ее получением, - в другом, что приводит к искажению результативных показателей деятельности организации;

- ✓ Соккрытие понесенных расходов путем их перенесения на подконтрольные организации при отражении доходов в текущем учете экономического субъекта;

- ✓ капитализацию расходов, приводящую к искажению показателей прибыли организации;

- ✓ реализацию товаров с условием, неопределенности момента перехода права собственности на него (условие обратного выкупа), что приводит к подмене категорий реализации и денежной ссуды под залог товара;

- ✓ завышение процента выполненных работ при выполнении долгосрочных договоров на строительство, что приводит к неправомерному увеличению выручки.

2. Искажение информации об активах и обязательствах организации через:

- ✓ искажение оценки активов и обязательств, равно как и движения по существенным статьям;

- ✓ включение в состав дебиторской задолженности фиктивных долгов, нереальных к взысканию через заключение договоров с формально существующими организациями и, соответственно, признание фиктивной выручки при отсутствии реального перемещения товаров;

- ✓ принятие к учету фиктивных внеоборотных активов, приводящих к завышению стоимости активов;

- ✓ схемы с участием дочерних и зависимых организаций (схема «двойных продаж» для отражения завышенной прибыли, схема завышения гудвилла через необоснованное увеличение цены акций, реализуемых дочерней компанией).

3. Искажение (сокрытие) примечаний к отчетности через:

- ✓ умышленные упущения при раскрытии информации о финансовом состоянии экономического субъекта в примечаниях к бухгалтерской (финансовой) отчетности (сокрытие информации о связанных сторонах, государственной помощи, об оценочных и условных обязательствах, условных активах, в том числе о представленных гарантиях, выпущенных ценных бумагах, выданных поручительствах);

- ✓ не отражение информации об изменениях в учетной политики.

Таким образом, чаще всего преднамеренным искажениям подвергаются существенные статьи как запасы, кредиторская и дебиторская задолженность, финансовые вложения, выручка и данные забалансового учета. Искажение данных дает ложное представление об экономическом субъекте как о финансово - устойчивой организации, не только способствует принятию управленчески неверных решений, но и ставит под угрозу сохранность активов.

Появление в отчетности тех или иных признаков искажений еще не является свидетельством того, что экономических субъект использует незаконные схемы, а руководство имеет цель присвоить активы организации. Однако к такой отчетности следует относиться более осмотрительно.

Список литературы

1. «О бухгалтерском учете: Федеральный закон № 402-ФЗ от 06.12.2011: [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – URL: локальный. – (дата обращения 26.11.2014).
2. Бычкова, С.М., Итыгилова Е.Ю. Искажения в системе координат бухгалтерского учета / С.М. Бычкова, Е.Ю. Итыгилова // Аудит и финансовый анализ, 2013, № 1.

3. Брюханов, М.Ю. Фальсификация финансовой отчетности: обнаружение и предотвращение / Диссертация на соискание ученой степени к.э.н. по специальности 08.00.12, 2009 [Электронный ресурс]. – URL: www/dissers.info>disser-386971.html
4. Сотникова, Л.В. Мошенничество с финансовой отчетностью: выявление и предупреждение / Л.В. Сотникова. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2011 – 207 с.
5. Steven L. Skalak, Thomas W. Golden, Mona M. Clayton, Jessica S. Pill “A Guide to Forensic Accounting Investigation”, Wiley; 2 edition, 2011/
6. Кеворкова, Ж.А. Искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности) как признак экономического преступления: [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – URL: локальный. – (дата обращения 26.11.2014)

ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ МСФО В РОССИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ РЕШЕНИЯ И ИХ РАЗВИТИЕ

Лысенко И.В., Стрельникова Д.О.

Кубанский государственный аграрный университет, г.Краснодар

На сегодняшний день в России переход к применению МСФО определен Концепцией развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, одобренной приказом Минфина Российской Федерации от 1 июля 2004 г. № 180, принятая на период с 2004-2010 гг.; Постановления правительства, приказ Минфина от 20 мая 2003г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности; Федеральный закон №208-ФЗ от 27.07.2010г. «О консолидированной финансовой отчетности»

Нормативное регулирование МСФО наряду с РСБУ осуществляется в настоящее время Федеральным Законом от 06.12.2011г. № 402 «О бухгалтерском учете». Вступивший в силу с 01.01.2013 г. ФЗ № 402 вводит новый механизм правового регулирования бухгалтерского учета, а также устанавливает единые требования к бухгалтерскому учету и к бухгалтерской (финансовой) отчетности в Российской Федерации.

Одним из указанных в ФЗ принципов регулирования бухгалтерского учета является применение международных стандартов отчетности как основы разработки федеральных и отраслевых стандартов бухгалтерской (финансовой) отчетности. План Министерства Финансов Российской Федерации на 2012 – 2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности, утвержденный приказом Минфина России от 30.11.2011г. № 440 предусматривает утверждение новых нормативных правовых актов по бухгалтерской (финансовой) отчетности юридического лица на основе МСФО и завершения приведения ранее принятых нормативных актов по бухгалтерскому учету и бухгалтерской (финансовой) отчетности юридического лица в соответствии МСФО. Таким образом, будет сформирован пакет новых национальных стандартов бухгалтерской (финансовой) отчетности, максимально приближенных к МСФО.

План перехода российских компаний на международные стандарты финансовой отчетности оценивается неоднозначно. Опыт российских организаций, уже работающих по МСФО, а также европейский подход к внедрению МСФО позволяют достаточно объективно оценить данный процесс.

Важно выделить основные проблемы перехода:

- кадровость. МСФО значительно сложнее российских правил бухгалтерского учета и требуют от финансистов большей профессиональной подготовки и знаний. В Южном Федеральном Округе профессия бухгалтера занимает одну из лидирующих позиций на рынке труда, но наблюдается нехватка компетентных кадров в области МСФО.

- высокая стоимость услуг при привлечении внешних специалистов, наряду с внедрением во внутреннюю службу учета (согласно данным по Краснодарскому краю: постановка учета с применением МСФО примерно составляет 50000 руб., трансформация отчетности - 50000 руб., консолидация МСФО - 45000 руб., аудит по МСФО -10000 руб./чел-день., внедрение во внутреннюю службу учета~40000руб.

- языковая. Официальный язык международных стандартов финансовой отчетности – английский. В Краснодарском крае по данным опроса на сегодня небольшой процент специалистов с профессиональным знанием иностранного языка~ 43%, быстро научить бухгалтеров английскому языку невозможно, поэтому необходим официальный перевод МСФО.

- оперативность представления информации. К сожалению, сейчас на подготовку отчетности по международным стандартам у предприятий уходит слишком много времени и данные теряют свою актуальность.

Разночтения при формировании отчетности в целях ее представления пользователям: круг пользователей финансовой отчетности и цели ее подготовки; роль профессионального суждения бухгалтера; расхождения с МСФО в самих принципах учета; расхождения с МСФО в методах оценки элементов финансовой отчетности; различия в порядке учета самих объектов и в составлении отчетности.

Необходимо отметить, что переход на МСФО - это затратная часть бюджета компании, которая будет включать в себя и переобучение сотрудников, и программное обеспечение, и аудит отчетности. Но затраты на начальном этапе могут принести большие доходы в будущем.

Если говорить о применении МСФО в российских компаниях, то можно сказать, что быстрого перехода не произойдет. На текущий момент отчетность будет составляться согласно РСБУ, затем трансформироваться в отчетность по МСФО. При трансформировании возникнет достаточно много проблем, так как это не просто перевести понятия, это переход на другую систему, что является непростой задачей.

Лишь немногие компании ведут учет по МСФО и РСБУ параллельно. С одной стороны, это упрощает, в конечном счете, формирование отчетности, а с другой, требует большого количества специалистов и соответствующее программное обеспечение, позволяющее осуществлять учет в соответствии с новыми принципами.

Переход российских компаний на МСФО важен не только инвесторам, но и руководству компаний, и государству.

Государству это важно, так как организации, применяющие МСФО, будут привлекать иностранных клиентов, соответственно, это оживит российскую экономику и увеличит поступления в бюджет.

Руководство компаний будет получать достоверную, полную и объективную информацию финансовой отчетности, не прибегая к дополнительным аналитическим операциям.

Что касается прозрачности и достоверности, то всегда найдутся заинтересованные лица, которые будут способны показать отчетность в том виде, в котором им выгодно. И все же, любые стандарты ориентируются на добросовестных исполнителей.

Уже сейчас направления развития, перечисленные в Плате развития, нашли свое частичное отражение в проекте Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О консолидированной финансовой отчетности», опубликованном на сайте Минфина России в марте 2013 года. Законопроект расширяет сферу применения МСФО и предлагает обязательное составление консолидированной отчетности по МСФО начиная с отчетности за 2013 год для: негосударственных пенсионных фондов; управляющих компаний инвестиционных фондов, паевых фондов и негосударственных пенсионных фондов; клиринговых организаций; общественно значимых унитарных предприятий, государственных компаний и корпораций.

Кроме того, из круга организаций, для которых предусмотрено обязательное представление отчетности по МСФО за 2015 год, предлагается исключить организации, являющиеся эмитентами облигаций. Такие организации будут обязаны составлять, представлять и публиковать консолидированную финансовую отчетность по МСФО начиная с отчетности за 2014 год.

Нет хороших и плохих систем. Каждая система имеет ряд положительных и отрицательных моментов. И то, что существовало десятилетия, очень сложно переделать.

Но для того, чтобы система работала, предстоит много сделать. Подготовка надежного фундамента займет, возможно, еще ни один год. Но будем надеяться, что любые изменения принесут компаниям и государству только пользу.

Список литературы

1. Приказ Минфина России от 25.11.11 № 160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации».
2. Правила (стандарты) аудиторской деятельности, одобренные Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации.
3. Терехова В.А. Международные и национальные стандарты бухгалтерского учета и отчетности/ В.А. Терехова.- 2-е издание.-М.: «Питер», 2006,- 272с.
4. Рекомендации Лысенко И.В. –аудитора, аттестованного Минфином РФ

ПРОБЛЕМЫ РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ О НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВАХ В ОТЧЕТНОСТИ, СОСТАВЛЕННОЙ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Овчинникова О.А.

Курский государственный университет, г.Курск

В соответствии с российским положением по бухгалтерскому учету (ПБУ) 14/2007 «Учет нематериальных активов» [1] нематериальным считается не имеющий материально-вещественной формы актив, который способен приносить организации экономические выгоды (при условии, что организация имеет право на получение этих выгод), в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. При этом объект может быть идентифицирован от других объектов, его фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена, а организация не предполагает его продажу в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев.

МСФО 38 «Нематериальные активы» [3, с. 96] под нематериальным активом (intangible asset) предлагает понимать идентифицируемый неденежный актив, не имеющий физической формы. При этом актив должен приносить экономические выгоды и контролироваться компанией.

Признак идентифицируемости (identifiable) нематериального актива (НМА) подразумевает возможность отделения экономических выгод, связанных с его использованием, от деловой репутации (goodwill), приобретенной в ходе объединения компаний. Отделяемые активы можно реализовать (продать, обменять, арендовать) без выбытия экономических выгод, поступающих от других активов.

Контроль (control) предполагает право на получение экономических выгод от использования актива (в форме увеличения доходов или сокращения затрат) и ограничение доступа другим лицам к этим выгодам. Компания может получать экономические выгоды от использования ресурса (например, знания и навыки персонала компании), но при этом не контролировать его (трудовые ресурсы не отражаются в отчете о финансовом положении компании в качестве её активов).

В соответствии с требованиями российских стандартов учета и отчетности (ПБУ 14/2007, 4/99), при поступлении НМА, их принимают к учету по первоначальной стоимости, которая включает в себя все фактические затраты, связанные с появлением прав на этот объект у предприятия. В последующем, нематериальные активы со сроком полезного использования амортизируются и отражаются в бухгалтерском балансе по остаточной стоимости (которая определяется, как разница между первоначальной стоимостью и суммой начисленной амортизации).

Согласно используемых в российской практике форм отчетности [2], информация о НМА раскрывается в активе бухгалтерского баланса по следующим строкам (Табл. 1). Следует отметить, что российская практика учета предполагает начисление амортизации на счете 05, то есть на счете, отличном от счета, на котором отражаются НМА по первоначальной стоимости. Изменение способа начисления амортизации в российских реалиях учета не практикуется. В пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах предприятия могут уточнить стоимость НМА по видам, и применяемый способ амортизации.

В англоязычной терминологии для характеристики амортизации НМА используется понятие «amortization», так как для таких активов характерно моральное устаревание. В странах с англо-американской моделью учета, как правило, не используется отдельный счет для отражения накопленной амортизации. Начисление амортизации учитывается непосредственно по кредиту счета, предназначенного для отражения НМА, поэтому конечное сальдо по счету НМА всегда будет показывать их остаточную стоимость.

Срок полезного использования и метод начисления амортизации НМА с определенным (ограниченным) сроком полезного использования должны пересматриваться по крайней мере в конце каждого финансового года (любые изменения отражаются как изменения в учетных оценках согласно МСФО 8).

Таблица 1

Раскрытие информации о нематериальных активах в бухгалтерском балансе, составленном по требованиям российских стандартов учета и отчетности

Название статей баланса	Код строки	Счета бухгалтерского учета (в частности)			
I. Внеоборотные активы					
Нематериальные	1110	Разница	между	остатками	по счетам:

активы		– 04 «Нематериальные активы» (без учета расходов на НИОКР) – 05 «Амортизация нематериальных активов» (без учета расходов на НИОКР); – остаток по счету 97 «Расходы будущих периодов» (в части разового (паушального) платежа за право пользования результатами интеллектуальной деятельности и средствами индивидуализации при условии, что период списания этих расходов превышает 12 месяцев после отчетной даты или продолжительность операционного цикла, если он превышает 12 месяцев)
Результаты исследований и разработок	1120	Разница между остатками по счетам: – 04 «Нематериальные активы» (в части расходов на НИОКР с зарегистрированными исключительными правами и (или) подлежащих правовой охране) – 05 «Амортизация нематериальных активов» (в части расходов на НИОКР с зарегистрированными исключительными правами и (или) подлежащих правовой охране)

МСФО 38 требует от компаний раскрытие следующей информации для каждой группы НМА (с разграничением на внутренне созданные и прочие нематериальные активы):

- является ли срок полезного использования определенным (ограниченным) или неопределенным; в случае определенного срока указываются сам срок и методы начисления амортизации;
- валовая балансовая стоимость и накопленная амортизация (и накопленный убыток от обесценения) на начало и конец отчетного периода;
- выверка балансовой стоимости на начало и конец отчетного периода (с учетом поступлений и выбытий за период, амортизации и обесценения объектов);
- статьи в отчете о совокупной прибыли (или в отдельном отчете о прибылях и убытках), по которым отражена амортизация НМА.

Отдельно приводятся балансовая стоимость НМА с неопределенным сроком полезного использования и описание основных факторов, указывающих на эту неопределенность. Также раскрывается информация о затратах на исследования и разработку, которые были включены в прибыль (убыток) отчетного периода.

В соответствии с ПБУ 14/2007, коммерческая организация может не чаще одного раза в год переоценивать группы однородных НМА по текущей рыночной стоимости, определяемой исключительно по данным активного рынка указанных нематериальных активов. При этом, под текущей рыночной стоимостью НМА понимается сумма денежных средств, которая могла бы быть получена в результате продажи объекта на дату определения текущей рыночной стоимости. Текущая рыночная стоимость НМА может быть определена на основе экспертной оценки. При принятии решения о переоценке НМА, входящих в однородную группу, следует учитывать, что в последующем данные активы должны переоцениваться регулярно, чтобы стоимость, по которой они отражаются в бухгалтерской отчетности, существенно не отличалась от текущей рыночной стоимости.

Информация о проведенной переоценке должна раскрываться в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. В бухгалтерском балансе результаты переоценки уточняются в пассиве, в разделе «Капитал и резервы» (Табл. 2).

Таблица 2

Раскрытие в бухгалтерском балансе информации о переоценке нематериальных активов

Название статей баланса	Код строки	Счета бухгалтерского учета (в частности)
III. Капитал и резервы		
Переоценка внеоборотных активов	1340	Сальдо по счетам: – 83 «Добавочный капитал» (в части переоценки основных средств и нематериальных активов) – 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» (в части переоценки основных средств и нематериальных активов)

В соответствии с МСФО 38, если НМА учитываются по переоцененной стоимости, то раскрывается информация (по каждой группе НМА) о дате переоценки, балансовой стоимости активов, балансовой стоимости, которая была при использовании метода оценки по первоначальной стоимости, существенных допущениях и методах определения справедливой стоимости.

Таким образом, в целях сближения отечественных и международных стандартов учета и отчетности, необходимо:

- вернуть практику начисления амортизации НМА по кредиту счета 04;
- открыть субсчета второго порядка к счетам 83 и 84 для отражения сумм переоценки НМА;
- расширить объем требований по формированию пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах для уточнения информации по отраженным в отчетности НМА для большей прозрачности форм отчетности и её понятности пользователям.

Список литературы

1. Приказ Минфина РФ от 27.12.2007 N 153н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 23.01.2008 N 10975) [Электронный ресурс] // Режим доступа <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=111054> Дата обращения 30.10.2014
2. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 04.12.2012) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023) <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=141042> 31.10.2014
3. Шишкова Т.В. Международные стандарты финансовой отчетности: Полный курс МВА / Т.В. Шишкова, Е.А. Козельцева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Рид Групп, 2011. – 320 с.

РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ПЕРИОД СРЕДНЕВЕКОВЬЯ

Сафонова Э.Г., Киселев Р.Д.

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

Мир античности был разрушен. Беспокойство было повсюду. Люди жили в ожидании войны, восстаний, катастроф. Никто не хотел вкладывать деньги. По улицам бродили толпы безработных. Тогда мало кто знал, но это было начало новой эры.

Наступило новое время. Традиции римской бухгалтерии, хранившиеся в монастырях, положили основу европейской бухгалтерии. Особенно это заметно в том, как контролировалось движение денежных средств, как развивались вычисления, как регламентировался учет, каковы были контроль хозяйственной деятельности и оценка фактов хозяйственной жизни. Главными аспектами в учете того времени стали – возникновение бухгалтерской профессии и специальной литературы.

Со времен античного мира сохранилась одна не очень хорошая традиция – записи того времени, как и в древнем мире, были полны ошибок, как грамматических, так и арифметических. В основе поступков людей того времени везде лежала приблизительность. Она проявлялась во всем. Явления разделялись на большие и маленькие, все прикидывалось: больше – меньше. В повседневной жизни этого было вполне достаточно, многие люди не умели ни читать, ни писать. Физическая работа для них казалась более легкой.

Регламентацию учета особенно оценили в сельском хозяйстве. Карл Великий в своем капитулярии указал на необходимость предоставления отчета о доходах. Отчет необходимо было предоставлять раз в год. Так же был прописан порядок сдачи денег собственнику. В капитулярии также предписывается вести два отдельных регистра для учета расходных и приходных операций. Для остатков был создан отдельный список.

Такое событие, как рецепция римского права поспособствовало росту юридической обоснованности учетных записей. Так же стало формироваться хозяйственное, так же известное, как торговое, право. Так, одним из нововведений второго тысячелетия стали посреднические суды, которые создавались купцами, дабы выработать определенные требования к записям. В XIII в. для средиземноморских купцов появились определенные правила:

- 1) завершённые операции записываются в соответствии с возрастающим порядком их дат
- 2) не допускается оставлять пустые места между записями в бухгалтерских книгах
- 3) к каждой записи должна быть ссылка на разрешающий документ
- 4) числа должны быть записаны в буквенной форме, чтобы избежать подделок

К началу XIII в. в Европе закрепилась особая система учета кассовых операций. Это видно из книг, относящихся к понтификатам Мартина V и Юлия II. В каждой приходной записи были следующие реквизиты: дата, прописью – сумма, цифрами сумма указывалась у правого края страницы, основание платежа, от кого поступили деньги. Поступление иностранной валюты фиксировалось в пересчете на папские деньги. Эта оценка также записывалась прописью и цифрами. В каждой расходной записи были следующие реквизиты: дата, ссылка

на распорядительный документ, получатель денег, сумма, цель назначения расхода, способ оплаты. Порядок был такой же, как и при записи приходных операций. В верхней части каждой страницы кассовой книги указывался год. Книги вели в двух экземплярах. Один экземпляр был у кассира, другой находился у бухгалтера. Те, кто должен был вести кассовые книги, приносили присягу. Чтобы исправлять какие либо записи необходимо было иметь специальное постановление. Неверную запись зачеркивать было запрещено. Её подчеркивали и сверху писали верный текст. Во всех книгах исправления делал только один нотариус. Главной целью был контроль сметы расходов и доходов.

Особенно следует отметить порядок, который был принят у тамплиеров: изо дня в день специальный дежурный кассир вел приходный кассовый журнал, каждый плательщик получал квитанцию от кассира, дата и имя дежурного кассира проставлялись в начале дня. В каждой статье содержались следующие реквизиты: на чей счет поступили деньги, сумма вноса, так же указывался вид валюты (в определенных случаях валюта переводилась по курсу на парижскую валюту), причина вноса, регистр, где должна быть записана сумма, которая поступила. Основная масса расходных операций записывалась в отдельном журнале, но если деньги выплачивались из поступлений текущего дня, расходные операции регистрировались здесь же, в кассовом журнале. Регистрами хронологического учета строго делились все записи между двумя журналами. По этим журналам каждый день выводились итоги. На основе сделанных записей в регистрах системного учета проводили разноску. Учет вели на римском языке, с использованием римских цифр.

Так же интересно отметить приемы контроля кассовых операций, которые были распространены в Испании. Деньги хранились в сундуке с тремя разными ключами. Кассир, бухгалтер и посредник (тот, кому вручался ключ перед вскрытием кассы) были теми, кто имел доступ к этим ключам. Вскрывать кассу могли только в присутствии трех лиц. В кассе находилась кассовая книга. Она была переплетена и прошнурована. На каждый лист книги ставили печать и подпись. Филипп II издал указ, в котором потребовал, чтобы на первой и на последней странице была подпись главы муниципалитета. Приходные операции записывались в первой части книги, расходные операции – во второй части. В бухгалтерии велась копия этой книги. Записи этих книг сверялись один раз в шесть месяцев. Учет кассовых операций требовал особого контроля. Или одновременно операции отражали два бухгалтера, или проводилось разделение ключей.

Особым нововведением средневековья стала бирка-дощечка. Такие дощечки служили для оформления отношений между плательщиком и получателем. Такую дощечку раскладывали вдоль, одна половина оставалась у получателя, что являло собой приходный ордер, а вторая отдавалась плательщику, что являлось своего рода квитанцией. Чтобы удостовериться в правильности записи, дощечки складывались. Так происходила «линейная запись». Ещё этот метод использовали для регистрации перемещения ценностей внутри хозяйства. Бирки так же играли роль «векселей» и «чеков» в свободном обороте и использовались, как средство погашения долгов, заменяя реальные деньги. Бирками пользовались по всей Европе, но особой распространение они получили в Англии.

В период расцвета средневековья начали появляться специальные трактаты. Один из них был написан Вальтером Хенли. В своем трактате он требовал:

- 1) проводить тщательную проверку отчета
- 2) осуществлять ежегодную инвентаризацию, чтобы сверить учтенный и натуральный остаток
- 3) дебиторскую задолженность подвергать строжайшей инвентаризации
- 4) иметь свидетельские подтверждения, указанных в отчете, цен

Ещё один трактат того времени требовал, чтобы подотчетное лицо присягнуло в том, что предоставленный им отчет является верным и законным, и что в свиток включены только законные расходы. Так же в честности должен был присягнуть и писарь, составивший отчет.

В период средневековья сформировались две основные парадигмы учета, это простая и камеральная бухгалтерии. Камеральная базировалась на том, что основным объектом учета является касса, ожидаемые в неё поступления, а так же выплаты из неё. Соответственно, доходы и расходы здесь были заданы. В простой же предполагался учет всего имущества, включая кассу. Таким образом, доходы и расходы попадали под категорию искомые. Но усиленный рост хозяйства диктовал свои правила, и в итоге на первое место вышел учет денежной наличности, а так же денежных обязательств (чеки, векселя). Простая бухгалтерия стала в Европе наиболее популярной.

В. Зомбарт, экономист немецкого происхождения, показал, что простая бухгалтерия в учете купцов делалась в виде хронологической записи. Текущие обороты отмечались в записных книжках. Что примечательно, такие записные книжки являлись не только бухгалтерскими регистрами, но так же содержали целые семейные повествования. В них были найдены многие исторические сведения.

В заключении следует отметить одну из важнейших особенностей бухгалтерского учета средневековья. В те далекие времена, учет был неотъемлемой частью частной жизни людей, и, можно сказать, составлял с ней единое целое.

Список литературы

1. История экономического быта Западной Европы— 7-е изд., дополн.: М.—Л.: Госиздат, 1926. — Т. 1. Быт раннего и позднего Средневековья, Кулишер И.М., 1926 г.
2. Мемуары к истории бухгалтерии и памятники священной старины — М.: Т-во "Печатня С.П. Яковлева", 1911, Бауэр О.О., 1911 г.
3. Цивилизация средневекового Запада — Москва, Издательская группа "Прогресс", "Прогресс-Академия", Гофф Ле Ж, 1992 г.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Бондарь А.А., Костева Н.Н.

Воронежский государственный аграрный университет им. императора Петра I, г.Воронеж

Материально-производственные запасы принимаются к учету по фактической себестоимости, которая складывается из затрат на приобретение материальных ценностей, затрат по доведению материально-производственных запасов до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях.

При изготовлении материально-производственных запасов силами самой организации их фактическая себестоимость определяется исходя из суммы затрат, связанных с их производством.

В сельскохозяйственных предприятиях Воронежской области списание материальных ценностей со склада осуществляется в основном по средней себестоимости.

Рассмотрим порядок списания материальных ценностей на производство продукции по средней себестоимости (Табл. 1) и методу ФИФО (Табл. 2), и определим наиболее оптимальный вариант списания. Расчет произведем по списанию средства защиты растений, использованных на производство продукции. Остаток на начало сентября 2014 года составил 1560 кг по цене 18,5 рублей за единицу. Отпущено в производство 9876 кг, остаток на 1 октября 2014 года составил 1939 кг. В зависимости от метода будет изменяться и стоимость израсходованных минеральных удобрений.

Рассматривая Табл. 1, где списание средств защиты растений осуществлялось по средней себестоимости, необходимо отметить, что цена за единицу материалов составила 18,67 рублей.

Таблица 1

Расчет себестоимости средств защиты растений по средней себестоимости

Дата	Количество, кг	Цена за единицу, руб.	Сумма, руб.
Остаток на 01.09.14	1560	18,50	28860
Поступило			
13.09.14	10255	18,70	191768,5
Итого с остатком	11815	18,67	220628,5
Отпущено в производство	9876	18,67	184384,92
Остаток на 01.10.14	1939	18,67	36201,13

В Табл. 2 рассмотрим порядок списания материалов по методу ФИФО. Списывая средства защиты растений по методу ФИФО, необходимо отметить, что цена за единицу отпущенных удобрений составила на 1560 кг – по цене 18,50 рубля, на 8316 кг - по цене 18,70 рублей за кг.

Таблица 2

Расчет себестоимости средств защиты по методу ФИФО

Дата	Количество, кг	Цена за единицу, руб.	Сумма, руб.
Остаток на 01.09.14	1560	18,50	28860
Поступило			
13.09.14	10255	18,70	191768,5
Итого с остатком	11815		220628,5
Отпущено в производство			
10.09.14	1560	18,50	28860
24.09.14	8316	18,70	155509,2
Итого расход	9876	-	184369,2
Остаток на 01.10.14	1939	18,70	36259,3

В Табл. 3 приведем сравнительную характеристику исследуемых методов.

Таблица 3

Выборка сумм остатков по различным методам оценки производственных запасов

Метод оценки	Цена остатка, руб.	Сумма остатка, руб.	Сумма расхода, руб.
По средней себестоимости	18,67	36201,13	184384,92
По методу ФИФО	18,70	36259,3	184369,2

Необходимо отметить, что при росте закупочной цены наиболее реалистичной будет прибыль, получаемая с учетом текущих цен, при использовании метода ФИФО. Поэтому, по нашему мнению на предприятии, при списании материально-производственных запасов в настоящее время нужно использовать метод ФИФО, вместо средней себестоимости.

Эффективность материально-производственных запасов во многом определяется объемом и качеством учетной информации [1, 2]. Как правило, операции с материально-производственными запасами находят свое отражение в бухгалтерском учете без указания детальной информации, ряд субсчетов на предприятиях не используется.

Таким образом, предлагаем к счету 10 «Материалы» открывать субсчета 2 и 3 порядка. В Табл. 4 представим разработанные нами счета второго и третьего порядка к отдельным субсчетам счета 10 «Материалы».

Таблица 4

Фрагмент предлагаемой системы счетов второго и третьего порядка к счету 10 «Материалы»

Субсчета	Счета аналитического учета 1-го порядка	Счета аналитического учета 2-го порядка
11. Минеральные удобрения	1. Азотные	1. Аммиачная селитра 2. Сульфат аммония 3. Карбамид
	2. Калийные	1. Хлористый калий 2. Сернокислый калий 3. Калийная соль
	3. Фосфорные	1. Суперфосфат 2. Двойной суперфосфат

	4.Смешанные	По видам
12. Средства защиты растений	1. Инсектициды 2. Родентициды 3. Фунгициды 4. Гербициды 5. Бактерициды	По видам
13. Семена и посадочный материал	1. Собственные 2. Покупные	По репродукциям, сортам

Данная систематизация аналитических счетов к счету 10 «Материалы» позволит более точно контролировать расход удобрений, средств защиты растений, что может сказаться на уменьшении затрат на выращивание продукции растениеводства.

Предлагаем выдачу работникам и сдачу ими предметов специальной одежды и специальной обуви записывать в разработанную нами личную карточку учета выдачи средств индивидуальной защиты под личную подпись работника (Рисунок 1).

В карточку вносится информация о том, когда, какие вещи отданы и в каком количестве, а также записываются индивидуальные данные работника, например размер одежды, обуви и головного убора.

Если работником утрачены предметы специальной одежды и обуви, полученные бесплатно, то ему выдаются другие за их полную стоимость.

По решению руководства сельскохозяйственной организации работникам взамен утерянных вещей могут быть выданы уже бывшие в эксплуатации и списанные специальная одежда и специальная обувь, находящиеся на складе и пригодные для носки.

Определение непригодности и решение вопроса о списании специальной одежды осуществляются постоянно действующей инвентаризационной комиссией, которая должна проводить:

а) непосредственный осмотр специальной одежды, предъявленной к списанию, и установление ее непригодности к дальнейшему использованию или возможности (невозможности) и целесообразности ее восстановления;

Оборотная сторона личной карточки												
Наименование средств индивидуальной защиты	ГОСТ, ОСТ, ТУ, сертификат соответствия	Выдано					Возвращено					
		Дата	Количество	Процент износа	Стоимость, руб.	Расписка в получении	Дата	Количество	Процент износа	Стоимость, руб.	Расписка сдавшего	Расписка в приеме
<i>Халат</i>		<i>12.01.2012</i>	<i>1</i>	<i>0</i>	<i>450</i>	<i>Сергеев</i>						
<i>Сапоги резиновые</i>		<i>12.01.2012</i>	<i>1</i>	<i>0</i>	<i>500</i>	<i>Сергеев</i>						

Лицевая сторона личной карточки			
Личная карточка № учета выдачи средств индивидуальной защиты			
Фамилия <i>Сергеев</i>	Пол <i>мужской</i>		
Имя <i>Сергей</i> Отчество <i>Олегович</i>	Рост <i>178</i>		
Табельный номер <i>121</i>	Размер:		
Структурное подразделение комплекс	одежды		<i>52</i>
Профессия (должность) <i>агроном</i>	обуви		<i>43</i>
Дата поступления на работу <i>28.03.2008</i>	головного убора		<i>58</i>
Дата изменения профессии (должности) или перевода в другое структурное подразделение	рукавиц		
	перчаток		<i>9</i>
Предусмотрено по Типовым отраслевым нормам			
Наименование средств индивидуальной защиты	Пункт Типовых отраслевых норм	Единица измерения	Количество на год
<i>Халат</i>	<i>44</i>	<i>шт.</i>	<i>1</i>
<i>Сапоги резиновые</i>	<i>44</i>	<i>пара</i>	<i>1</i>
Руководитель структурного подразделения <i>Колыванов А. А.</i> _____			

Рис.1. Личная карточка учета выдачи средств индивидуальной защиты

б) определение причин ее выхода из строя (моральный износ, нарушение нормальных условий эксплуатации, авария, пожар, стихийное бедствие);

в) выявление лиц, по вине которых специальная одежда преждевременно вышла из строя, внесение руководству организации предложений о привлечении этих лиц к ответственности, установленной законодательством;

г) определение возможности использования ветоши от списываемой одежды;

д) составление акта на списание объектов специальной оснастки и специальной одежды и представление акта на утверждение руководителю организации или уполномоченному им лицу;

Комиссия с обязательным участием представителя бухгалтерской службы производит оценку ценностей, полученных от разборки списанных объектов [3].

Реализация приведенных мероприятий по совершенствованию организации учета материально-производственных запасов позволит оперативно, точно и достоверно отражать все изменения, а также будет способствовать поиску резервов роста производства продукции, снижению себестоимости, повышению эффективности производства сельскохозяйственной продукции.

Список литературы

1. Костюкова Е.И. Бухгалтерский управленческий учет / Е.И. Костюкова, А.Н. Бобрышев, М.Н. Татаринова, О.В. Ельчанинова - М: КноРус – 2014 – 272
2. Бобрышев А.Н. Концептуальные основы учетно-аналитического обеспечения принятия управленческих решений в условиях нестабильной рыночной конъюнктуры / А.Н. Бобрышев // Экономика. Бизнес. Банки 2014 4(9).- С.59-71
3. Деева Т.А. Совершенствование первичной документации по учету основных средств / Т.А. Деева // Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 апреля 2014 г: в 11 частях, Ч.7- Тамбов -2014- С. 47-51

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К ПОРЯДКУ ОФОРМЛЕНИЯ И СОСТАВЛЕНИЯ РЕГИСТРОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Башкатов В.В., Сеницына Т.Ю.

Кубанский государственный аграрный университет, г.Краснодар

В соответствии с новым Федеральным законом от 06.12.11 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» поменялись требования, предъявляемые к порядку оформления и составления регистров бухгалтерского учета, поэтому исследование современных аспектов оформления учетных регистров организации являются актуальными в настоящее время.

Учетные регистры – книжки, карточки, журналы, либо отдельные листы, машинограммы, приобретенные при применении вычислительной техники, магнитные ленты, диски, дискеты и другие машинные носители, предназначенные с целью систематизации и накопления информации, содержащейся в установленных к учету первичных документах, с целью отражения на счетах бухгалтерского учета и в бухгалтерской отчетности. При ведении регистров бухгалтерского учета на машинных носителях данных должна быть предусмотрена возможность их вывода на бумажные носители информации [6].

С 1 января 2014 года в связи с внесенными в Федеральный закон «О бухгалтерском учете» изменениями введен ряд существенных положений. В статье 10 закона № 402-ФЗ, в частности, установлено, что «не допускаются пропуски или изъятия при регистрации объектов бухгалтерского учета в регистрах бухгалтерского учета», тем самым обеспечивается принцип полноты отражения фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете.

Кроме этого вводятся неотъемлемые реквизиты регистра бухгалтерского учета, а также право (ответственность) должностного лица, на которое возложено ведение бухгалтерского учета, то есть главного бухгалтера, разрабатывать и представлять руководителю организации формы данных регистров для утверждения.

Согласно Федеральному закону от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» данные, содержащиеся в первичных учетных документах, подлежат своевременной регистрации и накоплению в регистрах бухгалтерского учета.

Неотъемлемыми реквизитами регистра бухгалтерского учета считаются:

- 1) наименование регистра;
- 2) наименование экономического субъекта, составившего регистр;
- 3) дата начала и завершения ведения регистра и (или) промежуток, за который составлен регистр;
- 4) хронологическая и (или) регулярное объединение объектов бухгалтерского учета;
- 5) величина денежного измерения объектов бухгалтерского учета с указанием единицы измерения;
- 6) наименования должностей лиц, отвечающих за ведение регистра;
- 7) подписи лиц, ответственных за ведение регистра, с указанием их фамилий и инициалов либо иных реквизитов, требуемых с целью идентификации данных лиц.

Формы регистров бухгалтерского учета утверждает руководитель экономического субъекта по представлению должностного лица, на которое возложено ведение бухгалтерского учета. Формы регистров бухгалтерского учета для организаций государственного сектора устанавливаются в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации [4].

Формой бухгалтерского учета называется процедура сочетания разных видов учетных регистров, техники обработки учетных сведений, очередности и метода производства учетных данных. Форму учета характеризуют

количество и внешняя форма регистров хронологического и систематического, а кроме этого синтетического и аналитического учета, структура регистров, очередность и способы записи в них. Использование той или иной формы бухгалтерского учета зависит от уровня автоматизации и централизации учета, размеров предприятия, квалификации работников, наличия средств вычислительной техники и оргтехники и др. В настоящее время существуют формы учета:

- мемориально-ордерная (ее разновидностью является «Журнал-Главная»);
- журнально-ордерная;
- автоматизированная [5].

Независимо от способа ведения учета в его основу положена документация, где документы выполняют роль первичных носителей учетной информации (совершенных хозяйственных операций). Группировку, обобщение и накопление ежедневно происходящих операций производят в учетных регистрах, рекомендуемых Министерством финансов Российской Федерации или разработанных министерствами и ведомствами при соблюдении общих методологических принципов. Регистры по внешнему виду подразделяются на карточки, свободные листы и книги, по содержанию – на регистры аналитического, синтетического учета и комбинированные, т. е. сочетающие эти два вида учета.

Мемориально-ордерная система на сегодняшний день имеет ограниченное использование. При применении этой формы бухгалтерского учета каждый сводный первичный учетный документ (например, ведомость начисления заработной платы) сопровождается выпиской отдельной справки — мемориального ордера, в котором указывается корреспонденция счетов. Мемориальные ордера записываются в регистрационный журнал, на основании которого в дальнейшем заполняют Главную книгу. Согласно данным Главной книги составляется оборотная ведомость по синтетическим счетам. Ее результаты применяются для составления баланса. Аналитический учет осуществляется на карточках согласно сведениям первичных документов.

Разновидностью мемориально-ордерной формы учета считается «Журнал-Главная». Она используется на небольших предприятиях. Аналитический учет ведется в книгах. Учетным регистром синтетического учета считается «Журнал-Главная», в котором на отдельном развороте листа в хронологическом порядке по каждому мемориальному ордеру приведена общая сумма с разбивкой по дебету и кредиту корреспондирующих счетов. Содержание формы «Журнал-Главная» дает возможность устранить составление оборотной ведомости по синтетическим счетам [1].

При применении журнально-ордерной формы учета входная информация из первичных учетных документов группируется в накопительной ведомости и уже после подсчета результатов переносится в соответствующие журналы-ордера, где формируются все сведения по синтетическим счетам. Информация, содержащаяся в Главной книге, применяется с целью составления бухгалтерского баланса и других форм отчетности.

Использование вычислительной техники позволило автоматизировать процедуру ведения бухгалтерского учета. Итогом этого явилось создание принципиально новой автоматизированной формы бухгалтерского учета. Единство информационной базы и полный автоматизированный технологический процесс обеспечиваются за счет однократного ввода данных. Учет осуществляется, как правило, посредством заполнения журнала фактов хозяйственной жизни. Однако бухгалтерские проводки могут также отражаться в этом журнале и после ввода или формирования первичных документов. В любом случае, сведения по отдельной хозяйственной операции вводится только один раз и далее обрабатывается компьютером. На основании введенных данных легко и быстро можно сформировать выходные формы (бухгалтерский баланс, оборотную ведомость, различные нестандартные отчеты и т. п.) [7].

Таким образом, в настоящее время порядок составления и ведения регистров бухгалтерского учета перетерпел определенные изменения, описанные нами в статье. Эти изменения привели к совершенствованию порядка регистрации фактов хозяйственной жизни в системе бухгалтерского учета.

Список литературы

1. Баранников А.А. Роль бухгалтерского учета и внутреннего контроля в обеспечении экономической безопасности организации / А.А. Баранников, Ю.И. Сигидов // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2012. – № 80. – С. 441-459.
2. Башкатов В.В. Налоговые расчеты в системе управленческого учета / В.В. Башкатов // диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Кубанский государственный аграрный университет. Краснодар, 2013.

3. Башкатов В.В. Особенности учета нематериальных активов по РСБУ и US GAAP / В.В. Башкатов, Р.Г. Дагаргулия // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 95. – С. 823-854.
4. О бухгалтерском учете: Федеральный закон №402-ФЗ от 06.12.11г. // Справочно-правовая система Гарант.
5. Сигидов Ю.И. Налоговые расчеты в системе управленческого учета / Ю.И. Сигидов, В.В. Башкатов // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2014. – № 1. – С. 59-70.
6. Сигидов Ю.И. Теория бухгалтерского учета: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» и специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Ю.И. Сигидов, А.И. Трубилин. – Москва, 2011. – 420 с.
7. Фролова Т.А. Бухгалтерский учет: учеб. пособие / Т.А. Фролова. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2013 г. / Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.aup.ru>.
8. Ясенко Г.Н. Исторические аспекты развития бухгалтерской отчетности хозяйствующих субъектов / Г.Н. Ясенко, В.Н. Жук // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 97. – С. 1111-1117.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Морозова Т.В.

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

К традиционным вопросам финансового учета и отчетности относятся концептуальные основы представления и раскрытия информации. Современная глобализация финансовых процессов ставит новые задачи перед составителями финансовой отчетности, направленные на повышение полезности и информативности финансовых отчетов.

В российской и международной практике учета сложились неравнозначные подходы к представлению и раскрытию информации в финансовых отчетах, но назначение отчетности едино. Финансовая отчетность предназначена для предоставления информации всем заинтересованным пользователям, к которым относятся как внутренние, так и неограниченный круг внешних пользователей. Для того чтобы пользователи могли принять экономическое решение, информация в отчетах должна давать возможность оценить финансовое положение отчитывающейся компании как в ретроспективе, так и в будущих периодах. Для повышения аналитичности, информация представляется в структурированном виде с разделением по элементам – активы, обязательства, капитал, доходы, расходы, а также детализацией по разделам и классификационным группам.

В российской системе информативность бухгалтерской (финансовой) отчетности имеет тенденцию к повышению прозрачности и понятности для пользователей. Это сопряжено не с детализацией информации непосредственно в отчетах, а с требованием раскрытия информации в пояснениях. Исследование по структуре активов в динамике их изменений представлено в Табл. 1.

Таблица 1

Структура активов в динамике изменений

Структура в соответствии с Приложением 1 Приказа Минфина РФ от 19.10.1995 г. № 115	Структура в соответствии с Приложением 1 Приказа Минфина РФ от 22.07.2003 г. № 67н	Структура в соответствии с Приложением 1 Приказа Минфина РФ от 02.07.2010 г. № 66н
Нематериальные активы первоначальная стоимость износ остаточная стоимость Основные средства: первоначальная стоимость износ остаточная стоимость Незавершенные капитальные вложения Долгосрочные финансовые вложения	Нематериальные активы Основные средства Незавершенное строительство Доходные вложения в материальные ценности Долгосрочные финансовые вложения Отложенные налоговые активы Прочие внеоборотные активы Запасы в т.ч. готовая продукция и товары	Нематериальные активы Основные средства Доходные вложения в материальные ценности Финансовые вложения Отложенные налоговые активы Прочие внеоборотные активы Запасы НДС по приобретенным ценностям Дебиторская задолженность

Прочие внеоборотные активы Производственные запасы Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы Незавершенное производство Расходы будущих периодов Готовая продукция Товары НДС по приобретенным ценностям Прочие запасы Товары отгруженные Расчеты с дебиторами Краткосрочные финансовые вложения Денежные средства Прочие оборотные активы Убытки прошлых лет и отчетного года	товары отгруженные расходы будущих периодов прочие запасы и затраты НДС по приобретенным ценностям Дебиторская задолженность Краткосрочные финансовые вложения Денежные средства Прочие оборотные активы	Финансовые вложения Денежные средства и денежные эквиваленты Прочие оборотные активы

Таким образом, можно констатировать тот факт, что представление информации в отчетах идет по пути агрегирования. Такой подход подразумевает переориентированность из раскрытия информации непосредственно в самих отчетах в раскрытие информации в пояснениях. Практика раскрытия информации в российских стандартах изначально исходила из пояснительной записки и пояснений, которые представлялись в форме №5 «Приложение к бухгалтерскому балансу». В дальнейшем эта форма стала основой для раскрытия пояснений к показателям бухгалтерской (финансовой) отчетности и приложений к ним. При этом пояснения могут быть представлены как в табличном, так и в текстовом варианте.

В этом контексте важно понимание значения и степени раскрытия информации. В российской практике учета действует значение существенности. Порог существенности определяется как для уровня возможного искажения информации, например, при исправлении ошибок предшествующих периодов, переоценке объектов основных средств, нематериальных активов, так и для значимости информации для пользователей финансовой отчетности. Уровень существенности должен определяться составителями финансовой отчетности и основывается, главным образом, на субъективном профессиональном суждении. В свою очередь это зависит от специфики деятельности отчитывающейся компании, ее интересов в развитии бизнеса и круга фактических и потенциальных пользователей. При принятии решения о степени раскрытия информации необходимо исходить из потребностей неограниченного круга пользователей. При этом надо понимать, что пользователи не имеют возможности получить иную финансовую информацию, кроме той, которая представлена в отчетах. Конфликт интересов пользователей требует от составителей финансовой отчетности представлять и раскрывать информацию настолько, чтобы она была достаточной для ее оценки и принятия экономического решения. Наибольшие потребности в более детализированном раскрытии информации испытывают общественно значимые компании, обладающие неограниченным кругом потенциальных пользователей. Например, кредитные организации, страховые организации, негосударственные пенсионные фонды, паевые инвестиционные фонды и другие организации, привлекающие средства как юридических, так и физических лиц для извлечения прибыли. При этом, к заинтересованным пользователям могут относиться как те, которые обладают достаточными знаниями для понимания финансовых отчетов, так и те, которые к таковым не относятся. Отвечая на вызовы современных требований многие компании, кроме обязательных к составлению и представлению финансовых отчетов, представляют дополнительную информацию. Такое направление в современной практике получило название интегрированной финансовой отчетности.

Российские и международные стандарты финансовой отчетности допускают возможность представления отчитывающимися компаниями финансового обзора в дополнение к обязательным отчетам. В частности, влияние определенных факторов на финансовый результат компании, стратегию инвестиционной политики, дивидендную политику, источники финансирования поддержания собственного капитала. В международной практике положительно оцениваются пользователями информационные бюллетени о стратегии компании по вопросам защиты окружающей среды и устранению экологических последствий в результате, например, деятельности компаний в сфере производства. Такие отчеты не являются обязательными и не входят в сферу регулирования на законодательном уровне. Информационные потребности пользователей могут быть шире, чем спектр финансовой информации. Поэтому дальнейшая тенденция в развитии финансовой отчетности заключается не только в

повышении качества и информативности информации финансового характера, но и предоставлении нефинансовой информации о деятельности компании всем заинтересованным пользователям.

Интегрированная отчетность, в большей степени, ориентирована на удовлетворение информационных потребностей внешних пользователей. Для внутренних пользователей, главным образом руководства компании и менеджмента основным источником информации для эффективного управления бизнесом являются управленческие отчеты, которые являются основой прогнозной финансовой отчетности. Для российских компаний такое направление является относительно новым явлением, поскольку бухгалтерская (финансовая) отчетность в большей степени представляет информацию, как срез на определенную дату.

В заключении считаем необходимым отметить, что тенденции развития информативности финансовой отчетности в российских стандартах направлены, прежде всего, на сближение с международными стандартами финансовой отчетности. Таким образом, можно говорить об изменении модели учета и отчетности, где отсутствуют приоритеты одной группы пользователей, например, контролирующих органов, перед другими. Направленность отчетности на неограниченный круг пользователей финансовой отчетности порождает необходимость раскрытия информации как финансового, так и нефинансового характера, способствуя развитию интегрированной отчетности. Информационные потребности руководства и менеджмента компании могут быть удовлетворены посредством ведения и составления управленческих отчетов. Комбинаторный подход, который содержит прогнозные элементы управленческого и концептуальные основы финансового учета является стратегически важным для составления прогнозной финансовой отчетности на основе МСФО-отчетов.

Список литературы

1. Приказа Минфина РФ от 19.10.1995 г. № 115 «О формах бухгалтерской отчетности»
2. Приказа Минфина РФ от 22.07.2003 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности»
3. Приказа Минфина РФ от 02.07.2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности»

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ООО «НОВОПОКРОВСКИЕ ТЕПЛОВЫЕ СЕТИ»

Лысенко И.В., Карева В.А.

Кубанский государственный аграрный университет, г.Краснодар

Задолженность – общая сумма денежных средств, подлежащих уплате в счет погашения долгов. Различают дебиторскую задолженность, т.е. сумму долгов, которые должны быть уплачены данной организацией должниками (дебиторами), и кредиторскую задолженность, т.е. сумму долгов данной организации своим кредиторам.

Федеральный закон от 06.12.2011г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете», можем раскрыть сущность формирования дебиторской и кредиторской задолженности, и как влияют эти задолженности на управление организацией.

Порядок формирования дебиторской задолженности зависит от условий сделки, в рамках которой она возникла. В общем случае ее сумма равна договорной цене реализуемых товаров, работ или услуг.

В состав кредиторская задолженности также включают задолженность своему трудовому коллективу по оплате труда и задолженность перед органами социального и медицинского страхования. Кредиторская задолженность представляет собой компоненту заемных средств. Если в структуре формирования источников оборотных активов преобладает кредиторская задолженность, организация зачастую вынуждена прибегать к разнообразным не денежным формам расчетов, например к бартеру, подвергаться разного рода штрафным санкциям.

Дебиторскую и кредиторскую задолженность по сфере возникновения можно подразделить на две группы:

- задолженность, обусловленную процессами основной деятельности организации;
- задолженность по другим операциям.

Как экономическая категория дебиторская и кредиторская задолженности определяют экономические отношения между поставщиками и заказчиками в процессе купли-продажи продукции, товаров и услуг. Движущий мотив этих отношений - получение экономических выгод в будущем.

Эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью - залог эффективного бизнеса. Дебиторская и кредиторская задолженность являются естественными составляющими бухгалтерского баланса

организации. Они возникают в результате несовпадения даты появления обязательств с датой платежей по ним. Огромное влияние на финансовое состояние организации оказывают как размеры балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности, так и период оборачиваемости каждой из них, поэтому управление дебиторской и кредиторской задолженностью является основой ведения предпринимательской деятельности.

Управление движением кредиторской задолженности - это установление таких договорных взаимоотношений с поставщиками, которые ставят сроки и размеры платежей организации последним в зависимость от поступления денежных средств от покупателей.

Следовательно, практически речь идет об одновременном управлении движением как дебиторской, так и кредиторской задолженности. Практическое осуществление такого управления предполагает наличие информации о реальном состоянии дебиторской и кредиторской задолженности и их оборачиваемости. Речь идет об оценке движения дебиторской и кредиторской задолженности в данном периоде. Поэтому в качестве исходных данных для такой оценки должны быть приняты долги, относящиеся именно к этому периоду. Иными словами, из балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности надо исключать долгосрочную и просроченную. Оставшаяся после этого часть дебиторской и кредиторской задолженности есть основа для оценки периодичности поступления долгов покупателей, достаточного погашения кредиторской задолженности, а также балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности на конец периода при условии их оборачиваемости в соответствии с договорными условиями или установленным порядком расчетов.

В конечном счете все это позволяет ответить на вопрос, обеспечивают ли договорные условия расчетов с покупателями и поставщиками потребность организации в денежных средствах и достаточный уровень его платежеспособности.

Рассмотрим предлагаемый вариант управления дебиторской и кредиторской задолженностью в ООО «Новопокровские тепловые сети» за 2011 г. - 2013 г., представленные в Табл. 1.

Таблица 1

Изменение балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженностей в соответствии с договорными условиями или установленным порядком расчетов

Показатели	Остатки на		
	31.12.2011 г.	31.12.2012 г.	31.12.2013 г.
1 Выручка от продаж, тыс. р.	43704	41545	42418
2 Себестоимость проданную продукцию, тыс. р.	41298	40467	42007
3 Остатки дебиторской задолженности, тыс. р.:	9068	10032	7051
4 Остатки кредиторской задолженности, тыс. р.:	5509	5843	3210
5 Остатки запасов за период, тыс. р.	594	176	268
6 Однодневная выручка от продаж, тыс. р.	119,74	113,82	116,2
7 Средняя оборачиваемость дебиторской задолженности	4,8	4,14	6,02
8 Однодневные затраты на проданную продукцию с учетом изменения остатков запасов, тыс. р.	113,15	1108,87	115,09
9 Средняя оборачиваемость кредиторской задолженности	7,93	7,1	13,21

Исходя из приведенных отчетных данных организации, можно определить показатели, характеризующие движение дебиторской и кредиторской задолженности по данным 2013 г.

Однодневная выручка от продаж составляет $42418/365 = 116,2$ тыс. руб.

Соответствующая ей дебиторская задолженность равна 7051 тыс. руб.

Следовательно, средняя оборачиваемость дебиторской задолженности как результат договорных условий расчетов с покупателями составляет 60,68 дней ($7051 / 116,2 = 60,68$).

Однодневные затраты на проданную продукцию с учетом изменения остатков запасов равны $(42007 + 268)/365 = 115,82$ тыс. руб.

Кредиторская задолженность, относящаяся к оцениваемому периоду: 3210 тыс. руб.

Средняя оборачиваемость кредиторской задолженности, отражающая условия расчетов с поставщиками, расчетов по оплате труда и расчетов с бюджетом, равна 27,72 дня ($3210 / 115,82 = 27,72$).

Проанализировав Табл. 1, видим, что:

- в рамках обозначения дебиторской и кредиторской задолженности не выполняются долгосрочная и просроченная, что свидетельствует об отсутствии финансовых затруднений в ООО «Новопокровские тепловые

сети».

- в среднем через каждые 6,02 дня предприятие получает оплату от дебиторов и через каждые 13,21 дня обязано платить кредиторам.

Еще раз обращаем внимание на то, что эти средние показатели оборачиваемости сложились как совокупный результат всех договорных условий расчетов с покупателями и поставщиками, а также сроков выплат по фонду оплаты труда и бюджету. Поэтому они могут служить для оценки влияния на финансовое состояние организации условий расчетов с покупателями и поставщиками.

Если условия расчетов не нарушаются, то каждые 13,21 дня организация получает денежные средства от покупателей в сумме, равной 7051 тыс. руб., а каждые 27,72 дня уплачивает кредиторскую задолженность в размере 3210 тыс. руб. Если такие же условия расчетов сохраняются и в последующих кварталах, то можно проследить движение платежей дебиторов и кредиторам и состояние денежных средств на каждую дату платежа дебиторов и платежа кредиторам.

При эффективном управлении можно оценить или даже предугадать, порождают ли сложившиеся условия расчетов недостаток средств в обороте или свободные средства в обороте, какова величина названных средств, в течение какого периода времени они имеют место, определить остатки дебиторской и кредиторской задолженности на конец периода, оценить в целом влияние условий расчетов на финансовое состояние организации, факторы, формирующие характер этого влияния. В конечном счете оценка всего перечисленного позволяет принимать решения об изменениях условий расчетов с покупателями и поставщиками в пределах имеющихся возможностей.

В результате анализа оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности с учетом их нормативных значений рекомендуется провести следующие мероприятия:

- принятие решения о замене форм расчетов, или по крайней мере об установлении их оптимального критического уровня на основе анализа эффективности вексельных расчетов или операций по переуступке прав требования долга;

- составление программы по ликвидации задолженности по выплате заработной платы (при наличии такой задолженности);

- рассмотрение возможности реструктуризации задолженности по платежам в федеральный бюджет и внебюджетные государственные фонды.

Для наиболее эффективного управления финансами ООО «Новопокровские тепловые сети» следует создать в собственной организационной структуре планово-экономический отдел или аналитическую службу, для разработки финансовой и экономической политики организации, опираясь на систему бюджетов.

Для получения таких информационно-экономических решений необходимо использование программного обеспечения, которое призвано нивелировать организационную сложность обработки информации на предприятиях. Если ранее это достигалось сложными вычислениями и обработками на компьютере больших объемов документации, то в настоящее время непрерывно усложняющаяся информация совершенствуется с помощью современных программных средств.

В настоящее время существуют такие пакеты прикладных программ, с помощью которых можно не только постоянно информировать руководство предприятия о его работе, но и принимать управленческие решения.

Список литературы

1. Справочно-правовая система «Гарант».
2. Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Новопокровские тепловые сети» за 2013г.
3. Бороненкова, С.А. Экономический управленческий анализ. Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2010. с.5 - 375
4. Савицкая, Г. В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятий. Учебник- М.: Инфра-М, 2010 - 688 с.
5. Рекомендации Лысенко И.В. –аудитора, аттестованного Минфином РФ

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

ФРАКТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФЬЮЧЕРСНЫХ КОТИРОВОК НЕФТИ

Ефимова К.В., Косолапов К.В.

Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова, г.Магнитогорск

Фрактальный анализ в настоящее время получает все более широкое распространение. Т.е. становятся всеобъемлющими такие методы, основанные на инвариантности свойств на разных масштабах отсчетов временных рядов или их приращений, в число которых и входит выбранный нами метод оценки данных. Это следует из того, что для нахождения предопределяющих частот временного ряда часто используется спектральный анализ, который рассматривает их, как гармонические сигналы в сочетании со случайным шумом, который, как мы предполагаем, имеет спектр непрерывного характера. Однако в реальных условиях сложно разделить спектр на гладкий сигнал и случайный шум, а также полученным гармоническим показателям не всегда можно дать осмысленную интерпретацию. Шум, в свою очередь, в реальных данных часто можно охарактеризовать масштабной инвариантностью над некоторым интервалом масштабов $\tau \in [\eta, R]$. Временные ряды финансового характера могут служить примерами описанной ситуации, для которых мы воспользуемся фрактальными методами анализа.

Фракталы стали использоваться в качестве инструмента в экономическом анализе достаточно недавно, это можно сказать и про рынок фьючерсных контрактов, по которым мало информации, посвященной рынку сырой нефти. В данной работе мы ставим целью выяснить, работает ли гипотеза случайного рынка, какая фрактальная размерность соответствует данным контрактам, а также увидеть неперIODическую цикличность и корреляционную длину.

Факторами, влияющими на фрактальную размерность сигнала, являются: инвесторские ожидания, государственное влияние, новости на макроэкономическом мировом рынке.

Для проведения исследования был взят показатель Херста, который характеризуется устойчивостью и минимальным количеством требуемых данных. Изменение цен имеет в своей основе ожидания инвесторов справедливой для них цены, а также некую «чувствительную» компоненту, что дает смещение оценки. Активность на предшествующем отрезке времени влияет на поведение сигнала на следующих временных отрезках, следовательно, можно утверждать, что рынок имеет память о тренде.

При анализе структур мы должны последовательно выделить компоненты временного ряда для каждого отрезка (макросегмента), что даёт возможность при анализе персистентных временных рядов улучшить способность адаптации сигнала для фрактальных методов. Отделение сигнала часто является обязательной частью моделирования сигнала при решении проблемы сжатия данных.

Были рассмотрены данные Нью-Йоркской биржи NYMEX по фьючерсным контрактам № 2 на сырую нефть за период с 04.04.1983 по 28.10.2014 года по недельным и дневным ценам для сравнения улучшения качества преобразований. Первоначальное исследование мы начали с построения сигнала на данных, полученных за определенный нами период времени.



Рис.1. Сигнал для дневных цен фьючерсов для сырой нефти

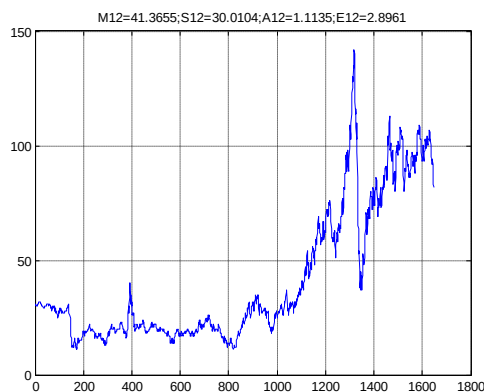


Рис.2. Сигнал для недельных цен фьючерсов для сырой нефти

По построенным графикам мы можем сделать вывод о наличии сильных флуктуаций в определенные периоды времени, что позволяет увидеть спады в экономическом развитии. Судя по дневным данным, резкое изменение происходило в период 2008 года, когда на мировом рынке наблюдался спад производства и экономики в целом. По недельным данным можно оценить количество выбросов информации, достаточных для изменения ожиданий инвесторов.

Для исследования случайных хаотических блужданий, следует обратиться к гистограмме распределения данных

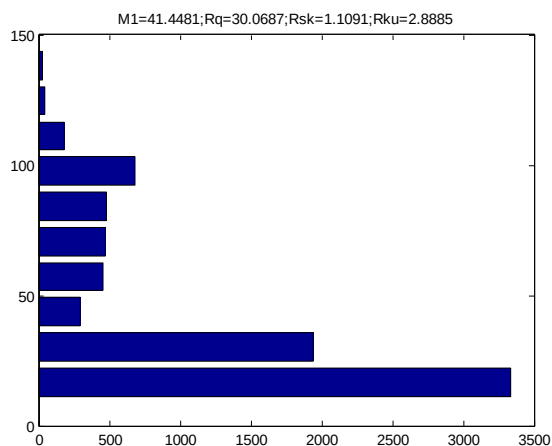


Рис.3. Гистограмма распределения дневных цен на фьючерсные контракты для сырой нефти

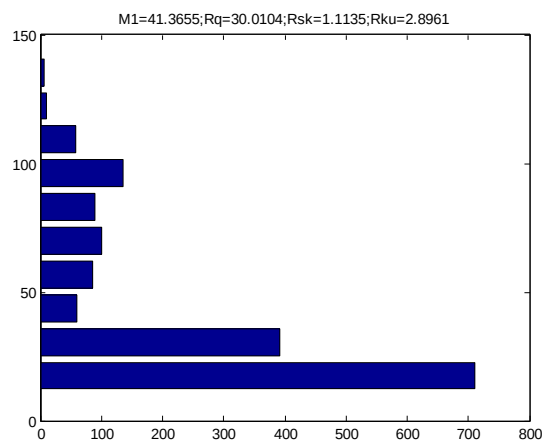


Рис.4. Гистограмма распределения недельных цен на фьючерсные контракты для сырой нефти

Как можно отметить, гипотеза о нормальном распределении данных исключается, а, следовательно, и гипотеза эффективного рынка (ЕМН) и модель оценки капитальных активов (САМР) оказываются неработоспособными для данного рынка фьючерсов.

С помощью программного обеспечения MATLAB используя surgle метод, была определена величина фрактальной размерности D .

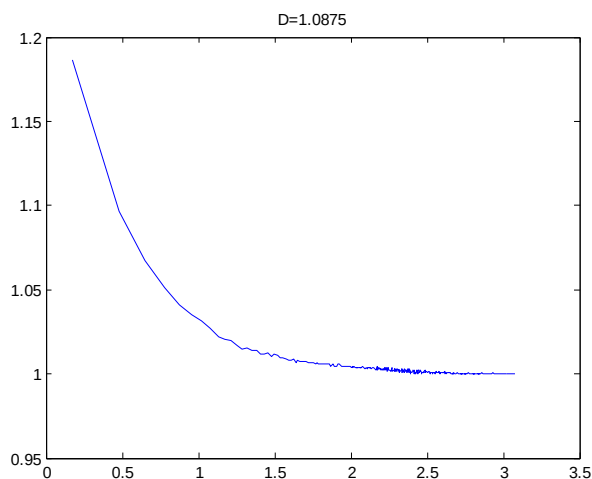


Рис.5. Фрактальная размерность дневных данных ФК№1 NYMEX за 04.04.1983-28.10.2014

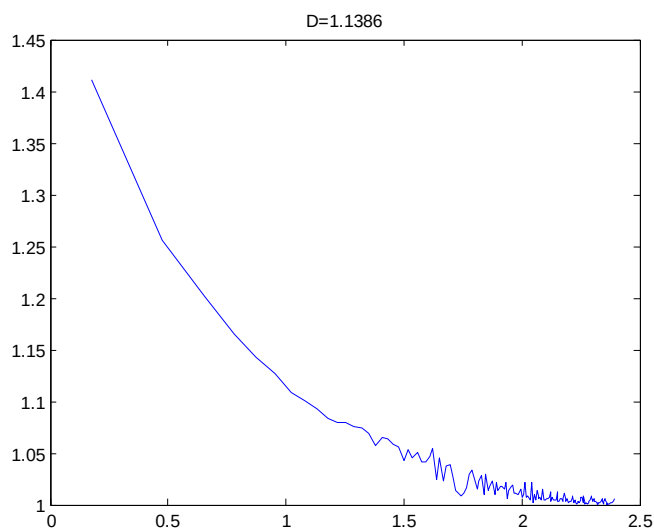


Рис.6. Фрактальная размерность недельных данных ФК№1 NYMEX за 04.04.1983-28.10.2014

Если мы обратимся к формуле, которая демонстрирует связь показателя Херста и фрактальной размерности или размерности Хаусдорфа-Безиковича, $D=2-H$, то получим, что для дневных данных $H=0,9125$, а для недельных – $H=0,8614$. По полученным величинам можно заметить, что шум и случайная компонента более выражены в недельных данных, что не вызывает удивления, потому что недельные данные формируются, как средние из дневных. Показатель $H>0,5$ говорит о том, что мы работаем с трендоустойчивым временным рядом. И чем ближе H к 1, тем сильнее выражен тренд. Следовательно, мы имеем пример хорошей выраженности закономерностей.

Также следует отметить связь корреляционной длины и показателя Херста: $C = 2^{2H-1} - 1$

Показатель C служит для оценки корреляционных соотношений персистентных или имеющих трендовую компоненту временных рядов. Следовательно, если ряд возрастал/убывал в предыдущий период времени, то, скорее всего, он будет сохранять эту тенденцию какое-то время до получения критической информации.

Для нашей исследуемой выборки меры корреляции для дневных и недельных данных соответственно будут иметь вид:

$$C_d = 2^{2 \cdot 0,9125 - 1} - 1 = 0,772, C_n = 2^{2 \cdot 0,8614 - 1} - 1 = 0,65$$

А корреляционная длина, рассчитанная в программном обеспечении MATLAB, представляет собой выражения: $\tau_{u_d}=328$, $\tau_{u_n}=69$, что показывает, длину, на которой наблюдается влияние предшествующих значений, т.е. зависимый тренд.

Совершенные нами исследования показывают, что для фьючерсных контрактов на сырую нефть возможно разработать прогнозную составляющую, которая будет анализировать тренд в зависимости от вводимых начальных условий. В дальнейшем на основе полученных данных может быть разработана система прогнозирования поведения сигнала, которая может использоваться на биржевых торгах.

Список литературы

1. Мандельброт, Б., Хадсон, Р. Л. (Не)послушные рынки: фрактальная революция в финансах. – М.: Вильямс, 2006. – 400 с. Петерс, Э.
2. Фрактальный анализ финансовых рынков. – М.: Интернет-трейдинг, 2004. – 304 с.
3. <http://www.eia.gov> – Independent statistics and analysis

СЕКЦИЯ №6.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

ЗНАЧЕНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА МАТЕРИАЛАХ ОАО "УАПО" Г.УФЫ

Рыбаков А.А., Галлямова Т.Р.

Башкирский государственный аграрный университет, г.Уфа

Налоговая нагрузка - это экономический показатель, характеризующий налоговую систему государства. Вопросы определения сущности, содержания и показателей налоговой нагрузки приобретают особую актуальность в периоды реформирования налогообложения. Традиционно понятие налоговой нагрузки используется при сравнении налоговых систем различных стран или этапов развития налоговой системы отдельного государства. [1]

Рассмотрим различные подходы к определению налоговой нагрузки с точки зрения разных групп ученых, которые мы привели в Табл. 1.

Таблица 1

Различные подходы к определению налоговой нагрузки

Ученые экономисты	Определяет налоговою нагрузку
Миляков Н.В., Пансков В.Г., Майбуров И.А., Юрченко В.Р., Горский И.В, Крейнина М.Н., Бабленкова И.И., Пасько О.Ф., Брызгалин А.В., Теслюк Б.А., Лукаш Ю.А., И.А. Майбуров	долю доходов отдельного субъекта, взимаемую в бюджет в виде налогов и сборов, или как общий объем налоговых платежей. При этом количественная характеристика налоговой нагрузки

	сводится к одному универсальному показателю — усредненному и недостаточно информативному.
Сабанти Б.М., Чипуренко Е.В., Кудрина О.Ю. Е.В. Чипуренко	комплексную характеристику влияния налогообложения на хозяйствующий субъект. Количественно налоговую нагрузку предлагается измерять не одним, а несколькими показателями.
А.Н. Цыгичко М.А Пархачева	«часть совокупной финансовой нагрузки, ограничивающей ресурсы расширения и модернизации предприятий».
О.С. Салькова К.С Виламов	инструмент контроля и планирования многих параметров финансово-хозяйственной деятельности

Итак проанализировав существующие подходы к определению налоговой нагрузки можно сделать вывод, что налоговая нагрузка предприятия - это величина, характеризующая влияние регулярных обязательных платежей налогового характера, взимаемых в пользу государства, на финансовое положение предприятия и определяемая с помощью отдельных показателей или их совокупности.

Мировой опыт в сфере налогообложения показывает, что оптимальная налоговая нагрузка на плательщика должна составлять до 40% дохода. [2]

Налоговое бремя в России предприятий общей системы налогообложения составляет иногда до 70% суммы общей выручки. Такой высокий процент объясняется уровнем налоговой цены выручки, полученной плательщиком и зависит от базы налогообложения и налогов, которые уплачиваются предприятием в бюджет. [2]

В общей системе налогообложения бизнес сейчас платит налог на прибыль (20%), налог на имущество предприятия (региональная ставка, не выше 2,2%), НДС (тарифные ставки 18, 10 или 0% в зависимости от вида операции). Вице-президент «Деловой России» Николай Остарков считает, что для получения точной цифры реальной нагрузки на бизнес в расчет нужно включить еще и нагрузку фонда оплаты труда. В сумме получится около 70%. Положение в рейтинге DB от Всемирного банка является одним из ключевых ориентиров российской экономической политики. В мае 2012 года Владимир Путин подписал Указ о принятии мер, необходимых для повышения позиции России в DB на 100 пунктов (так называемые «сто шагов Путина»), до 20-го места в 2018-м. Сейчас в подкатегории «налогообложение» Россия занимает 56-е место, между Восточным Тимором и Тайванем. По этому показателю страна серьезно отстает от государств своего региона (Европа и Центральная Азия), где средняя налоговая нагрузка — 38,7%. [4]

Отображение результатов деятельности предприятий производит налоговая нагрузка, расчет которой основан на учете таких показателей: прямые и непрямые налоги, единый социальный налог и, конечно, взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев. Ставки налогов принимаются в соответствии с действующим законодательством. При этом должны быть учтены основные факторы, оказывающие существенное влияние на налоговую нагрузку:

- учетная политика предприятия;
- льготы и другие преференции;
- бюджетная, инвестиционная и налоговая политики государства;
- наличие бюджетных дотаций, отсрочек и рассрочек по платежам, а также инвестиционного налогового кредита;
- размещение бизнеса в оффшорной или свободной экономической зоне (на территории России). [3]

На уровне субъекта хозяйствования налоговая нагрузка отражает долю в части совокупного дохода, взыскиваемую в виде налогов. Данный показатель рассчитывается в виде отношения совокупности налоговых платежей к общему объему реализации товаров, услуг и работ. В настоящее время в научной литературе существует достаточно много методик расчетов налоговой нагрузки предприятий. Они отличаются количеством учитываемых налогов и принимаемой во внимание суммы объемов реализации.[1]

Одна из методик оценки налоговой нагрузки — это методика определения налоговой нагрузки экономического субъекта, разработанная Департаментом налоговой политики Министерства финансов Российской Федерации. [2]

$$НН = Н / (ВД + ВНД) * 100\%, \quad (1)$$

где НН – показатель налоговой нагрузки;

Н – сумма начисленных и уплаченных налогов;

ВД – доходы от реализации;

ВНД – внереализационные доходы.

Рассчитаем налоговую нагрузку по методике определения налоговой нагрузки экономического субъекта, по вышеуказанной формуле 1 на примере Уфимского Агрегатного Производственного Объединения (ОАО "УАПО"), где общая сумма налогов на 2013 г. составила 542млн. руб., общая сумма выручки от реализации составила 1706млн. руб., внереализационные доходы составляют 54 мл. руб.

Итак, Налоговая нагрузка за 2013 год (ОАО "УАПО") равна

$$540000000 / (1706000000 + 542000000) * 100\% = 31.\%$$

Налоговая нагрузка за 2012 год

$$480000000 / (1535000000 + 440000000) * 100\% = 31.\%$$

Налоговая нагрузка за 2011 год

$$240000000 / (708000000 + 370000000) * 100\% = 33.\%$$

Можно отметить, что налоговая нагрузка за 3 года на предприятии оптимальна, что дает предприятию возможность для дальнейшего развития и устойчивого финансового состояния на рынке.

Коэффициент налоговой нагрузки представляет собой отношение размера налоговых платежей к финансовому потоку в первоначальном виде. Значения данного показателя находятся в диапазоне от нуля до единицы. [1]

Налоговая нагрузка может регулироваться с помощью методов государственного управления. Например, снижая налоговое бремя на прирост капитала, государство создает благоприятные условия для быстрого развития таких субъектов. [3]

На уровне государства налоговая нагрузка также исчисляется по принципу конкретного субъекта хозяйствования. Однако в этом случае речь идет о доходах бюджета в виде налоговых и неналоговых поступлений, а объем реализации представлен объемами товарооборота по статистическим данным. [2]

Таким образом, эффективность налоговой системы во многом определяется уровнем налогового давления на хозяйствующие субъекты. Существуют определенные границы налоговых изъятий, за пределами которых невозможна активная предпринимательская деятельность. Мировой опыт подсказывает, что государство должно ограничиваться 40 % изымаемых предпринимательских доходов, в противном случае оно неизбежно столкнется с такими негативными последствиями как: сокращение объемов производства; массовое банкротство; разрастание теневого сектора экономики.

Список литературы

1. Евстигнеева А. Правительство России и международные эксперты разошлись в оценках налогового бремени в стране [Электронный ресурс] / А Евстигнеева // РБК Ежедневная деловая газета . - с. 21- 22.
2. Перов, А.В. Налоги и налогообложение [Текст]: учебник / А.В. Перов, А.В. Толкушкин. – М.: Юрайт, 2011. с 453-455.
3. Сизова О.М. Тенденции международного налогового планирования [Текст] / О.М. Сизова // Консультант. - 2009.- № 23. - с. 30- 32
4. Федосимов Б.А. Оценка налоговой нагрузки предприятий [Текст] Б.А. Федосимов // Налоги. - 2012. - № 1. с 23-26

ИСЛАМСКИЕ ФИНАНСЫ СЕГОДНЯ

Боркова Е.А., Исаков И.Р.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г.Санкт-Петербург

Международный финансовый кризис продемонстрировал уязвимость нынешней международной финансовой системы и ее несовершенство. Остро встает вопрос о путях и возможностях возврата нравственных критериев в финансовую сферу. Представители этически-ориентированного бизнеса пути создания более здоровой, в том числе с точки зрения морали, экономики.

В качестве социально-ответственных отношений выступают исламские финансы. Исламские финансы – это отношения по поводу распределения денежных ресурсов между субъектами экономики, основанные на

нормах шариата. Шариат, как известно, - совокупность юридических норм, нравственных принципов и правил поведения мусульманина.

Однако, несмотря на название "исламские", подобные отношения не являются религиозными, поскольку цель последних – пропаганда религиозных взглядов.

В последнее время количество исламских финансовых институтов в мире постоянно увеличивается. Основными факторами развития исламских финансов являются рост численности мусульманского населения в мире, бурное увеличение нефтяных доходов государств Востока и в силу этого заинтересованность и принятие этой системы западными странами, а также поддержка ее на законодательном уровне. Появляются новые крупные игроки на мировом финансовом рынке: исламские банки, фонды, страховые компании. На рынок приходят традиционные банки, открывая исламские филиалы, и другие игроки, стремящиеся получить доступ к инвестициям и частным капиталам клиентов, для которых важно соблюдение в бизнесе определенных принципов. Можно выделить следующие основные принципы:

1. Запрет рибы (от араб. – прирост, приращение, ростовщичество) или «Деньги не должны возникать из денег [5]. Запрет любого ссудного процента объясняется тем, что ростовщичество не ведет к росту благосостояния общества и созданию нового продукта. Поричание ростовщической деятельности присуще и другим религиям. Доход инвесторов должен быть связан с инвестициями в торговлю и производство. Деньги не являются товаром, они лишь мерило стоимости.

2. Запрет гарара (в переводе с арабского - опасность, риск). В условиях договора не допускается излишняя неопределенность и спекуляция, которая может возникнуть вследствие недостатка информации и контроля над исполнением контракта. Наличие гарара в договоре делает его недействительным. То есть не допускаются такие финансовые инструменты, как форварды, фьючерсы, свопы и традиционное страхование.

3. Запрет майсира (от араб. – азартные игры). В экономике майсир понимается как прибыль, возникшая из случайного стечения обстоятельств. В более широком смысле он воспринимается как запрет на перемещение денег с целью их расширенного воспроизводства без создания реального богатства [4]. Это как раз то, чем характеризуется мировая финансовая современность.

4. Харам (в переводе с арабского - «грех»). Согласно шариату, запрещено финансировать операции, связанные с торговлей оружием, порнографией, алкоголем, табаком, брать взятки и ссужать деньги под процент.

5. Разделение рисков. Вследствие запрета взимания процента выплаты процента, тот, кто предлагает денежные средства в долг, становится инвестором, а не кредитором. Собственник капитала наряду с предпринимателем, получающим денежные средства, делит риски с целью извлечения прибыли.

6. Деньги как потенциальный капитал. Деньги становятся реальным капиталом только в том случае, когда их вкладывают в производственную деятельность. Накопление средств и создание сокровищ, спекуляция с аккумулированными средствами без товарного покрытия и обеспечения реальными активами неприемлемо.

7. Ненарушаемость договоров. Этот принцип направлен на обязательное исполнение договорных обязательств, как отдельными людьми, так и финансовыми институтами. Такие требования направлены на снижение рисков, связанных с асимметрией информации и моральным риском. Кроме того, Ислам осуждает получение односторонних преимуществ более информированной стороной контракта.

Для более полного представления о принципах исламских финансов необходимо подчеркнуть, что все участники экономической деятельности должны руководствоваться моральными ценностями, стремиться к максимально справедливому использованию человеческих и материальных ресурсов, соблюдать человеческое достоинство и уважение к труду. Свобода экономической деятельности в рамках закона, простота структуры экономики, умеренность в расходах, осуждение монополизации рынка также относятся к базисным принципам.

Такие особенности исламских финансов привели к образованию своеобразной исламской финансовой системе. Как известно, термин «исламская финансовая система» появился в середине 1980-х гг. Это новый и актуальный способ организации финансовых отношений, доказавший свое право на существование во время финансово-экономического кризиса. История развития исламских финансов представлена главным образом становлением исламских банков. К ним относятся как полноценные исламские банки, так и подразделения традиционных банков, осуществляющие определенные услуги с использованием различных исламских методов финансирования, называемых «исламскими окнами».

Точкой отсчета начала деятельности современной исламской банковской системы принято считать создание в 1975 г. Исламского банка развития и Дубайского исламского банка. К началу 1990-х гг. исламские банки имели достаточное распространение на рынке для того, чтобы привлечь внимание государственных органов и учреждений, заинтересованных во внедрении инновационных продуктов.

С учетом принципов действия исламской финансовой системы кредитная основа финансовой деятельности в исламских банках заменяется на инвестиционную. Таким образом, в качестве одного из основных преимуществ

исламского банка можно назвать то, что он выполняет те же функции, что и традиционный банк, но при этом его деятельность в большей степени соответствует интересам национальной экономики и общества. Исламские банки, как правило, являются универсальными. То есть их деятельность включает и коммерческую, и инвестиционную составляющие. При этом банки ведут себя как аккуратные, консервативные инвесторы. Высокорисковым проектам они предпочитают менее рискованные, приносящие стабильный доход.

Шариатский совет, функционирующий при исламском банке, осуществляет контроль за соответствием сделок банка принципам исламского финансирования. Банки позволяют клиентам финансировать покупку недвижимости или оборудования, строительные и сельскохозяйственные проекты, малый и средний бизнес и прочее и делают это посредством купли-продажи, лизинга или долевого участия. Таким образом, практически все пассивные и активные операции исламских банков имеют аналоги в традиционной банковской системе, и наоборот.

Деятельность исламских банков и иных институтов вышла за пределы рынков мусульманских стран. Количество финансовых институтов, предоставляющих исламские финансовые услуги, в мире в настоящее время достигло 700 организаций. Объем рынка исламских финансов за последние 12 лет вырос почти в 11 раз – с 150 млрд долларов в 2000 г. до 1,6 трлн долларов в 2012 г. Ежегодно активы исламских финансовых институтов растут на 20%. В 2015 г. активы системы исламских финансов составят 3 трлн долларов, увеличившись по сравнению с 2012 г. почти в 2 раза. Рост интереса к исламским финансам обусловлен:

- устойчивостью исламских финансовых институтов перед влиянием кризиса;
- ростом спроса со стороны увеличивающегося мусульманского населения;
- ростом заинтересованности исламских инвесторов в географической диверсификации своих инвестиционных портфелей;

Расширяется география новых участников. Денежное управление Мальдивов выдало лицензию MaldivesIslamicBankPrivate. Кения, Эфиопия, Танзания и Уганда выражают заинтересованность в развитии исламских финансов. Китай, Шри-Ланка и Маврикий также демонстрируют намерения развивать у себя исламский финансовый рынок. Япония рассматривает возможность принятия необходимых поправок к национальному законодательству с целью создания благоприятных условий для обращения исламских финансовых продуктов. Великобритания, как центр исламских финансов в западном мире, пошла еще дальше, разработав государственную стратегию по развитию исламских финансов у себя в стране. Исламские институты открылись в Австралии, Азербайджане, Нигерии, Омане, Пакистане, Катаре и России.

Если говорить о региональном разрезе в области развития исламской экономики в России, то Татарстан является одним из лидеров. Прежде всего, потому, что это один из исторических центров Ислама в России, далее, потому что усилиями многих отдельных личностей были созданы и развиваются такие проекты, как KazanSummit и многие другие проекты, которые сопутствуют этому саммиту, это и Татарстанская международная инвестиционная компания. Также, развитию исламских экономических отношений способствует существование многих проектов в области халяльного бизнеса, инфраструктуры. К тому же активно входит в эту тему Кавказ, прежде всего Дагестан и Чеченская Республика.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что исламские финансы приобретают все большую популярность далеко за пределами традиционных мусульманских государств. Западные страны интересуются продуктами и услугами исламских финансовых институтов и делают существенные шаги для прихода их на свои рынки. Россия имеет все предпосылки для движения в этом направлении, которые, несомненно, нужно учитывать и использовать для развития исламских финансов, чтобы не только развить национальный финансовый рынок, но и, как отмечалось, направить средства на развитие реального сектора экономики. Это даст нашей стране конкурентные преимущества. А в условиях принятия со стороны Запада экономических санкций в отношении России поиск финансовых ресурсов на Востоке приобретает важную роль.

Список литературы

1. Ахмедов Ф.Н., Букофтан Л. Ф. Развитие исламского банкинга в условиях мирового финансового кризиса журнал Банковское дело 38 (518) – 2012
2. Ахмедова Э.С. Финансовая система в исламской экономической модели Вестник томского государственного университета №3(19) 2012
3. Боркова Е.А. Использование динамической модели оценки инвестиционного климата в управлении инвестиционными процессами // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2013. №5(64). С. 19-24.
4. Горохов С.А. Ислам и мировая экономика. Части I и II// Экономическая и философская газета
5. Рыкова И.Н., Андреева Е. В. «Развитие исламского банкинга и новых финансовых инструментов»
6. Ибраева М. Исламские нюансы // Миллионер. 2011. № 26–28.

УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Юшкевич О.С.

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

Экономическая безопасность государства – это характеристика функционирования национальной экономики, выражающая ее способность обеспечивать стабильное и прогрессивное развитие национальной экономики, создавать и поддерживать благоприятные условия жизни людей, своевременно реагировать на возникающие неблагоприятные факторы и условия, нейтрализовывать действующие угрозы благосостоянию населения и народному хозяйству.

В 2014 году на фоне роста геополитической напряженности экономическая безопасность России столкнулась с рядом угроз: значительный отток капитала, офшоризация экономики, замедление роста экономики и сокращение притока инвестиций.

Центральный Банк России прогнозирует, что в 2014 отток капитала из российской экономики составит \$90 млрд., а по прогнозам Минэкономразвития, отток капитала из РФ в 2014 году может составить от \$90 млрд. до \$120 млрд. или около 5 триллионов рублей²².

Отток капитала из страны оказывает сильный отрицательный эффект на экономику государства, так как те средства, которые могли быть инвестированы непосредственно в российский рынок уходят за рубеж.

К причинам оттока капитала из России относятся: неблагоприятный внутренний инвестиционный климат, как для иностранных, так и для российских предпринимателей, низкая эффективность внутреннего инвестирования, несовершенство валютного регулирования, активное использование отечественными предпринимателями офшорных зон. В сложившейся текущей ситуации к причинам бегства капитала, по мнению Центрального Банка РФ, можно отнести следующие факторы: события на Украине и введение санкций рядом стран в отношении российской экономики, которые значительно ухудшили условия привлечения внешнего финансирования, фактически закрыв внешние рынки капитала во второй половине 2014 года²³.

Отток капитала угрожает нормальному денежному обороту в России. Как отмечают эксперты, большая часть оттока денежных средств связана, прежде всего, с возвратом иностранных кредитов и обслуживанием внешних долгов.

Большую часть денежной базы нашей страны формируют иностранные источники и их уход нарушает сложившуюся в российской экономике схему денежного оборота. Важнейшей задачей в этой связи являются: создание более привлекательных условий кредитования для отечественных компаний на внутреннем российском финансовом рынке, расширение мощности банковской системы страны, существенное повышение уровня монетизации.

Серьезное влияние на экономическую безопасность страны оказывают офшоры. В российской практике наблюдается сознательное, регулярное и хорошо организованное перемещение капитала за рубеж с использованием нелегальных схем. Для государства движение капитала через офшорные зоны оборачивается недополучением в бюджет средств в виде налогов.

Правительство разрабатывает комплекс мер по деофшоризации российской экономики. С 2015 года вступают в силу поправки в Налоговый кодекс РФ, которые ужесточат администрирование ряда налогов и затруднят отток капитала в офшорные зоны. В частности, Федеральный Закон от 24.11.2014 № 376-ФЗ вводит новые понятия «контролируемая иностранная компания» и «контролирующее лицо». Контролирующее лицо обязано уведомить налоговые органы о своем участии в капитале иностранных предприятий. За непредставление сведений о контролируемой иностранной компании либо представление недостоверных сведений предусмотрен штраф в размере 100 тысяч рублей по каждому предприятию. Поправки в Налоговый кодекс, предполагают создание механизма налогообложения прибыли офшорных компаний. Минимальный размер прибыли, подлежащий декларации, составит в 2015 году 50 миллионов рублей. В 2016 году он снизится до 30 миллионов

²² <http://economy.gov.ru/minec/press/news/201420111820>

²³ <http://www.interfax.ru/business/406253>

рублей, а после 2017 года составит 10 миллионов рублей²⁴. Целью этих мер является достижение контроля за движением капитала, пресечение сомнительных операций и схем, через которые капитал утекает за рубеж. В основном эти меры разрабатываются для операций ближайшего будущего, что заставляет бизнес активизировать офшорные операции до конца 2014 года.

Следующей значительной угрозой экономической безопасности является замедление роста экономики. По последнему прогнозу Банка России:

- в 2014 году ожидается рост ВВП России на 0,3%,
- в 2015 году прогнозируют 0%,
- в 2016 году ВВП вырастет на 0,1%,
- в 2017 году ожидаемый рост ВВП составит 1,6%²⁵.

Падение цен на нефть привело к тому, что экспорт природных ресурсов больше не может обеспечивать активный рост экономики страны. Потребительский спрос населения сокращается из-за падения темпов роста реальных доходов, сокращения роста объемов потребительского кредитования и инфляции, которая по прогнозным оценкам, составит в 2014 году более 8%. Активизировать рост российской экономики могут инвестиции. Однако, инвестиции в российскую экономику в третьем квартале 2014 года снизились в годовом выражении на 2,4%. Подобная тенденция наблюдалась на протяжении всего года: в первом квартале инвестиционная активность сократилась на 4,8%, во втором — на 1,4% год к году²⁶.

Среди экспертов распространено мнение, что российская экономика может получить толчок к развитию за счет инвестиционного спроса со стороны госкомпаний в сфере инфраструктурных проектов. Инфраструктура не окупается сама по себе, но оказывает позитивное влияние на целый комплекс отраслей, через подъем территорий и целых регионов. Инфраструктурные проекты предполагают социально-экономическое развитие территории, её индустриальной базы, создание соответствующих жилищных условий для населения, здравоохранения, образования и т. д. В будущем, когда экономика начнет восстанавливаться и подниматься, в страну вернутся активы частных инвесторов во многом благодаря развитой инфраструктуре, которая является важной составляющей инвестиционного климата.

Таким образом, отток капитала угрожает экономической безопасности России из-за отсутствия необходимого внутреннего инвестирования экономики, а офшоризация экономики приводит к недополучению государством налогов от налогообложения «убежавших» в офшоры капиталов. Все это свидетельствует не только об экономической слабости и политической нестабильности российского государства, но и о низкой инвестиционной привлекательности страны. Без увеличения притока инвестиций невозможно в длительной перспективе добиться роста темпов ВВП, без роста которого, в свою очередь, невозможно обеспечить устойчивое экономическое развитие государства и обеспечение его национальной и экономической безопасности.

Для реализации возможностей экономического роста на основе новой финансово-инвестиционной и технологической системы требуется мощный иницирующий импульс инвестиционной и инновационной активности с целью обновления машиностроительных (базовых) отраслей экономики. Только в этом случае на обновленной промышленно-интеллектуальной базе будет обеспечено существенное увеличение объемов выпуска продукции внутри страны и реализована насущная потребность проведения технологического обновления промышленности и стимулирования процессов импортозамещения.

Необходимо пересмотреть стратегию в сфере экономической безопасности таким образом, чтобы она в полной мере обеспечивала создание привлекательного инвестиционного климата не только для иностранных, но и для российских компаний. Решению этой задачи могли бы способствовать следующие меры: реализация законов по деофшоризации экономики; стимулирование российских инвестиций в реальный сектор экономики и инфраструктурные проекты; совершенствование налоговой системы РФ; введение моратория на изменение действующего налогового законодательства («правил игры» для бизнеса); удешевление ставок и упрощение условий выдачи внутреннего кредита.

Список литературы

1. Федеральный закон от 24.11.2014 № 376-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний)»

²⁴ Федеральный закон от 24.11.2014 № 376-ФЗ "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)" <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201411250003?index=0&rangeSize=1>

²⁵ <http://www.interfax.ru/business/406253>

²⁶ <http://economy.gov.ru/minrec/press/news/201420111820>

- компаний и доходов иностранных организаций)»
<http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201411250003?index=0&rangeSize=1>
2. <http://economy.gov.ru/minec/press/news/201420111820>
3. <http://www.interfax.ru/business/406253>

СЕКЦИЯ №7. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

СЕКЦИЯ №8. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ВУЗОВ

Толочко Е.А.

ФГБОУ ВПО Алтайский государственный университет, г.Барнаул

Необходимым условием для формирования инновационной экономики и подготовки квалифицированных кадров является эффективная система инновационной деятельности высших учебных заведений.

Тема инновационной инфраструктуры вуза в настоящее время является особенно актуальной для российских учебных заведений в связи с выходом Постановления Правительства Российской Федерации от 9 апреля 2010г.№219, которым утверждено Положение о государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры, включая поддержку малого инновационного предпринимательства, в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования.

Указанное постановление, а также иные подобные акты, хотя и содержат вполне конкретные положения по поводу того, как должна выглядеть инновационная инфраструктура вуза и какие задачи она должна решать, все же оставляют определенный простор для инициативы вуза в расстановке акцентов при создании элементов инфраструктуры и определении ее функций. И поэтому вопросы: какая и для чего нужна инновационная инфраструктура,

- вузы решают большей частью самостоятельно [2].

Малые инновационные предприятия являются важным составляющим компонентом инновационной системы, а также ключевым фактором в обеспечении устойчивого экономического роста и инновационного развития регионов. МИП нацелены на получение прибыли за счет реализации востребованной на рынке наукоемкой продукции и оказания высокотехнологичных услуг.

Целью создания данных предприятий при вузах является, в том числе, адаптация исследований и разработок к требованиям реального сектора экономики и обеспечение их коммерциализации. МИП при вузах должны стать механизмом по стимулированию развития эффективных связей: между научно-образовательным и производственным сектором экономики.

С принятием Федерального закона от 02.08.2009 г. №217-ФЗ вузы получили возможность создавать малые инновационные предприятия, причем как единолично быть его учредителем, так и привлекать других лиц в качестве соучредителей данного предприятия. Федеральный закон обеспечил нормативно-правовую основу для создания бюджетными образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения принадлежащих и стоящих на бухгалтерском балансе результатов интеллектуальной деятельности (РИД): программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау). Также, физические и юридические лица получили возможность вкладывать в уставной капитал предприятия не только денежные средства, но и оборудование, а также иное имущество, необходимое для деятельности МИП.

Малые инновационные предприятия вправе получить в аренду помещения на территории вуза без проведения последним конкурсов и аукционов, а также применить упрощенную систему налогообложения, что позволит им снизить налоговую нагрузку и упростить ведение налогового и бухгалтерского учета [1].

По итогам 3-го квартала 2014 года в Базу данных учета уведомлений о создании научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ Министерства образования и науки РФ занесено 2008 МИП, из них 1966 МИП создано в 248 вузах и 42 МИП создано в 31 научно-исследовательских институтах (далее – НИИ) [5]. Таким образом, основной интерес к созданию МИП проявляют вузы, учредитель которых — Министерство образования и науки РФ. Остальные министерства и ведомства, являющиеся учредителями вузов и НИИ, не проявляют видимой активности в стимулировании создания и деятельности МИП, создании нормативного поля для деятельности МИП.

Тем не менее, по результатам мониторинга, проводимого Министерством образования и науки РФ, лишь треть малых инновационных предприятий являются действительно работающими, а не созданными для отчетности перед министерством. Растущее число предприятий, образованных исключительно «для отчетности», остается проблемой.

По результатам анкетирования высших учебных заведений Российской Федерации к основным препятствиям эффективного развития инновационной деятельности на базе высших учебных заведений, относятся недостаточное финансирование (48%), отсутствие опыта маркетинга инноваций (46%) и непрофессиональное управление инновационными проектами и процессами (33%), а также низкая коммерческая эффективность научных разработок (33%). Так же отмечены: проблемы кадрового обеспечения и оплаты труда в вузах; проблемы нормативно-правовой базы и несовершенство законодательной базы, проблемы налогообложения; отсутствие спроса на отечественные инновации со стороны частного бизнеса [3].

Отдельные вузы формируют собственные механизмы поддержки предпринимательской деятельности, находя новые способы мотивации различных групп научно-образовательного сообщества к предпринимательству даже в условиях неблагоприятного инвестиционного климата. В настоящее время создание МИП идет не только на базе вузов, которые имеют технический или технологический профиль деятельности, но и при гуманитарных и классических университетах (включая юридические и экономические, а также вузы в области сервиса, транспорта, государственной службы и пр.)

Создание инновационной инфраструктуры дает возможность получить дополнительные средства за счет коммерциализации научных разработок, привлечь к сотрудничеству крупные компании и предприятия, а также это хороший стимул для развития научно-исследовательского потенциала, сохранения кадров.

Инновационная инфраструктура рассматривается как организационная форма, в рамках которой происходит генерация новых идей и знаний и формируется слой инициативных людей, готовых создавать малый бизнес. Главным результатом работы над созданием инновационной инфраструктуры является не количество созданных малых инновационных предприятий, а появление в вузе инновационной культуры. При таком понимании инновационная инфраструктура – это не только привычные всем технопарки, инновационные центры и бизнес-инкубаторы, но и школа кадров, которым предстоит определять будущий предпринимательский облик университета.

Делая вывод по полученным данным о деятельности малых инновационных предприятий, можно сказать, что число привлеченных сотрудников к деятельности предприятий не велико, и во многом причины пока еще скромного развития МИП связаны с инфраструктурной поддержкой, менеджментом и наличием заказов на инновационные разработки со стороны потенциальных потребителей [4].

В связи с тем, что основные проблемы, которые препятствуют развитию МИП, заключаются в сфере коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, можно сформулировать следующие задачи в направлении развития малых инновационных предприятий в вузах:

- стимулирование участия МИП в конкурсах поддержки малому предпринимательству на региональном и Федеральном уровнях;
- ежегодное проведение в вузах инвентаризации РИД, с целью создания профессорско-преподавательским составом вузов коммерчески привлекательной интеллектуальной собственности;
- проведение маркетинга и оценки привлекательности разработок и результатов деятельности МИП на региональном уровне
- повышение активности ППС, аспирантов и студентов в работе МИП;
- организация методической помощи МИП по проблемам защиты интеллектуальной собственности, составлению бизнес-планов, экспертной оценки проектов и др.

Важнейшим результатом функционирования инновационной инфраструктуры вуза, является связь науки и производства, для дальнейшего развития научных школ и творческой реализации студентов и аспирантов.

Список литературы

1. Власов А.Ф. Реализация 217-ФЗ как составляющая развития инновационной инфраструктуры вузов. Первые итоги и перспективы. Материалы 6 международного форума от науки к бизнесу./А.Ф. Власов.— М.: Изд-во «СОЛО», 2012.-36с.
2. Волков А.Т. Инновационная инфраструктура вуза: Учебно-методическое пособие/ Волков А.Т. и др. Под общ. ред. Медовникова Д.С.-М.:МАКС Пресс, 2011.-236с.
3. Рыкова И.Н. Оценка научно-исследовательской и инновационной деятельности высших учебных заведений Российской Федерации: Научный доклад. / И.Н. Рыкова, В.А. Юрга, А.И. Привалов, Е.С. Зимина.- М.: Финансовый ун-т, 2011. - 116 с.
4. S&TRF – Наука и технологии РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=223&d_no=41450. – (Дата обращения: 16.09.2014).
5. Учет и мониторинг малых инновационных предприятий научно-образовательной сферы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <https://mip.extech.ru/> - (Дата обращения: 28.11.2014).

ОРГАНИЗАЦИЯ ТРАНСФЕРТА ЗАТРАТ НА СТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Кудрякова М.А.

Вологодский государственный университет, г.Вологда

Строительная индустрия является одной из основных отраслей муниципального хозяйства. По данным статистической отчетности в структуре ВРП строительство составляет 12,4% от итоговой добавленной стоимости произведенных в 2012 году товаров и услуг. Объем жилищного строительства в Вологодской области с января по сентябрь 2014 года достиг 524,2 тыс. кв. м., что в 1,57 раз превосходит данный показатель в аналогичный период в 2013 году. Проанализировав динамику затрат на строительство и средней цены на первичном рынке жилья на 1 метр квадратный (Рисунок 1), можно сделать вывод о том, что прямой зависимости между данными показателями не наблюдается. Таким образом, существует проблема ценообразования в строительстве под влиянием процессов, не связанных с изменением прямых операционных затрат.

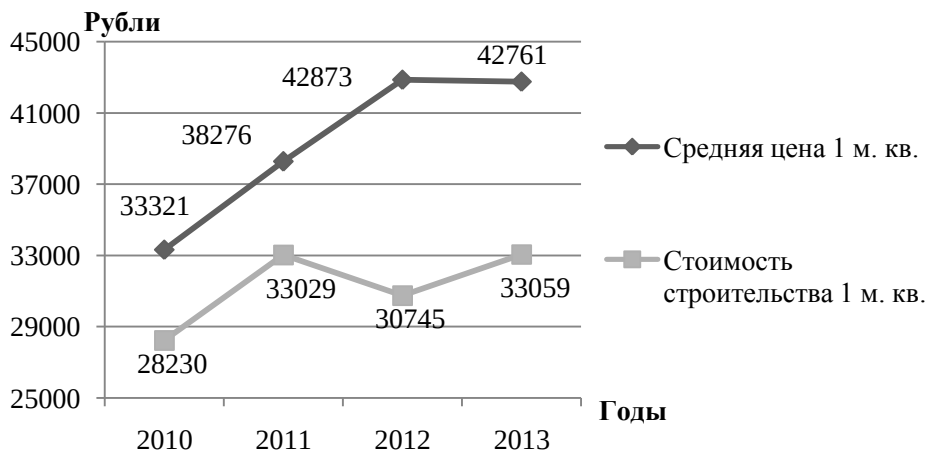


Рис.1. Взаимосвязь динамики затрат на строительство и средней цены на первичном рынке жилья 1 м. кв. в 2010-2013 гг.

Подходам к управлению затратами строительных организаций посвящены множество научных статей, семинаров и обучающих программ. В то же время на практике многие организации инвестиционно-строительной сферы сталкиваются с проблемами, которые не позволяют выстроить действительно эффективную систему управления затратами [1]. В настоящее время в условиях инновационной рыночной экономики является актуальным переход от традиционной системы бухгалтерского учета, основанной на нормировании, к проектированию операционных затрат на основе рыночного уклада и ведению управленческого учета, как способа обеспечения заданной доходности технологического процесса строительства. Инновационное решение заключается в организации на предприятии самоуправляемой производственно-технологической системы.

Таким образом, целью исследования является проектирование операционных затрат на строительном предприятии путем организации их трансферта по переделам, каждый из которых формирует потребительские свойства объекта строительства и обладает рыночной стоимостью. Объектом исследования являются строительные предприятия Вологодской области. Предметом – выступает механизм учета затрат при реализации проекта жилой застройки на основе инновационного рыночного уклада.

Научная новизна исследования заключается в разработке подхода к организации производственного процесса на строительном предприятии с помощью трансферта операционных затрат, который позволит формировать рыночную цену готового объекта на основе стоимости технологических переделов, обладающих заданными потребительскими свойствами.

Основой системы ценообразования в России уже на протяжении многих лет является сметно-нормативная база, которая включает в себя государственные сметные нормативы и другие документы, необходимые для определения сметной стоимости строительства и обладает рядом особенностей, отличий от общепринятых в рыночной экономике принципов, которые выражены в следующих положениях:

1. В результате длительности процесса строительства сметная стоимость строительства в текущих ценах на определенный период времени не соответствует фактической стоимости строительства, определенной после сдачи объекта в эксплуатацию.

2. Вследствие большого количества субъектов возникает проблема организации, координации и контроля деятельности различных организаций, вовлеченных в процесс строительства, проблема осуществления окончательного достоверного учета стоимости строительства.

3. Высокий уровень ресурсоемкости приводит к проблеме целостного учета огромного количества применяемых строительных материалов, отслеживания их цен на рынке, определения уровня трудозатрат и т.д. В стоимость строительства объекта входят следующие элементы:

- цена земельного участка;
- стоимость подвода/обеспечения всеми необходимыми инженерными коммуникациями;
- материальные затраты (затраты на строительные материалы и электроэнергию, строительно-монтажные конструкции);
- амортизация машин и оборудования;
- затраты на оплату труда;
- затраты на транспортирование и складирование;
- доход строительной организации.

Элементы операционных затрат, входящие в стоимость, структурированно отражены на Рисунке 2 по группам в соответствии с гл. 25 НК РФ.

4. Многообразие видов строительных объектов. В рамках этого вопроса существует проблема стоимости строительной продукции. Так как каждый объект является уникальным, то цена подлежит корректировке в зависимости от этапа процесса строительства.

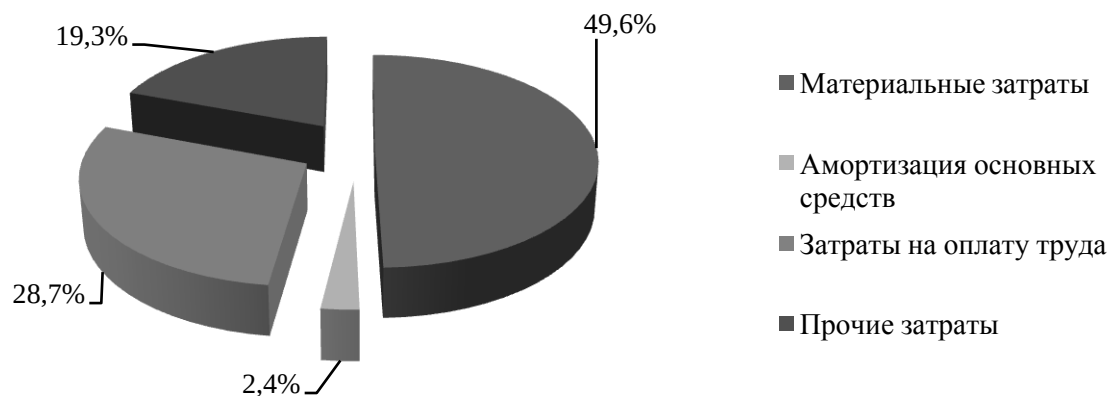


Рис.2. Структура прямых операционных затрат на производство строительных работ по Вологодской области в 2012 году

Ситуационный анализ показывает, что в настоящее время происходит формирование рыночного уклада, основанного на трансферте операционных затрат и потребительских характеристик поперечно. Это является актуальным и для строительной отрасли. Аналогично любому производственному предприятию строительное – это комплекс производственно-технологических систем. В фрактальном подходе данный комплекс производит продукцию или технологический передел имеющий рыночную стоимость. [2]

Процесс строительства включает несколько последовательных этапов. Земельные работы, фундаментные работы, установка каркаса, кровельные работы, возведение стен, проемов, полов, отделочные работы включаются в смету, учитывающую общие прямые затраты по проекту конкретного объекта. На основе фрактального подхода будет целесообразным сформировать зоны финансовой ответственности с трансфертом операционных затрат и потребительских свойств продукции по бригадным участкам в соответствии с видом выполняемых работ. Каждый центр финансовой ответственности, на основе метрологического обеспечения своих производственных параметров, сформирует цену последующих переделов. В результате трансферта потребительских свойств по переделам будет сформирована стоимость, позволяющая получить запланированный доход. Таким образом, будет обеспечено решение вышеперечисленных проблем, существующих в системе ценообразования и учета затрат в строительной отрасли.

Список литературы

1. Асаул, А.Н. Управление затратами в строительстве/ Под ред. А.Н. Асаула., М.К. Старовойтова, Р.А. Фалтинского – СПб: ИПЭВ, 2009. -392с.
2. Шичков, А.Н. Ситуационный анализ рыночного уклада в муниципальном округе (районе): монография / А.Н. Шичков. – Вологда: ВоГТУ, 2013. – 207 с.

СЕКЦИЯ №9.

ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

СЕКЦИЯ №10. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

АРТ-ЯРМАРКИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ИНТЕРЕСОВ ТНБ

Оникова Е.В., Королева Н.Н.

Волгоградский государственный технический университет, г.Волгоград

Снижение доверия к ценным бумагам инвесторов стимулировало развитие альтернативных банковских продуктов. Продолжает расти интерес к инвестициям в такие объекты как драгоценные камни, фотографии и произведения искусства. Услуга арт-банкинга становится популярной не только у сверхбогатых людей, пользующихся услугами private-banking, но и у населения с доходом выше среднего. На группу владельцев капиталов для инвестирования в размере от 50 тыс. долл. США до 500 тыс. долл. делают ставки многие финансовые учреждения США и Европы [7]. Благодаря же законодательным изменениям, касающихся финансовых инвестиций компаний в произведения искусства (например, устранение препятствий в сфере оборота предметов искусства [8]), арт-банкинг может перейти на новый уровень.

Для транснациональных банков (ТНБ) наиболее привлекательным способом продвижения этой услуги являются арт-ярмарки, которые являются одной из самых популярных форм торговли на арт-рынке. Конечно, в первую очередь арт-ярмарки ориентированы на владельцев миллиардных состояний. За последние 5 лет число миллиардеров увеличилось в три раза, достигнув 2170 человек, всего в их распоряжении находится \$6,5 млрд, говорится в докладе Wealth-X и UBS[3]. Среди стран, расширивших свое влияние на арт-рынке выделяются Катар, Россия и Китай. По словам владельца галереи в Лондоне, Тимоти Тейлора «Сегодня все изменилось, и это процесс глобального масштаба. Нынешние клиенты не просто обеспеченные люди – это гении, сделавшие головокружительную карьеру в своей области, будь то развлечения, технологии или недвижимость [4]». В свою очередь исполнительный директор FineArtFund Филипп Хоффман отмечает, что «многие начинающие коллекционеры стремятся участвовать в общественной жизни, однако они не забывают о прибылях. «Искусство больше не приобретают только для удовольствия, оно давно стало финансовым активом [4]».

Помимо обывателей, воспринимающих арт-ярмарки как способ времяпровождения, существует широкий круг людей, которые нацелены на знакомство с друг с другом, с клиентами, художниками и кураторами, что делает приобретение искусства куда более интересным занятием нежели просто поход в галерею, тем более что большинство галерей современного искусства по всему миру находятся в ситуации, когда расходы на поддержание деятельности превышают доходы от нее, когда все время необходимо поддерживать статус и привлекать новых клиентов. Вследствие этого рентабельных галерей мало [5].

По всему миру ежегодно проводятся сотни арт-ярмарок, но внимание ТНБ привлекают лишь крупнейшие из них:

- BERLINER LISTE;
- Fiac;
- Art Basel Hong Kong;
- JustMad 4;
- Art Brussels;
- Art Basel;
- Frieze London;
- PULSE NewYork и некоторые другие.

Несмотря на то, что последствия финансового кризиса 2008-2009 годов продолжают сказываться на мировой экономике, ТНБ по-прежнему охотно вкладывают средства в развитие арт-банкинга и финансирование арт-ярмарок. Так, банковский консорциум UBS спонсировал арт-ярмарку современного искусства Art Basel в Швейцарии в 2014 году, с которой он сотрудничает уже на протяжении 20 лет. Выступая перед журналистами, директор Art Basel Марк Шпиглер и глава банка UBS, генерального спонсора ярмарки, Серджо Эрмотти отметили высокую эффективность взаимного сотрудничества в области арт-рынка, в частности, распространении экспансии на восток (Art Basel– Hong Kong). Это значит, что деловая составляющая опутывает цепкой паутиной последние островки «анархии» искусства [2].

Нужно отметить, что Art Basel является одной из наиболее известных арт-ярмарок в мире. В 2011 году общая сумма сделок достигла 1,8 млрд. долл, вернувшись таким образом к предкризисным показателям 2008 года [6]. В 2012 году были представлены предметы искусства из 300 галерей 36 стран мира. Общая стоимости выставленных шедевров достигла 2 млрд. долл [6]. В 2013 году уже одних только продаж было совершено на сумму более чем 2 млрд. евро. На арт-ярмарке можно было увидеть работы из 304 галерей со всего света, а за 6 дней ArtBasel посетили более 70 000 человек [6]. По подсчетам Вивиан Эберсман, возглавляющей отдел экспертизы произведений искусства страховой компании AXA Art, в этом году ярмарка наторговала более чем на 3 млрд. долл., что в полтора раза больше, чем, например, на ярмарке в 2011 году, и что в целом выглядит вполне соответствующим аукционным рекордам последнего месяца. «Больше 10 млн. долл. за работу – сейчас это становится нормой», – резюмировала Эберсман [4]. По некоторым данным, UBS – основной спонсор Арт Базеля – привез на ярмарку 4,200 своих клиентов (в прошлом году 3,800), состояние каждого из них составляет 10 млн. долл. и выше. Еще один момент, который нашел отражение в отчете TEFAF, – 5%-й рост числа продаж, сделанных на ярмарках, укрепивший их положение. Более 36% мировых продаж сделаны на арт-ярмарках [4].

В Art-Basel 2014 года участвовали 285 галерей из 34 стран, которые представляют искусство XX и XXI веков [1]. Событие отметилось большим числом посетителей, открытием новых молодых художников и хорошими продажами.

Услуги арт-банкинга, которые оказывал UBS на арт-ярмарке предоставляются непосредственно под брендом этой кредитной организации. По той же схеме работает и DeutscheBank. Сайты этих банков знакомят с информацией об арт-консультантах, новостями арт-рынка, и, конечно, на них наглядно представлены подробнейшие каталоги произведений искусства, а также организованы онлайн-трансляции выставок. DeutscheBank выпускает журнал, посвященный исключительно теме искусства и инвестиций в него (TheNewDeutscheBankArtMagazine), который можно посмотреть в режиме онлайн [7].

Основанная в 2002 году Frieze обрела популярность в 2004 благодаря щедрому финансированию DeutscheBank. Банк имеет собственный VIP зал, где обслуживается около 1000 клиентов и 350 работников банка, интересующихся современным искусством. Сам банк регулярно приобретает работы на Frieze в свою коллекцию, состоящую из 50,000 произведений. В этом году было куплено порядка 36 графических работ у 15 художников, общей стоимостью порядка 550,000 евро. Общий бюджет расходов на ярмарку в самом начале своего участия составил 150,000 фунтов (\$279,000). Ежегодная выставка-ярмарка искусств в Лондонском Regent'sPark стала одним из важнейших арт-событий современности. Под патронатом DeutscheBank собираются самые именитые галереи из Мадрида, Нью-Йорка, Копенгагена, Амстердама, Берлина, Варшавы, Лондона и других городов со всего мира.

Преимущества патронажа арт-ярмарок очевидны: банки получают отличный способ привлечения состоятельных клиентов, продвижение услуги арт-банкинг, а также возможность видеть и бронировать интересующие их работы задолго до начала ярмарки и по более привлекательной цене.

В ближайшей перспективе ТНБ будут расширять свое влияние на арт-рынке, в том числе и через организацию различных арт-ярмарок. Также планируется предоставления клиентам банка полного пакета услуг – от консультаций по поводу произведений искусства до кредитования покупок этих самых произведений. Это позволит банкам создать имидж надежных и следующих мировым тенденциям учреждений, которые умеют сохранять и приумножать капитал своих клиентов.

Список литературы

1. Art Basel 2014: гид по ярмарке // [Text file]. URL <http://www.buro247.ru/culture/our-choice/art-basel-2014-gid-po-yarmarke.html>
2. Art Basel 2013// [Text file]. URL <http://www.imhoart.uz/ru/informer/2156-art-basel-2013.html>
3. Wealth-X and UBS billionaire census 2014// [Text file]. URL <http://www.billionairecensus.com/home.php>
4. Итоги ярмарки Art Basel Miami// [Text file]. URL <http://www.theartnewspaper.ru/posts/344/>
5. Коваль, К.Е. Арт-ярмарки и онлайн-аукционы против традиционных галерей: кто победит? / К. Е Коваль // [Электронный ресурс] Профессионалы.: офиц. сайт. – Режим доступа http://professional.ru/Soobschestva/skulptura/_art-yarmarki_i_onlajn-aukciony_protiv_tradiconnyx_33204432/#topic (дата обращения: 18. 08. 2011)
6. Официальный сайт арт-ярмарки Art-Basel// [Textfile]. URL <https://www.artbasel.com/>
7. Перспективы финансово-консультационного сопровождения инвестиций в искусство// [Textfile]. URL <http://hallart.ru/other/prospects-of-financially-consulting-support-investments-into-art>

8. Федеральный закон от 25.06.2002 N 73-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации»// [Textfile]. URLhttp://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_148669/

ИНТЕРЕСЫ РОССИИ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Шумакевич Н.В.

Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского
Балашовский институт, г.Балашов

Центрально-азиатский регион всегда входил в зону интересов Российской Федерации. Но до сегодняшнего дня Россия не смогла выработать цельную, долгосрочную политику в отношении этого региона, хотя прилагает усилия наладить отношения со странами Центральной Азии и надеется на многостороннее взаимодействие с ними.

Значимыми факторами в направлениях российской политики в Центральной Азии являются:

- Центральная Азия – это важный регион для России в вопросах обеспечения безопасности южных границ.
- нефтяной фактор имеет особую значимость этого региона для России и определяет желание России сохранить влияние в каспийском регионе.
- Центральная Азия является для России территорией зоны базирования силовых средств защиты.
- Важным экономическим фактором для России имеет обеспечение контроля над основными трубопроводами и транспортно-коммуникационными путями региона.
- Кроме этого, в Центральной Азии проживает большое число русскоязычного населения, и, несомненно, Россия несет ответственность за русскоязычное население, сохранение русского языка и культуры.

Геополитическая ситуация в Центральной Азии в последнее десятилетие претерпела значительные изменения - новая военно-политическая обстановка в регионе показала значительное ослабление позиций России по ряду направлений.

Во-первых, Россия больше не доминирует в военно-политическом плане в Центральной Азии, поскольку США активно расширяют свое военно-политическое присутствие. В результате сеть военных баз стран НАТО в Афганистане и Центрально-азиатских государствах обеспечивает США достаточно полный контроль над регионом и дает возможность оперативно управлять ситуацией.

Во-вторых, США все больше претендуют на выполнение функций гаранта экономического развития и модернизации региона, тем самым занимая место, которое до этого было закреплено только за Россией.

Сегодня необходимо сформировать новую архитектуру отношений с партнерами в Центральной Азии, но уже с учетом присутствия там США.

Актуальность развития этих отношений в будущем имеет не только теоретическое, но и практическое значение для выработки внешнеполитической стратегии деятельности нашего государства. С этой точки зрения нужно учитывать политику Китая, который может стать стратегическим союзником России в этом регионе.

Россия связана с государствами Центральной Азии тысячами различных связей, поэтому имеет широкие возможности для укрепления своего влияния там. Но для этого нужно не ограничиваться вопросами только энергетического и военно-политического сотрудничества, а участвовать в решении всех актуальных для данного региона проблем. Существует ряд проблем, которые могут быть решены при участии России:

- 1) экологические проблемы региона, проблемы дефицита воды в регионе;
- 2) проблемы безопасности, борьбы с международным терроризмом и сепаратизмом, наркопреступностью;
- 3) проблемы нелегальной миграции рабочей силы;
- 4) развитие транспортных коммуникаций, транзита энергоресурсов, освоение внешних рынков;
- 5) эффективное развитие интеграционных связей между странами СНГ;
- 6) решение проблем экономического и политического развития отдельно взятого государства.

Из вышеперечисленного следует, что Россия имеет много точек общего соприкосновения интересов со странами региона.

Россия имеет механизмы реализации задач своего влияния в Центральной Азии, которые не требуют больших затрат:

- 1) возможность использования общего информационного пространства, которое мы пока не используем целенаправленно;

2) использование потенциала пророссийски настроенной части национальных элит стран региона. Но здесь необходимо учесть, что, хотя большая часть граждан в странах Центральной Азии ещё и помнит о временах совместного труда и проживания, однако уже выросло поколение, которое больше ориентируется на Запад;

3) оказание Россией технической и гуманитарной помощи странам Центральной Азии. Например, Узбекистан испытывает потребность в модернизации своих ГРЭС и других народнохозяйственных сооружений, построенных российскими специалистами ещё в советское время. В свою очередь, это позволит загрузить производственные мощности российских предприятий и обеспечить занятость населения. Чтобы проект был рентабелен, возможно долевое участие России в акционировании узбекских производственных объектов. США, Япония и другие зарубежные страны снижают популярность России в регионе, конкурируя с ней.

4) активизация гуманитарного сотрудничества России со странами Центральной Азии. Развитие культурных связей является основой для большего взаимопонимания, что усилит политическое и экономическое сотрудничество между странами;

5) привлечение стран Центральной Азии в различные культурные и экономические мероприятия, организуемые Россией. Частое общение на различных уровнях создаст предпосылки для реального сближения национальных интересов;

6) устоявшиеся для России и стран Центральной Азии традиции и привычки, присутствие в регионе большого количества русскоязычного населения;

7) активная политическая и организационная поддержка сохранившихся кооперационных хозяйственных связей между Россией и странами региона;

8) стимулирование участия стран Центральной Азии в интеграционных группировках на пространстве СНГ;

9) активное российское сотрудничество с сопредельными странами (Китаем, Ираном, Пакистаном) воздействует на страны Центральной Азии;

10) эффективное развитие военно-технического сотрудничества России с Малайзией, Индией, Китаем, Вьетнамом, Объединёнными Арабскими Эмиратами и другими странами региона. Создание зоны российского вооружения, охватывающей страны Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока, позволит охватить страны Центральной Азии, создав трудности для распространения в регионе западных стандартов вооружений;

11) стимулирование трудовой миграции из стран ЦА в Россию.

Россия ориентируется на продолжение сотрудничества с существующими властями государств Центральной Азии, поддерживая институты государственной власти этих стран, и не допуская либерализации режимов по западным стандартам. Объясняется это тем, что нестабильность в Центрально-азиатском регионе и активные либеральные процессы западного образца могут привести к дестабилизации положения в этих странах, а это в свою очередь создаст большой очаг нестабильности вдоль южных границ России.

Возможно, что некоторые проблемы Центральной Азии Россия будет решать совместными усилиями, с участием таких влиятельных государств как Китай, Иран. Участие в региональных процессах именно этих государств, связанных друг с другом и с другими сопредельными государствами Содружества региональными интересами, может дать наибольший эффект.

Пока наибольший интерес в Центральной Азии Россия проявляет к объектам военного стратегического назначения и инфраструктуре, связанной с энергоресурсами. Однако в последние годы прослеживается определенная тяга наименее защищенных государств региона к опоре на Россию и стремление более сильных к формированию равноправного партнерства. Поддерживая эти тенденции, РФ делает основной упор на развитие отношений с ведущими державами – Казахстаном и Узбекистаном [1, с.9].

Таким образом, политика России направлена на активизацию военно-политического сотрудничества в рамках Организации Договора о коллективной безопасности (ОДКБ) и Шанхайской организации сотрудничества (ШОС). Это может усилить доминирование российских военных стандартов в Центральной Азии, что не выгодно Западу. Однако, страны центрально-азиатского региона, заинтересованы в таком сотрудничестве, что вызвано необходимостью противостояния терроризму, экстремизму, наркобизнесу, транснациональной преступности.

Список литературы

1. Интересы России в Центральной Азии: содержание, перспективы, ограничители / [В.В. Наумкин (рук.) и др.]; [гл. ред. И.С. Иванов]; Российский совет по междунар. делам (РСМД). – М.: Спецкнига, 2013. – 64 с.

СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ

ИНТЕГРАЦИЯ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ И КОММУНИКАЦИОННОЙ ФУНКЦИИ В МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ СОВРЕМЕННОГО ВУЗА

Ходырева Т.В.

Краснодарский университет МВД России, г.Краснодар

Динамика и волатильность конкурентной среды современных образовательных организаций высшего образования требуют эффективной интеграции исследовательской и коммуникационной функции в маркетинговую стратегию современного вуза, снижающей стоимость привлечения новых клиентов и обеспечивающей рост информационной, психологической и экономической эффективности коммуникационных усилий. Характеристика состава целей создания информационной системы маркетинговых коммуникаций вуза и соответствующих им методов приведена в Табл. 1.

Таблица 1

Характеристика состава целей создания информационной системы маркетинговых коммуникаций вуза

Цели создания информационной подсистемы	Методы, обеспечивающие достижение целей
1	2
Определение структуры рынка сбыта и объемов сегментов лояльных/конкурентных потребителей	Опрос/панель респондентов по случайной бесповторной выборке до достижения статистически значимой численности квот по сегментам (не менее 300 чел.)
Определение объемов потребления в сегментах	Опрос/панель респондентов по концентрированной бесповторной выборке до достижения статистически значимой численности квот по сегментам (не менее 300 чел.)
Определение основных параметров продаж в сегментах (средний чек, состав покупки, время совершения покупки и т.д.)	Текущий мониторинг и анализ стоимости договоров, анализ данных CRM/ERP систем, анализ данных электронной коммерции, метод составления «воронки продаж»
Определение структуры	Опрос студентов договорной формы обучения (до достижения статистически значимой величины выборочного исследования – не менее 100 чел.)
Состояние и конъюнктура рынков ресурсов, необходимых для организации предпринимательской деятельности	Мониторинг и анализ состояния рынков ресурсов на основе вторичных источников, анализ деятельности основных поставщиков предприятия, использование отраслевых отчетов специализированных маркетинговых агентств
Тестирование креативов коммуникационных сообщений	Методы наблюдения, интервью, психофизиологические методы, метод ассоциативного эксперимента, контент-анализ (до реализации коммуникационных кампаний)
Верификация креативов коммуникационных сообщений	Методы наблюдения, интервью, психофизиологические методы, метод ассоциативного эксперимента, контент-анализ (после реализации коммуникационных кампаний)
Результативность и экономическая эффективность	Мониторинг динамики информационной эффективности в целевых потребительских сегментах, мониторинг числа абитуриентов/студентов/средней стоимости обучения, корреляционно-регрессионный анализ взаимосвязи бюджета и

коммуникационной деятельности	структуры коммуникаций и показателей продаж / конкурентоспособности предприятия
Состояние коммуникационной активности конкурентов предприятия	Мониторинг числа выходов коммуникационных обращений в медиаканалах, данные специализированных исследований маркетинговых агентств

Тестирование и верификация креативов коммуникационных сообщений маркетинговой направленности осуществляются соответственно до и после проведения дискретных коммуникационных кампаний и имеют целями:

- тестирование сгенерированных креативов на соответствие общей концепции коммуникационного поля, наличие благоприятных и отсутствие негативных потребительских ассоциаций (по мнению репрезентативных представителей целевых групп потребителей);

- верификацию планируемого и реального донесенного содержания креативов (по мнению респондентов их состава выборочной совокупности, репрезентативно характеризующей результативность коммуникационного воздействия в отношении целевых групп потребителей).

Основными методами тестирования и верификации креативов являются:

- наблюдение за респондентами в момент восприятия креатива и непосредственно после него с соответствующей фиксацией динамики эмоциональных и содержательных проявлений коммуникационного процесса;

- интервью непосредственно после восприятия креатива, либо после окончания коммуникационной кампании, результаты которого характеризуют особенности восприятия креатива;

- психофизиологические методы, ориентированные на фиксацию физиологических изменений поведения респондента в момент восприятия креатива и их интерпретацию (мониторинг и анализ неосознаваемых или неконтролируемых реакций обследуемого при применении специальных технических средств);

- метод ассоциативного эксперимента (опрос некоторого количества людей, как правило, объединенных некой общностью (знаний, сферы, деятельности, языка, места рождения и т.д.) на предмет выявления их ассоциаций (реакций) на определенные стимулы. Информация о респондентах, а также их ассоциации со стимулами вносятся в базу данных, позволяющую формировать статистику и, в дальнейшем, анализировать пары «стимул-реакция» (или обратное соотношение «реакция-стимул») в общем или в разрезе различных групп респондентов) [1];

- контент-анализ: предполагает пошаговое исследование содержания креативов маркетинговой информации с получением характеристик, отображающих их результативность в качестве стимула потребительского поведения.

Результативность и экономическая эффективность коммуникационной деятельности оцениваются по результатам сопоставления данных предварительного, текущего и заключительного мониторинга динамики информационной эффективности в целевых потребительских сегментах (в авторском понимании дифференцированных по степени конкурентности потребительского поведения), исследования динамики «воронки продаж», коэффициента конвертации и среднего чека в целевых группах, применения корреляционно-регрессионный анализ взаимосвязи бюджета и структуры коммуникаций и показателей продаж / конкурентоспособности предприятия.

Результатом применения этой группы методов должна быть не только общепринятая сегодня оценка результативности и экономической эффективности коммуникационных усилий в отношении деятельности всего предприятия, но именно детализация в отношении основных целевых групп потребителей, позволяющая понять и содержательно охарактеризовать структурные изменения мониторинговых параметров, оценить реальный прирост результативности и экономической эффективности деятельности предприятия за счет динамики продаж в основных рассматриваемых потребительских сегментах, устранения влияния факторов случайности и мультиколлинеарности.

Отдельным направлением функционирования информационной подсистемы коммуникационного поля предприятия является мониторинг состояния коммуникационной активности конкурентов предприятия, который может быть реализован в виде фиксации числа выходов коммуникационных обращений в медиаканалах (собственными силами) либо использования данные специализированных исследований маркетинговых агентств. Например, маркетинговое агентство TNS-Россия, являясь лидером в области медиа-измерений на российском исследовательском рынке, предлагает своим клиентам стратегически важную информацию для эффективного медиапланирования, программирования эфира, планирования контента и позиционирования СМИ. Мониторинг

СМИ, осуществляемый этим специализированным агентством, позволяет обеспечить решение следующих исследовательских задач: аудит рекламной кампании; мониторинг креативов; мониторинг рекламы; оценка конкурентной активности; оценка объемов рекламы, оценка затрат на рекламу; пресс-клиппинг; рейтинг рекламодателей; цитируемость. [2]

Отметим, что без полноценного информационного обеспечения коммуникационных процессов, инициируемых в коммуникационном поле предприятий, маркетинговая коммуникационная деятельность лишается своей научной основе и становится стохастическим процессом перебора возможных сочетаний коммуникаций с потребителем. Суть авторского подхода к обеспечению интеграции исследовательской и коммуникационной функции в маркетинговой стратегии современного вуза состоит в выделении, непрерывном мониторинге и контроле основных параметров коммуникационного взаимодействия «вуз – абитуриенты – студенты – выпускники, дифференцированного в зависимости от весьма существенного параметра потребительского поведения – фактора его конкурентности. Именно понимание динамики изменений, инициируемых маркетинговыми коммуникациями в конкретных целевых группах потребителей вкупе с пониманием динамики структуры платежеспособного спроса этих целевых групп обеспечит научно обоснованный подход к организации и развитию коммуникационного взаимодействия, усилению его адресности, целенаправленности, информационной и экономической эффективности.

Список литературы

1. Ассоциативный лингвистический эксперимент. URL: <http://it-claim.ru/Projects/ASIS/Experiments/>
2. Мониторинг СМИ. URL: <http://www.tns-global.ru/rus/projects/media/monitoringSmi/>

ИНФОРМАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ БЕНЧМАРКИНГА И МОНИТОРИНГА КОНКУРЕНТОВ

Чечетка Е.Г.

Краснодарский кооперативный институт, г.Краснодар

Информационная модель – (англ. informationmodel) – система упорядоченных по определенным правилам сигналов и знаков, генерируемых средствами отображения информации и несущих информацию об объекте управления (контроля), внешней среде и самой системе управления. На основе восприятия информационной модели у маркетолога формируется образ (оперативная концептуальная модель) реальной обстановки. Концепцию информационной модели выдвинули В. П. Зинченко и Д. Ю. Панов (1962), термин «информационная модель» введен ими в 1964 г. [2] По содержанию информационная модель должна адекватно и с необходимой полнотой отображать состояние объектов мониторинга и окружающей среды; по количеству информации – обеспечивать оптимальный баланс информации, циркулирующей в системе управления (исключать дефицит или избыток информации); наконец, по форме и композиции – соответствовать задачам и возможностям мониторинга конкурентов. Информационные модели, построенные с учетом этих требований, позволяют маркетологу оперативно перерабатывать информацию, принимать решения, осуществлять управляющие воздействия и, в конечном счете, обеспечивать оперативное и точное выполнение системой предписанных ей функций. [5]

По мнению В.П. Зинченко, среди различных функций правления важнейшее место занимает принятые решения. Оно должно быть оперативным, отвечать целевой функции системы, учитывать текущее состояние и прошлый опыт данной и подобных систем. При этом важнейшее значение имеют полнота и достоверность информации о текущем состоянии объекта, упорядоченное и избирательное отображение информации, для чего в сложных системах создаются информационные модели (отметим, что все сказанное актуально прежде всего для маркетинговых систем управления современными торговыми предприятиями).

Современные представления в части информационных моделей, используемых при мониторинге конкурентов, разработаны А.В. Березкиной, С. Киселевым, С. Нищевым.

По мнению С. Нищева, несмотря на очевидную актуальность постоянного мониторинга конкурентной позиции предприятия, необходимо учитывать фактор дороговизны информации и запаса времени для принятия решения. При определении состава используемых данных важно постоянно сопоставлять эти факторы и значимость получаемых в ходе анализа результатов. Другими словами, необходимо правильно определить свою позицию относительно объективных, но достаточно «дорогих» результатов, и «дешевых», но недостаточно точных, сопоставив все это со временем для принятия решения. [4]

Отметим, что С. Нищев предлагает не собственно информационную модель, пригодную для мониторинга конкурентов, а модель выбора маркетинговой информации для решения той или иной конкретной маркетинговой задачи. Осуществлять конкурентный мониторинг конкретного торгового центра с ее помощью нельзя.

Концептуальная модель мониторинга конкурентов А.В. Березкиной может варьироваться в зависимости от:

- количества исследуемых направлений деятельности конкурентов;
- количества используемых каналов мониторинга;
- широты постановки задачи оценки деятельности конкурентов;
- используемой технологии сбора информации;
- используемых исследователями методов аналитико-прогнозной обработки собираемой информации.

Основными элементами системы мониторинга являются: подсистема сбора информации, непосредственно взаимодействующая с внешней средой и определяющая состав и количество каналов мониторинга, технологию и методы сбора информации; расчетно-аналитическая подсистема поддержки принятия управленческих решений, состоящая из комплекса имитационных и целевых моделей, отображающих основные конкурентные процессы отрасли и являющихся основой прогнозирования динамики рыночных показателей; многомерная база данных, предназначенная для накопления и хранения информации об исследуемых характеристиках конкурентной среды.

В целом система имеет двухконтурную структуру. Внутренний контур осуществляет управление выбором объектов мониторинга, технологий и методов сбора информации, обеспечивая непрерывность мониторинга. Внешний контур системы, соединяющий посредством информационных потоков систему мониторинга и систему принятия решений, обладает способностью воздействия на процессы операционного, тактического и стратегического управления. Именно на этом уровне реализуется основная цель мониторинга - формирование конкурентных преимуществ. [1]

Отметим, что методический подход А.В. Березкиной к разработке информационной модели мониторинга конкурентов позволяет организовать сам процесс мониторинга, но не отражает авторской точки зрения на особенности информационной модели собственно конкурента как объекта мониторинга конкурентов.

Наиболее близкую к реальности и возможную к практическому использованию информационную модель, пригодную для организации полноценного мониторинга конкурентов, предложил С. Киселев. По его мнению, Концепция информационных систем бизнес-разведки предполагает реализацию трех принципов:

- использование единого информационного пространства взаимосвязанных фактов или гипотез вне зависимости от типа содержимого источников информации;
- связь фактов или гипотез с релевантными источниками информации, то есть аргументированность фактов и гипотез;
- применение исторически-пространственной информационной модели баз данных фактов и гипотез. [3]

Принципиальная структура информационной модели современного торгового предприятия сетевого формата приведена на Рисунке 1.

Из приведенного рисунка видно, что информационная база торговых сетей – участников мониторинга включает в себя в качестве структурных единиц интересующие исследователя ТС, причем их количество может быть как полным, так и выборочным, в зависимости от конкретных целей и задач проводимого мониторинга. ТС могут быть классифицированы и разбиты на сегменты, а мониторинг может проводиться в сегменте, которому принадлежит конкретная ТС, либо в перспективном сегменте.

Мониторинг конкурента осуществляется в соответствии с авторским подходом по трем основным функциональным направлениям: конкурентная активность, конкурентный потенциал, конкурентные замыслы. При этом суть информационной модели состоит во введении конкретных информационных атрибутов, позволяющих систематизировать и в дальнейшем обрабатывать и использовать данные мониторинга, превращая их в актуальный информационный продукт.

Применение подобной модели позволяет систематизировать мониторинговую активность в составе реализации маркетинговой функции торгового центра, обеспечивает накопление и первичную обработку мониторинговых данных.



Рис.1. Принципиальная структура информационной модели торговой сети-конкурента при осуществлении мониторинга

На основе ее программной реализации появляется объективная возможность применения к имеющемуся архиву конкурентной информации технологий обработки фактов, применения инструментов поиска по контексту, формирования досье по ключевым атрибутам конкурентного мониторинга. Проект внедрения предлагаемой информационной модели мониторинга конкурентов в маркетинговую деятельность торгового центра охарактеризован в следующем пункте диссертационного исследования.

Список литературы

1. Березкина А.В. Концептуальные основы мониторинга конкурентной среды. URL: http://www.economix.com.ua/?page=full_markid&num=76
2. Зинченко В.П., Панов Д.Ю. и др. Инженерная психология. М.: Мысль, 1964.
3. Киселев С. Модель информационной системы бизнес-разведки. URL: <http://www.a-rsb.ru/index.php?go=News&in=view&id=190>
4. Нищев С. Маркетинг: необходимость и проблемы анализа конкурентного положения предприятия на рынке (российская специфика). URL: <http://www.iteam.ru/articles.php?pid=2&tid=2&sid=23&id=82>
5. URL: http://mirslovarei.com/content_psy/INFORMACIONNAJA-MODEL-1581.html

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА МАРКЕТИНГОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ И РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)

Охлопкова А.В., Хандакова О.П.

ФГАОУ ВПО Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова, г.Якутск

Маркетинговые услуги в России. Согласно оценке ОИРОМ, объем российского рынка маркетинговых исследований по итогам 2013 года составил 430 млн. долл., его годовой рост равен 10% в долларах США и 13% в рублях. Повод для оптимизма есть, так как год назад аналогичные темпы роста были ниже: 5% в долларах и 11% в рублях. Российский рынок маркетинговых услуг занимает 14 место в мире и 7 в Европе. За два года рынок России обошел рынки Голландии и Южной Кореи, и за ближайшие два года сможет опередить рынки Швеции и Мексики [2].

Динамика рынка демонстрирует заметное замедление по сравнению с началом 2000-х годов (Рисунок 1).

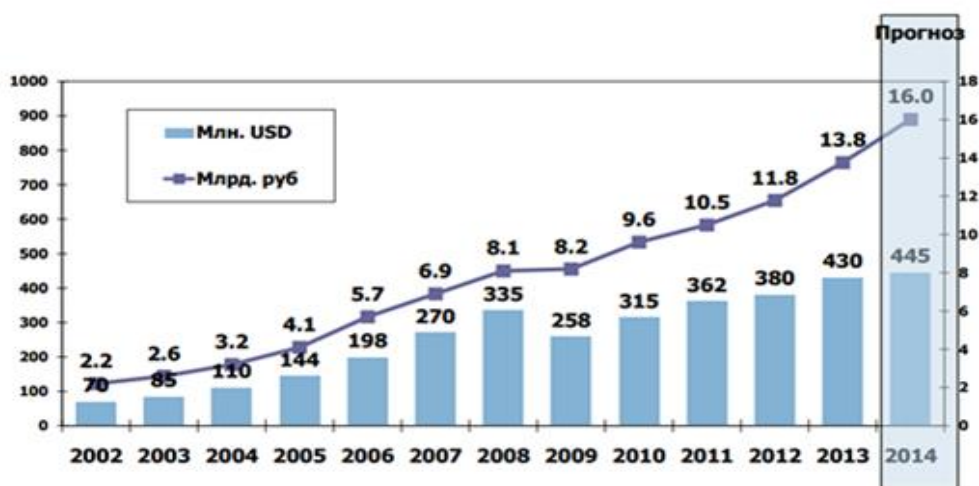


Рис.1. Динамика рынка маркетинговых услуг в России

Также Россия остается одним из самых дешевых рынков в мире (Рисунок 2).



Рис.2. Индекс цен

Даже если брать в расчет платежеспособное население крупных городов, объем исследований в России в два раза меньше, чем на развитых рынках (Рисунок 3).



Рис.3. Расходы на исследования на душу населения

Можно сказать, что доля онлайн-исследований продолжает расти, и хотя все еще отстает от глобальной, сопоставима с такими странами, как Италия и Испания (Рисунок 4).



Рис.4. Динамика маркетинговых исследований

По отчетам ESOMAR за 2010 и 2013 гг., можно проследить изменения в структуре маркетинговых исследований [2].

Таблица 1

Структура российского рынка маркетинговых исследований 2010 – 2013 гг.

Параметр	Детализация/размерность	2010	2013	Среднее по миру, 2013 г
Место РФ в мировом рэнкинге MR	(по обороту)	16	14	-
Доля MR в рекламных затратах	%	2,5	4,5	н/д
MR на душу населения	долл. США	1,83	2,68	н/д
Доля оборота с зарубежными партнерами (субконтраторах)	%	2	3	н/д
Доля "домашних" (российских) заказчиков	%	57	70	81
Доля международных заказчиков	%	43	30	19
Методы исследования	Количественные, %	75	74	80
	Качественные, %	22	23	13
	Другие, %	3	3	7
Количественные, %	Анкетирование по почте	1	0	3
	Телефон	20	21	13
	Интервью face-to-face	30	19	12
	Онлайн-анкетирование	5	14	27
	Исследования Интернет-аудитории	1	2	1
	Автоматизированные диджитал-исследования	15	15	15
	Другие количественные	3	3	7
Качественные, %	Фокус-группы	15	13	12
	Глубинные интервью	5	5	2
	Групповые дискуссии онлайн	1	2	1
	Другие качественные методы	1	3	2
Дизайн исследований, %	Заказные (Adhoc)	67	68	41
	Омнибус	3	2	2
	Панельные исследования	17	19	25
	Другие виды мониторинга	10	8	12
	Другое	3	3	20

По данным Табл.1 можно сделать вывод, что российские исследователи активнее стали взаимодействовать с зарубежными партнерами, передавая им часть работ на субподряд. Выросла доля российских клиентов, причем, реальные данные еще выше за счет исследований своими силами, все чаще выполняемых российскими компаниями. Этому способствует продолжающийся переход опытных и квалифицированных кадров из агентств на сторону заказчика.

Сдвиг в сторону качественных методов говорит о том, что исследователи все чаще используют комплексные, в т.ч. новые методики. Эти методики не просто позволяют иначе смотреть на вещи, они оперируют с данными, которых раньше не было. Если раньше это было уделом «провидцев», то теперь заказчики чувствуют себя «в активном поиске» в массовом порядке [1, 3].

Маркетинговые услуги в Республике Саха (Якутия). Ниже приведены услуги некоторых компаний г.Якутска, специализирующихся на маркетинговых исследованиях.

Таблица 2

Перечень маркетинговых услуг маркетинговых организаций

Наименование	Перечень услуг	Цены
1) Константа А, на рынке с 2006 г.	-интервью, анкетирование (уличные, квартирные, в местах продаж) -телефонные опросы -экспертные опросы -фокус-группы -мониторинг цен и ассортимента продукции -тайный покупатель	договорная
2) Первая маркетинговая компания, на рынке с 2011 г.	-маркетинговые услуги -консультационные услуги -услуги в сфере рекламы -мониторинг цен и ассортимента продукции -тайный покупатель	договорная
3) Республиканский информационно-маркетинговый центр (Центр поддержки предпринимательства РС(Я)), на рынке с 2008 г.	-маркетинговые услуги -консультационные услуги -финансовая поддержка предприятий -информационная поддержка предприятий -организация семинаров и тренингов -консалтинговые услуги	договорная
4) Кюн Дала, на рынке с 1999 г.	- первичная рыночная разведка, изучение спроса; - массовые уличные и телефонные опросы по республике; - изучение достижений конкурентов; - тестирование рекламы, проведение презентаций товара и промо-акций; - разработка маркетинговой стратегии предприятия; - консультирование по вопросам развития качества продукции. Всеобщее управление качеством (TQM) на основе производственного опыта “Toyota”.	10тыс.р- 120тыс.р.

Из рассмотренных предприятий, по широте услуг и опыту проведения исследований, наиболее конкурентоспособным является маркетинговое агентство Кюн Дала, клиентами которого являются такие предприятия как: ОАО «Якутский Гормолзавод», рекламная группа «Ректайм», НКИК «Бичик», ОАО «Алмазэргиэнбанк» и др.

В целом можно отметить, что рынок маркетинговых услуг в Республике Саха (Якутия) находится в стадии своего качественного становления. Для маркетинговых центров характерно наличие проблемы, связанной с нехваткой, дефицитом высокопрофессиональных кадров. Многие квалифицированные специалисты находят более высокооплачиваемую работу. Также интенсивному развитию рынка маркетинговых услуг в республике препятствует низкий уровень платежеспособного спроса.

Несмотря на существующие проблемы, в целом можно ожидать увеличения ассортимента и повышения качества маркетинговых услуг, профессионализации рынка, роста опыта и требований клиентов.

Список литературы

1. Европейское общество по опросам общественного мнения и маркетинговых исследований (ESOMAR) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://esomar.org>
2. Объединение исследователей рынка и общественного мнения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oioru.ru>
3. Шайхлисламов В.А. Особенности развития рынка маркетинговых консалтинговых услуг в России // Российское предпринимательство. — 2012. — № 24 (222). — с. 98-102.

PR И РЕКЛАМА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Андроненко Е.С., Чилина А.К.

Дальневосточный федеральный университет, профессиональный колледж, г.Владивосток

Реклама в современном мире представляет собой сложное социальное явление, далеко шагнувшее за рамки вида трудовой деятельности человека. Она представляет собой не просто бизнес, а значительно более широкое явление, оказывающее влияние почти на все сферы жизни общества:

- производственную (реклама выступает, как орудие сбыта произведенного товара);
- социальную (реклама выполняет коммуникативную функцию, соединяя интересы различных групп общества);
- нравственно-правовую (цивилизованная реклама служит инструментом пропаганды этических и правовых норм в торгово-экономической деятельности);
- культурно-образовательную.

Фактор, оказавший глобальное влияние на рекламу в последнее время - переход общества с технологической на новую, информационную стадию развития.

Роль перехода общества с технологической стадии на информационную стадию в управлении рекламным бизнесом, являются исключительно высокие темпы роста экономики и производства в странах мира. На этом фоне ужесточается конкуренция производителей, увеличиваются трудности сбыта продукции. Растет количество и расширяется ассортимент товаров, совершенствуются технологические и технические процессы их изготовления. В результате на рынке создается картина определенного единообразия товаров на фоне повсеместно совершенствующихся процессов их производства. И большие, и малые фирмы в таких условиях выравниваются в своих возможностях. Чтобы выжить, им приходится прибегать к особым, дополнительным методам сбыта своей продукции, в частности к широкому использованию рекламы.

Реклама в современном производстве представляет собой совокупность элементов маркетинга, направленных на способствование продвижению и сбыту товара на рынке. Она входит важнейшей составной частью в процесс планирования производства, разработки и выпуска товара, сбыта его на рынке.

Отличительной чертой современной рекламы является ее многофункциональность.

Реклама изначально выполняла две функции в товарном производстве:

- экономическую, стимулируя спрос, способствуя и ускоряя процесс продажи товаров;
- информационную, сообщая потребителям о наличии товаров, производителе, главных характеристиках и потребительских свойствах продукции фирм.

Реклама на современном этапе выполняет коммуникативную функцию: она объединяет в единый информационно-производственный процесс четырех участников маркетинговой деятельности фирмы — самой организации (рекламодателя), рекламного агентства, рекламного средства и потребителя.

Реклама может оказывать чрезвычайно сильное воздействие на потребителя в разных ситуациях:

- если спрос на продукцию неудовлетворительный, реклама усиливает его;
- колеблющийся спрос реклама стабилизирует, выступая в системе синхромаркетинга;
- потенциальный спрос реклама превращает в реальный, способствуя развивающемуся маркетингу;
- оптимальный спрос может быть поддержан рекламой на данном уровне приемами фиксированного маркетинга.

И наконец, что особенно отличает современную рекламу, она способна выполнять две противоположные функции. С помощью рекламы можно снизить чрезмерный спрос (демаркетинг) и создать спрос (стимулирующий маркетинг).

Реклама на современном этапе имеет много разнообразных форм. Последние два-три десятилетия ее развития привели к созданию особой разновидности рекламы - рекламы, формирующей бренд товара. Более того, налицо результат ее широкого применения - перерастание конкуренции товаров в конкуренцию брендов различных производственных фирм.

Утверждение о бренде, возможно, и верно, однако развитие общества, производства и рекламы происходит настолько быстрыми темпами, что можно поставить под сомнение факт долголетия такой «эпохи».

Так, в последнее время наблюдается тенденция усиления роли розничной торговли в производственно-сбытовом процессе. Силу набирают торговые организации — крупные универсальные магазины, которые все больше диктуют производителям свои условия, вплоть до того, какие товары и в каком количестве фирма должна производить.

Общественность — совокупность граждан, сложившаяся под влиянием долговременных обстоятельств в различных сферах социальной жизни, осознающая проблемный характер данных обстоятельств и возможность решения этих проблем методами, отвечающими признанным представлениям об обще гуманистических ценностях.

PublicRelations (PR) — формирование устойчивых, сочетающих институциональные и неформальные каналы взаимодействия, информационно-коммуникативных связей, отвечающих как требованию надежности взаимодействия, полноты, объективности, непротиворечивости информации, так и учету фактора неизбежной стохастичности социальных процессов.

Актуальные черты PR в экономике:

- главная проблема производства не в том, чтобы увеличить эффективность предприятия, а в том, чтобы адаптировать людей к постоянным изменениям в работе, подобная адаптация и даст возможность внедрять более эффективные методы;
- увеличение доходов достигается путем изменения отношения потребителей к товару, а не только путем внедрения технических усовершенствований;
- в менеджменте главное — не планирование затрат, а налаживание успешной работы с инвесторами;
- проблема рекламы — не в том, чтобы постоянно анализировать средства информации, а в том, чтобы искать пути к умам и сердцам людей;
- для улучшения социальной атмосферы, в которой работают частные фирмы, следует не добиваться снятия законодательных ограничений и уменьшения налогов, а сформировать положительное отношение граждан к бизнесу.

Ключевое назначение имиджевой или институциональной рекламы, ведущейся средствами PR, — неценовая конкуренция, способствующая рыночному успеху фирмы.

Ответственность корпорации перед обществом, достигается, в двух аспектах:

Во-первых, мероприятия по налаживанию контактов с внутренней общественностью обеспечивают взаимопонимание между нанимателями, топ менеджером и персоналом, что создает в коллективе фирмы обстановку доверия, сотрудничества, дух «единой команды». Это стимулирует творческий потенциал каждого сотрудника, способствует успешной работе.

Во-вторых, общественная активность корпорации приводит, в ряде случаев, к рыночному успеху, привлечению инвестиций, созданию положительной репутации, что ведет к росту стоимости бренда, торговой марки фирмы.

Список литературы

1. Гермогенова, Л.Ю. «Эффективная реклама в России. Практика и рекомендации». М., 2004.
2. Казаков, В.Ю., Шокин, Ю.П. «Реклама — путь к бизнесу и успеху». СПб., 2008.
3. Рожков, И.Я. «Международное рекламное дело». М., 2004.
4. Серегина, Т.К., Титкова, Л.М. «Реклама в бизнесе». Учеб. пособие. М., 2009.
5. Синяева, И.М. «Маркетинг PR и рекламы». Учеб. пособие. М., 2012.

СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛИЗИНГА

Стефанская М.А., Собченко Н.В.

Ставропольский государственный аграрный университет, г.Ставрополь

Лизинг является одним из существенных индикаторов экономического здоровья, как страны, так и отдельных ее регионов. В отличие от ведущих развитых стран Россия начала применять лизинговые операции сравнительно недавно. До начала 1990-х гг., отсутствовало какое-либо законодательство, имеющее отношение к лизингу. В 1980-х годах лизинговой деятельностью эпизодически занимались лишь крупные внешнеторговые организации.

Сейчас Россия становится одной из ведущих лизинговых стран: если по итогам 2004 года в мировом рейтинге она заняла одиннадцатое место, то по результатам 2013 года наша страна входит в первую пятерку. Лизинг все более прочно занимает подобающее ему место в качестве одного из главных финансовых механизмов обновления основных фондов в экономике. На данный момент лизинг в России стал основным инструментом приобретения ряда важнейших видов основных средств, таких как сельскохозяйственная техника, племенная продукция, авиация, авто- и железнодорожный транспорт.

Таким образом, анализ современного состояния рынка лизинга в России на наш взгляд является актуальной темой изучения.

В докризисный период темпы роста лизингового сектора значительно превышали темпы развития других секторов финансового рынка и значительно опережали темпы роста российской экономики в целом. Характерно, что и падение объемов рынка в 2009 г. также значительно превзошло снижение других отраслей.

По данным Рисунка 1 объем рынка восстановился практически так же быстро, как сократился. С 2009 по 2010 гг. объем нового лизингового бизнеса вырос на 14 млрд. долл. При этом произошел прирост рынка с -65,8 % до 141,1%. Уже по итогам 2011 г. показатель более чем на 1/3 превысил докризисный уровень и составил около 1,3 трлн. руб. или 44,2 млрд. долл. В последующие годы прослеживается тенденция снижения объемов рынка. Согласно последним данным, новый бизнес (стоимость имущества) за январь-июнь 2014 года составил около 344 млрд. руб. (сокращение по отношению к 1 полугодю 2013 года составило около 2,5%), а сумма новых лизинговых договоров – 505 млрд. руб. (сокращение на 15%). По мнению агентства «Эксперт РА», столь существенная разница между темпами изменения показателей объясняется снижением объема крупных сделок в сегментах авиа- и железнодорожного лизинга и ростом розничных сделок [4].

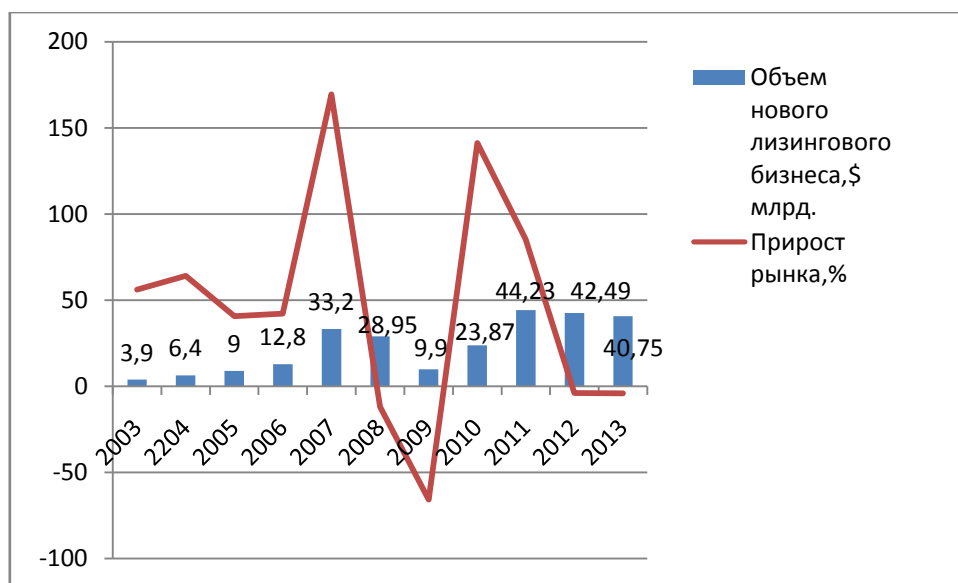


Рис.1. Объем рынка лизинга (новый бизнес) в России в 2003—2013 гг., млрд. долл., %

Как отмечалось ранее, доля лизинга в объеме российского ВВП и инвестициях непрерывно росла с 2003 г. В 2007 г. доля лизинга в инвестициях достигла рекордных 12,6%. Однако, уже в 2008 году показатель снизился до уровня 8,2%. В «кризисном» 2009 г. зафиксирован минимальный за последние 10 лет уровень в 3,9%. В 2010–2011 гг. показатель стал восстанавливаться. Сейчас данный показатель составляет 1,9%

Для российского рынка лизинга с 2009 г. ведущим сегментом является «железнодорожная техника». При этом с 2011 г. доля сегмента имела тенденцию к снижению. По данным первого полугодия доля лизинга железнодорожной техники вновь набрала положительный темп, увеличившись на 3,47 %.

Таблица 1

Структура российского рынка лизинга (объем нового бизнеса) по предмету лизинга в 2011-14 гг., %

	2011	2012	2013	2014
Железнодорожная техника	48,5	41,3	46,63	50,1
Авиа-транспорт	7,5	8,7	11,13	17,2
Грузовой транспорт	9,5	11,2	9,37	7,4
Легковые автомобили	6,22	8,5	6,61	5,1
Строительная и дорожная техника	5	4,48	4,76	4,8
Оборудованеи для нефте-газодобычи и переработки	1,44	2,2	1,98	2,3
Суда	1,74	1,63	1,86	2,2
Прочее	3,15	2,25	3,77	5,9

В целом, опережающие темпы развития крупнейшего сектора формировали динамику всего рынка с 2009 г. — доли практически всех других сегментов изменялись в соответствии с изменениями лизинга железнодорожной техники. В последние три года исключением стал лизинг авиатранспорта — доля растет постоянно с 2011 г [2].

Потенциал роста в 2014 году заложен в автолизинге. Наиболее вероятной точкой роста является грузовой и легковой автотранспорт ввиду его высокой ликвидности. Кроме того часть лизинговых компаний полагает, что клиенты будут обновлять транспорт, приобретенный в 2010—2012 гг. (согласно российской практике, обновление автопарка происходит примерно каждые 3–5 лет). Лизинг авиатранспорта также рассматривается как фактор поддержки рынка в силу значительного объема этого сегмента, что подкрепляется необходимостью обновления парка воздушных судов в стране, а также субсидированием государством лизинговых платежей. Ожидания от железнодорожного сегмента диаметрально противоположны авиализингу [2].

Рассматривая факторы изменения сегментов лизинга, мы выделим те, которые оказывают положительное влияние:

1. Для железнодорожной техники: субсидирование потерь при приобретении инновационных вагонов и скидка на покупку нового вагона при утилизации старого (в соответствии с Постановлением Правительства РФ №41 от 20.01.2014). Вступление в силу технического регламента Таможенного союза (ТР ТС 001/2011). Возможное субсидирование государством затрат на приобретение локомотивов посредством лизинга для ОАО "РЖД".

2. Для авиатехники: господдержка в виде возмещения части затрат на лизинговые платежи, возможная замена и модернизация авиапарка.

3. Для грузовых и легковых автомобилей ликвидность предмета лизинга, возможность диверсификации клиентов.

К факторам замедления роста сегментов можно отнести:

1. Железнодорожная техника: сокращение железнодорожных перевозок, насыщение рынка, продолжающееся падение грузоперевозок из-за снижения цен сырьевую продукцию
2. Авиатехника: замораживание/прекращение сделок с иностранными авиахолдингами из-за введенных санкций (пример, "Добролет")
3. Грузовые и легковые автомобили: снижение перевозок, продолжающееся падение объема продаж автомобилей
4. Прочие сегменты: отсутствие крупных государственных инвестиционных программ, падение потребительского спроса и рост инфляционных ожиданий.

Рассмотрим особенности регионального распределения лизинга по России, отраженные на Рисунке 2. Большинство лизинговых компаний сосредоточено в Москве. На Москву же приходится и основной объем заключаемых лизинговых сделок – более 42% с 2011 г. Здесь сосредоточены головные офисы всех крупных лизинговых компаний, а зачастую – и их клиентов. В том числе наиболее активного игрока рынка лизинга последних лет — ОАО «РЖД». В частности, рост доли Москвы с 2009 г. объясняется ростом лизинга сектора железнодорожной техники.

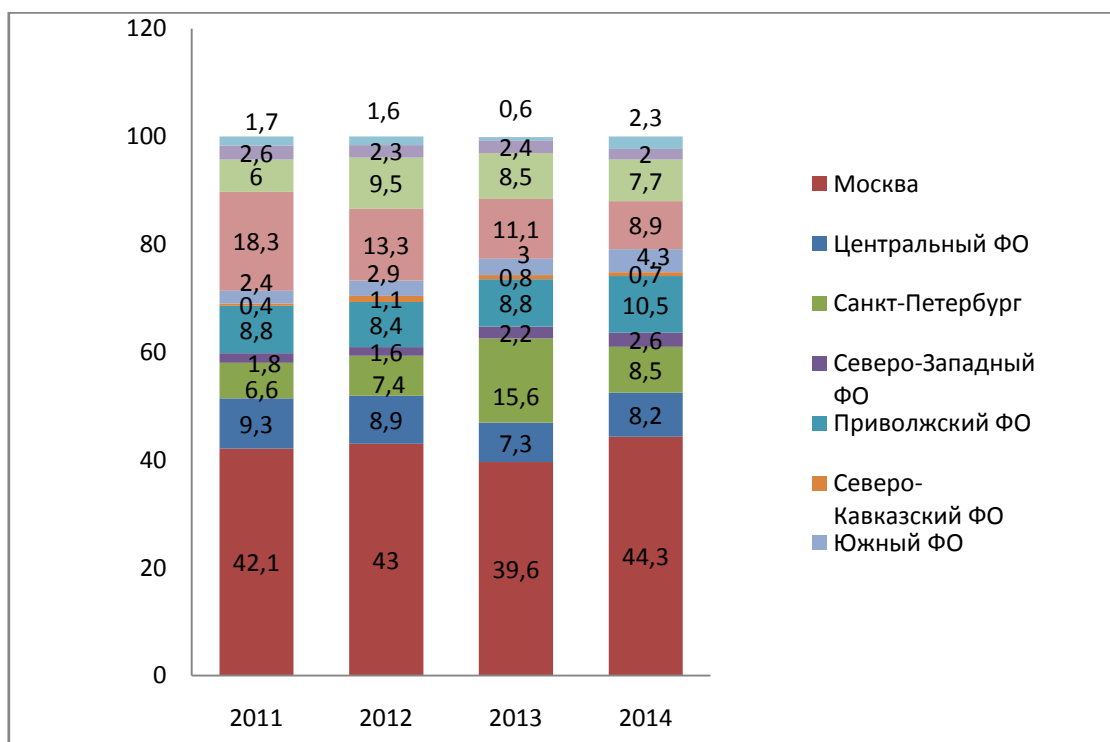


Рис.2. Региональная структура российского рынка лизинга (объем нового бизнеса) в 2011–2014 гг., %

По объемам заключенных лизинговых договоров вторая российская столица – Санкт-Петербург – более чем в 3 раза уступает Москве. Наименьший объем лизинговых сделок наблюдается на Дальнем Востоке, Юге и Северо-Западе.

В территориальном распределении лизинговых сделок за 1 полугодие 2014г. по сравнению с 2013г. произошел рост новых сделок за пределами РФ с 0,6% до 2,3. Значительная часть из них пришлась на компании ГТЛК и «ВЭБ-лизинг». По данным этих компаний, сделки были совершены в рамках сотрудничества с Республикой Казахстан [3]. Также увеличилась доля Приволжского ФО и Южного с 8,8% до 10,5% и с 2,4% до 4,3% соответственно. Отметим динамичное снижение операций по лизингу Уральском ФО на 9,4% за 2011–2014 гг. По административно-территориальным единицам распределение не претерпело значительных изменений: доля Москвы увеличилась примерно на 5 п.п., а доля Санкт-Петербурга снизилась на 7,1 п.п., что объясняется крупными разовыми авиасделками в прошлом году (поставка самолетов для компании Трансаэро).

Таким образом, с учетом замедления роста ВВП страны (с 3,4% в 2012 г. до 1,3% в 2013 г., согласно данным Росстата) и ожиданий рецессии в экономике в текущем году, наращивание объема нового бизнеса в лизинге за 2014 году маловероятно [2]. В условиях замедления темпов роста российской экономики, лизинг представляется более эффективным способом финансирования в сравнении с традиционным кредитованием,

поэтому очевидно, что такой вид финансирования будет накапливать потенциал в качестве выгодного и надежного инструмента модернизации основных фондов предприятий.

Список литературы

1. Собченко Н.В. Предпринимательский проект: оценка целесообразности внедрения // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2010. № 11. С. 71-76.
2. Рынок лизинга — 2013: держась за воздух [Электронный ресурс]– Электрон. публ.–2014.– Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/> (20.11.14)
3. Постановление Правительства РФ "Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета на возмещение потерь в доходах российских лизинговых организаций при предоставлении скидки при условии приобретения инновационных вагонов с повышенной осевой нагрузкой в рамках подпрограммы "Транспортное машиностроение" государственной программы Российской Федерации "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности" № 41 от 20.01.2014
4. «Эксперт РА» (RAEX) Рынок лизинга в 1 полугодии 2014 года продолжил падение [Электронный ресурс] – Электрон. журн.–2014.– Режим доступа: <http://www1.raexpert.ru> (19.11.2014)

СЕКЦИЯ №15.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В ПОИСКАХ РЕШЕНИЯ: СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ И НАДЗОРА В РОССИИ

Писецкая О.С.

ФГБОУ ВПО Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ),
г.Москва

В начале девяностых годов двадцатого века Россию затронул процесс либерализации экономики, последствием которого стала отмена большинства запретов, которые, в свою очередь, мешали частной инициативе в сфере предпринимательской и хозяйственной деятельности. Но по мере увеличения популярности рыночных отношений большинство контрольно-надзорных функций правительства были утрачены, в то время как нехватка надежного государственного механизма регулирования данной сферы ощущалась все больше и больше.

Тем не менее, в течение довольно длительного периода времени государство продолжало достаточно слабо участвовать в этом процессе и только к середине девяностых годов федеральные ведомства, органы власти субъектов Федерации и местного самоуправления начали процесс регламентирования и приняли инициативу регулирования на себя. За короткое время было принято большое количество нормативно-правовых актов, в результате чего субъекты хозяйственной деятельности вновь столкнулись с административными барьерами на своем пути. В докладе Правительства в 2009 году «О практике применения нормативных правовых актов, направленных на снятие административных барьеров в экономике» говорится, что на преодоление административных барьеров общие затраты предпринимателей составляли от 28 до 30 млрд. руб. в месяц, что примерно равно 10 % всего розничного товарооборота, то есть каждый десятый рубль потребителя уходит на выплату, которая осуществляется в счет оплаты преодоления административных барьеров торговли и промышленностью[4].

Ослабление «административного пресса» началось с создания межведомственной Комиссии по устранению административных ограничений в предпринимательстве и оптимизации расходов федерального бюджета на государственное управление. В дальнейшем был принят ряд федеральных законов, упрощавших действующие контрольно-надзорные процедуры: Федеральный закон № 129-ФЗ от 08.08.2001 г. «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»; Федеральный закон № 184-ФЗ от 27.12.2002 г. «О техническом регулировании»; Федеральный закон № 294-ФЗ от 26.12.2008 г. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»; Федеральный закон № 99-ФЗ от 04.05.2011 г. «О лицензировании отдельных видов деятельности».

Появление вышеупомянутых законов способствовало упорядочению и унификации административных норм и требований, однако ряд важных проблем так и остался нерешенным. Например, принятый в 2001 году Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» вопрос об организации регистрации юридических лиц в одном месте по принципу «единого окна» оставил открытым. Данный закон не препятствовал использованию схемы по принципу одного окна, но и не содержал требований об обязательном ее использовании. Взаимодействие регистрирующих и налоговых органов, Государственного комитета по статистике и банков, Фонда социального страхования, а также органов Пенсионного фонда осложнялось внутренней несогласованностью со стороны государства [6].

В сфере лицензирования также остались нерешенные проблемы, основной из которых было отсутствие четкого разграничения полномочий Федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Федерации. Немаловажной проблемой в сфере лицензирования стало и то, что по данным проведенного анализа писем, поступивших в адрес Правительства Российской Федерации от региональных органов исполнительной власти, после принятия Федерального закона «О лицензировании отдельных видов деятельности» список лицензируемых видов деятельности стал необоснованно расширен. Это произошло в результате того, что помимо Федерального закона «О лицензировании отдельных видов деятельности» регулирование многих видов деятельности осуществлялось при помощи других способов — системы государственной регистрации и сертификации, государственного контроля и надзора, что, в свою очередь, приводило к возникновению противоречий с данным законом.

Существующая контрольно-надзорная система не предусматривала наличие органов с четко прописанными функциями, где отсутствовало бы дублирование и действие которых осуществлялось бы на постоянной основе. Отсутствие закрепленного перечня органов государственного контроля и надзора дало законное основание некоторым ведомствам руководствоваться только их законодательно-нормативными актами.

В декабре 2011 года Минэкономразвития России был представлен доклад «Инвентаризация функций, оценка структуры, численности работников и уточнение порядка финансирования органов (организаций), осуществляющих государственный контроль (надзор)». В рамках этого доклада были сделаны неутешительные выводы, а именно, что на законодательном уровне отсутствуют единые и четкие подходы к определению структуры, функций, численности и порядка финансирования органов государственного контроля (надзора). Экономическая целесообразность существования каждого конкретного органа государственного контроля (надзора) не определена, а также отсутствует конкретное указание объема полномочий по контролю у данного органа. Также между контролирующими организациями нет четкого разделения объектов контроля, что служит причиной многократного дублирования функций на практике. В том числе дублированию не только по горизонтали между ведомствами, но и по вертикали — между структурами разных уровней одного и того же ведомства и между федеральными, региональными и муниципальными органами, наделяемыми полномочиями по контролю, что, в свою очередь, является причиной увеличения административной нагрузки на предпринимательский сектор. В условиях ограниченности госбюджета подобная озабоченность Правительства приводит к тому, что контрольно-надзорные органы идут на привлечение внебюджетных источников финансирования путем оказания платных услуг организациям, в т.ч. и подконтрольным хозяйствующим субъектам. Однако, несмотря на довольно массовое распространение подобной практики, отношения подобного рода эффективность непосредственно самого контроля ставят под сомнение [6].

Указом Президента Российской Федерации № 314 от 09.03.2004 г. «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» определены органы исполнительной власти, имеющие в своей компетенции выполнение контрольно-надзорных полномочий. К таким органам относятся федеральные министерства, федеральные службы и федеральные агентства. Функции федерального органа исполнительной власти, руководство деятельностью которого осуществляет Президент Российской Федерации, определяются указом Президента Российской Федерации, функции федерального органа исполнительной власти, руководство деятельностью которого осуществляет Правительство Российской Федерации, — постановлением Правительства Российской Федерации [7].

Также примем во внимание Указ Президента № 724 от 12.05.2008 г. «Вопросы системы и структуры федеральных органов исполнительной власти». В соответствии с ним Министерства РФ и федеральные службы РФ реформируются и изменяются в части компетенции и численности штата. Примером такого реформирования может служить ст.5: «...Преобразовать Федеральную службу по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия в Федеральную службу по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций и Федеральную службу по надзору за соблюдением законодательства в области охраны культурного наследия. Передать Федеральной службе по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций функции по контролю и надзору в сфере средств массовой информации (в том числе электронных) и массовых

коммуникаций, информационных технологий и связи, в том числе функцию по регистрации средств массовой информации. Передать Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в области охраны культурного наследия функции по охране культурного наследия, авторского права и смежных прав. Установить, что в ведении Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации находятся Федеральная служба по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций, Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям и Федеральное агентство связи» [6]; ст.15 устанавливает, что «...федеральные министры вправе: давать руководителям федеральных служб и федеральных агентств, подведомственных соответствующим федеральным министерствам, обязательные для исполнения указания; приостанавливать в случае необходимости решения таких федеральных служб и федеральных агентств (их руководителей) или отменять эти решения, если иной порядок их отмены не установлен федеральным законом» [6]. Данный Указ иллюстрирует тот факт, что государство тщательно занимается и следит за тем, чтобы федеральные министерства и федеральные службы правильно функционировали и профессионально выполняли контрольно-надзорные полномочия.

В Послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 12 декабря 2012 г. были определены задачи по изменению принципов работы контрольных и надзорных органов, критериев ее оценки, введению публичной отчетности об итогах проверок, а также о затраченных на их проведение финансовых и кадровых ресурсах.

В целях реализации данного Послания Минэкономразвитием России в 2013 году была разработана и внесена в Правительство Российской Федерации Концепция повышения эффективности контрольно-надзорной деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления на 2014-2018 гг. Данная Концепция в основном одобрена на заседании Правительственной комиссии по проведению административной реформы, а также организовано его общественное обсуждение в формате открытого правительства.

Итогом реализации Концепции должен стать рамочный законодательный акт о государственном и муниципальном контроле в Российской Федерации [8].

В соответствии с Поручением Президента Российской Федерации В.В. Путина от 8 февраля 2014 г. Пр-258 Правительству Российской Федерации предложено представить концепцию проекта Федерального закона о государственном и муниципальном контроле в Российской Федерации до 1 июня 2014 г.

Также, в соответствии с письмом Минэкономразвития России № Д024-1480 от 06.10.2014 г. «О концептуальных и содержательных разногласиях («развилках») по проекту концепции федерального закона о государственном и муниципальном контроле в Российской Федерации» (Протокол совещания у Министра Российской Федерации М.А. Абызова от 4 сентября 2014 г. № АМ-П36-69пр (пункт 1.3)) определен перечень концептуальных и содержательных разногласий («развилки») по вышеуказанному проекту концепции, по которым необходимо представить обоснованные позиции соответствующего ведомства по каждой из «развилки»[8]:

– в области внедрения системы управления рисками при осуществлении государственного и муниципального контроля (надзора):

- выбор модели управления рисками: статистическая модель (уровень риска поднадзорных объектов устанавливается нормативными правовыми актами, является постоянным, факторы риска технологические); динамическая модель (уровень риска поднадзорных объектов определяется регулятором на основе профилей риска, отражающих влияние совокупности факторов риска, включая поведенческие, уровень риска варьируется); использование обеих моделей в зависимости от особенностей отрасли;
- дифференциация периодичности проведения плановых проверок: законодательно установленные ограничения верхнего и нижнего значения периодичности; уход от верхнего ограничения количества плановых проверок; отсутствие ограничений, периодичность задается профилем риска;
- доведение информации о стандартной частоте проверок до подконтрольных субъектов: профиль риска открытый; профиль риска закрытый;
- уведомительный характер проведения плановых проверок (внезапность плановых проверок): сохранение; отмена; внезапность в пределах определенного периода с сохранением уведомления о таком периоде;
- локализация источника риска (и предмет поведения плановой проверки с установленной периодичностью): всегда определяется деятельностью подконтрольного лица; возможность введения элементов объектного подхода к организации плановых проверок; комбинация обоих вариантов в зависимости от особенностей отрасли;

- в области оценки эффективности и результативности государственного и муниципального контроля (надзора):
 - результат государственного и муниципального контроля (надзора): определяется статистическими показателями в соответствии с утвержденным перечнем показателей; определяется уровнем безопасности в соответствующей сфере; является синтетическим показателем, объединяющим в себе показатели результативности и эффективности во взаимосвязанных сферах;
 - система оценки эффективности использования финансовых и трудовых ресурсов: должна использоваться для определения численности и объема финансирования органов контроля (надзора); не должна применяться;
 - целесообразно ли рейтингование эффективности и результативности контрольно-надзорных органов: целесообразно; нецелесообразно;
- в области разграничения контрольно-надзорных полномочий между уровнями публичной власти:
 - определение закрытого перечня всех видов государственного и муниципального контроля (надзора): целесообразно (на уровне федерального закона / по уровням власти); нецелесообразно;
 - критерии и методика отнесения отдельных видов государственного и муниципального контроля (надзора) к различным уровням власти: нет необходимости; исходя из критериев локализации риска причинения вреда; в соответствии с полномочиями, закрепленными в Федеральном законе № 184-ФЗ и Федеральном законе № 131-ФЗ;
- в области межведомственного взаимодействия и установления межведомственной ответственности; координации деятельности контрольно-надзорных органов:
 - определение федерального органа исполнительной власти, выполняющего функцию методического обеспечения и координации работ по организации мониторинга за осуществлением контрольно-надзорных полномочий, а также функцию общей координации проведения контрольно-надзорных мероприятий в соответствии с требованиями нового Закона: целесообразно (целесообразно создание нескольких регуляторов исходя из принципа: один риск – один регулятор; прокуратура РФ; Минэкономразвития); нецелесообразно;
 - межведомственная ответственность за эффективность осуществления контрольно-надзорной деятельности (установление единых показателей эффективности и результативности деятельности для нескольких контрольно-надзорных органов, работающих в определенной сфере): целесообразно; нецелесообразно; в рамках одного регулятора;
- в области регламентации форм и процедур государственного и муниципального контроля (надзора):
 - необходимость определения всех форм и методов контрольно-надзорных мероприятий (проверка (выездная, документарная, плановая, внеплановая, повторная), инспектирование, инвентаризация, ревизия, экспертиза, мониторинг, обследование, наблюдение и др.), контроль/надзор (дистанционный, предварительный, последующий, функциональный, ведомственный и т.д.);
 - определение специфических форм и методов, в контексте разделения деятельности по контролю и деятельности по надзору;
 - распространение института инспекционного контроля и иных форм негосударственного контроля: в определенных сферах; наряду с общим режимом проверок, по выбору подконтрольного лица; вместо общего режима проверок;
 - введение института профилактических мероприятий (консультаций) контрольно-надзорных органов: обязательно; в отдельных сферах; нецелесообразно;
 - унифицированные способы и формы порядка проведения контрольно-надзорных мероприятий: проверочные листы (checklist); мероприятия дистанционного контроля (надзора); иные мероприятия;
- в области соотношения контроля и надзора; место нового Закона в системе законодательства:
 - определение признаков контроля и надзора: контроль как часть непрерывного управленческого цикла, связанная с воздействием на определенные показатели состояния подконтрольного объекта, надзор – деятельность по обеспечению соблюдения законодательства; контроль как мероприятие, осуществляемое в рамках надзора; разделение понятий контроля и надзора нецелесообразно, рассмотрение контроля и надзора как синонимов или как общего к

особенному;

- соотношение нового закона и Федерального закона № 294-ФЗ: новый Закон – системообразующий (базовый) акт в системе законодательства в области государственного и муниципального контроля (надзора), Федеральный закон № 294-ФЗ – специальный закон о защите прав подконтрольных субъектов при проведении проверок; признание утратившим силу Федерального закона № 294-ФЗ (с включением основных его положений в новый Закон);
- соотношение нового закона и отраслевых федеральных законов, устанавливающих особенности видов контролей (надзоров), исключенных из Федерального закона № 294-ФЗ: новый Закон – системообразующий (базовый) акт в системе законодательства в области государственного и муниципального контроля (надзора), иные законы носят специальный характер; действие нового Закона не распространяется на налоговый, финансовый, банковский, контроль за участниками организованных торгов и др

Список литературы

1. Бахрад Д.Н. Принуждение и ответственность по административному праву. Учебное пособие // Екатеринбург, 2010 г.
2. Елисеев Б.П. О контрольных органах в системе исполнительной власти. Административное право и административный процесс: старые и новые проблемы // Государство и право. 2013, № 8
3. Овсянко Д.М. Административное право в схемах и определениях. Учебное пособие // М., Юрист. 2009 г.
4. Пикулькин А.В. Система государственного управления. Учебник для вузов // М., Юнити-Дана, 2010 г.
5. Попов Л.Л., Мигачев Ю.И. Административное право России. Учебник // М., Проспект. 2010 г.
6. Электронный ресурс справочно-правовой системы КонсультантПлюс: <http://www.consultant.ru>
7. Электронный ресурс информационно-правового портала Гарант: <http://www.garant.ru>
8. Электронный ресурс – официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации (Минэкономразвития России): <http://economy.gov.ru>

ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ГЛОБАЛЬНОЙ СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Кетова А.С.

Белгородский государственный национальный исследовательский университет, г.Белгород

Понятие интеллектуальной собственности и проблемы в данной сфере многократно рассматривались многочисленными специалистами и исследователями, но до сих пор ряд вопросов остается открытым, а, следовательно, отсутствуют четкие механизмы их решения. К числу таких наиболее проблемных моментов относится разработка механизмов защиты прав интеллектуальной собственности в глобальных сетях, в частности, в сети Интернет.

Понятие интеллектуальной собственности целесообразно рассматривать в широком смысле – как результаты и продукты интеллектуальной деятельности. Право интеллектуальной собственности имеет достаточно длительную историю своего развития. Этапы развития института интеллектуальной собственности обусловлены, в первую очередь, политическими, экономическими условиями и правовыми традициями государства.

В Конституции Российской Федерации понятия «собственность» в её имущественном значении и «интеллектуальная собственность» как результат свободной творческой деятельности отнесены к разным статьям (ст. 35 и 44), а правовая формула «владения, пользования и распоряжения» отнесено только к имущественным правам[3].

В России с 1 января 2008 года вступила в силу четвертая часть Гражданского Кодекса, раздел VII «Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации», который определяет «интеллектуальную собственность как список результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средствами индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, которым предоставляется правовая охрана».

В области международного законодательства по охране интеллектуальных прав существуют две основных конвенции, которые объединяют большинство цивилизованных стран мира: Бернская конвенция об

охране литературных и художественных произведений (1886 г.) и Всемирная конвенция об авторском праве (1952 г.). Российская Федерация является участницей обеих конвенций.

В 1991-1992 гг. Российская Федерация объявила себя правопреемницей в отношении всех международных договоров и соглашений по интеллектуальной собственности, участником которых являлся СССР. Параллельно с этим в Российской Федерации были предприняты шаги по кардинальной перестройке правовых норм, регулирующих защиту интеллектуальной собственности. Законодательство в этой сфере было в значительной мере приближено к международным стандартам [2].

Однако, в нормах действующего законодательства не уделяется внимание защите интеллектуальных прав в сети Интернет, а также отсутствуют положения, посвященные конкретно защите интеллектуальной собственности во всемирной информационной сети. Возможно, это послужило причиной того, что на сегодняшний день нарушаются интеллектуальные права на огромное количество научных работ, аудиовизуальных и других произведений. Подтверждение этому можно найти, если обратиться к современной мировой судебной практике, а также проанализировать различные статистические данные, связанные с данной отраслью права.

Такое положение вещей можно наблюдать не только на глобальном уровне. Ежедневно тысячи людей, часто сами того не подозревая, становятся нарушителями интеллектуального права. Это, например, учащиеся высших учебных заведений, которые предпочитают не самостоятельно делать курсовые, дипломные работы, а скачивать с различных сайтов. При этом часто ссылка на автора не указывается, то есть учащиеся выдают чужую работу за свою, следовательно, совершают уголовное преступление – плагиат.

С появлением новых способов и технологий, которые помогают правонарушителям в незаконном присвоении авторских прав, возникает еще одна сложность в защите интеллектуальной собственности в сети Интернет. Например, различные нелегальные компьютерные программы, которые являются источниками распространения контрафактного материала, но при этом в законодательстве они практически не предусмотрены.

Наиболее крупными источниками распространения контрафактного материала в глобальной информационной сети принято считать социальные сети, многопользовательские веб-сайты, контент которых наполняют сами участники данного ресурса. Например, Facebook – одна из крупнейших социальных сетей в мире – содержит огромное количество аудиовизуальных произведений, нелегально распространяющихся, в результате чего известнейшие медиакомпании терпят большие убытки. К этой же проблеме можно отнести и такие веб-сайты, как ВКонтакте, Одноклассники и т.п.

Можно выделить несколько проблем, которые обуславливают сложность судебных разбирательств, связанных с нарушением интеллектуальных прав через социальные сети.

Во-первых, возникает насущный вопрос о вынесении в виде санкций за нарушение интеллектуальных прав решения о закрытии социальных сетей. Во-вторых, в данной ситуации сложно определить правонарушителя: наказывать за нелегальное распространение аудиовизуальных и других произведений создателей веб-сайтов или же непосредственно самих пользователей. В-третьих, необходимость внесения в законодательство поправок, опираясь на которые можно было бы бороться с нарушителями в данной сфере, и при этом не вызывая других проблем (например, общественные волнения, которые могут быть вызваны закрытием крупнейших социальных сетей) [1].

Все вышеперечисленные проблемы необходимо решать не только на местном уровне, но также на глобальном, международном. Следует разработать правовые и неправовые механизмы защиты интеллектуальной собственности в сети Интернет, а также создать такие общественные организации, которые функционировали бы в мировом масштабе.

На сегодняшний день на практике применяются различные технические механизмы защиты интеллектуального права в глобальной сети Интернет. Аудиовизуальные произведения наиболее просто защитить при помощи такого средства, как «водяной знак» — элемент в графическом цифровом файле, который используется для идентификации владельца авторских прав. Водяной знак содержит в себе краткую информацию об авторе данного произведения, которая вдобавок появляется при воспроизведении данного объекта, и препятствует какому-либо изменению в данном произведении.

Существуют такие медиакомпании, которые сами создают источники в сети Интернет с целью распространения своей продукции как на коммерческой основе, так и бесплатно. Такой подход также является способом защиты интеллектуальных прав во Всемирной сети.

При формировании правовых механизмов защиты интеллектуальных прав следует обратить особое внимание на законодательство и разработку правовых методов защиты прав интеллектуальной собственности в глобальной информационной сети. Во-первых, необходимо внести дополнения в международную

законодательство, а именно в международные правовые акты, которые непосредственно регулируют отношения в сфере интеллектуальной собственности. Также, на глобальном уровне можно разработать отдельный нормативно-правовой акт, который будет полностью посвящен защите прав интеллектуальной собственности в сети Интернет. Далее, опираясь на данный правовой акт, отдельные государства смогли бы развить или создать свои механизмы защиты интеллектуальных прав.

Международный нормативно-правовой акт, полностью посвященный защите прав интеллектуальной собственности, должен включать в себя следующие положения: особенности электронной регистрации авторских прав на произведение, распространяемое в глобальной сети Интернет; виды санкций за нарушения прав интеллектуальной собственности в информационной сети; особый порядок рассмотрения дел о нарушении интеллектуальных прав в Глобальной сети, совершенном группой лиц из разных государств. Также следует уделить внимание статьям, которые будут регулировать отношения в сфере интеллектуальной собственности на «бытовом уровне», т.е. направленным на предотвращение правонарушений в данной сфере гражданами (пользователями социальных сетей, компьютерных программ, распространяющих аудиовизуальную и другую информацию). Наконец, в данный нормативно-правовой акт необходимо включить информацию обо всех наиболее распространенных неправомерных способах защиты прав интеллектуальной собственности [1].

Разработка и внедрение данного законодательства на мировом уровне послужит хорошим фундаментом для развития механизмов защиты прав интеллектуальной собственности в глобальной сети Интернет. При объединении всех правовых и неправомерных механизмов защиты в одном международном правовом акте, развитии данной отрасли права в каждом государстве можно добиться успехов в борьбе с информационными преступлениями во Всемирной сети.

Список литературы

1. Галушкина, С.Л. Международная защита авторского права в глобальной сети Интернет [Текст] / С.Л. Галушкина // Мониторинг правоприменения. – 2012. – № 2. – С. 38-41.
2. Гатауллина, А.А. К вопросу о защите интеллектуальной собственности в Российской Федерации [Текст] / А.А. Гатауллина // Наука и современность. – 2011. – № 13-3. – С. 191-194.
3. Даньшин, Д.Л. О защите интеллектуальной собственности в глобальных сетях [Текст] / Д.Л. Даньшин // Власть. – 2009. – № 7. – С. 41-44.

ИСТОЧНИКИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА 2015 ГОД

Савин А.Ю.*, Дубровская Ю.Б.**

*Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, г.Москва

**Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ), г.Москва

Место бюджетной политики в системе инструментов государственного регулирования трудно переоценить. Бюджетная политика представляет собой политику изменения государственных расходов и доходов [10] и, будучи частью финансовой политики государства, является ядром экономической политики и как таковая выступает средством осуществления экономической и социальной политики государства в целом[13].

Для документов, в которых закрепляются те или иные ключевые идеи и стратегические решения в области государственной политики, исследователями Сулакшиным С.С., Погорелко М.Ю., Репиным И.В. введено понятие «источники и основания государственной политики»[9].

Источниками государственной политики авторы называют документарно воплощенное содержание государственной политики, а основаниями — сами идейные и ценностные исходные установки, заложенные в их основе, условия и предпосылки необходимых изменений. Источники обычно реализуются в виде программно-доктринальных документов - специальных нормативных правовых актов, направленных на регулирование целей, приоритетов, содержания и способов реализации государственной политики, система которых призвана обозначить стратегический горизонт планирования.

Авторы концепции рассматривают источники государственной политики с точки зрения практики управления и отмечают тот факт, что количество различных форм нормативных и ненормативных актов,

имеющих программный и доктринальный характер в современной России, в целом чрезмерно, не системно, и ставят вопрос об эффективности такой системы государственного управления.

На сегодняшний день в сфере определения направлений реализации и развития бюджетной политики Российской Федерации существует более десятка актуальных документов с четко определенным нормативно-правовым статусом и без такового, содержание которых тем не менее должно быть учтено при разработке процедур, а следовательно и утверждающих эти процедуры нормативно-правовых актов, программ, «дорожных карт» в сфере бюджетного регулирования, причем список этот регулярно пополняется.

Целью данной статьи является обзор актуального на 2015 год перечня действующих в нормативно-методическом пространстве бюджетной политики Российской Федерации документов с определением их нормативно-правового статуса и ключевых функций в системе регулирования, а также попыткой выявить их взаимосвязь.

Все рассматриваемые документы в идеале должны образовывать систему, где документам долгосрочного характера, устанавливающим целевые характеристики и показатели развития бюджетной политики страны соответствуют среднесрочные документы, определяющие тактические задачи планового периода, а реализация отражена в краткосрочных нормативно-правовых актах, непосредственно определяющих оперативные задачи и, что важно, - методы их решения органами исполнительной власти Российской Федерации [2]. Однако, так ли идеально обстоит вопрос с организацией источников бюджетной политики?

Ключевым доктринальным документом о бюджетной политике, фиксирующим как измеримые цели, так и принципы их достижения должна была стать т.н. долгосрочная бюджетная стратегия РФ на период до 2030 года. Поручение разработать этот документ содержится в перечне поручений правительства, направленных на реализацию Бюджетного послания Президента РФ о бюджетной политике в 2014-2016 годах, разработкой занимаются Минфин и Минэкономразвития России. Публикация Стратегии была анонсирована на лето 2013 года, затем, на заседании Государственного Совета Российской Федерации о мерах по повышению эффективности бюджетных расходов 4 октября 2013 года Министр финансов А. Силуанов прогнозировал окончание работ по проекту на конец 2013 года[8]. Однако, до сих пор Бюджетная стратегия 2030 опубликована не была.

Попытка создать подобный документ не первая. В 2008 году Постановлением Совета Федерации[4] был с замечаниями, но одобрен текст доклада Министра финансов Российской Федерации А.Л. Кудрина о бюджетной стратегии на период до 2023 года, который, однако, в дальнейшем не получил закрепления в виде какого-либо самостоятельного нормативного акта.

В условиях отсутствия специального нормативно-правового акта, наиболее общие основания бюджетной политики на долгосрочную перспективу черпаются из таких документов как Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года[7], а также Указы Президента РФ от 7 мая 2012 года, в том числе №596 «О долгосрочной государственной экономической политике» и №601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления».

Специальным тематическим доктринальным документом среднесрочного характера, фиксирующим в исследуемый период стратегические принципы реализации бюджетной политики на ближайшие годы в исследуемом периоде является Программа повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года[5] (далее – Программа). Вступив в силу сразу после утверждения 30 декабря 2013 года, Программа объединяет в себе принципы, представляющие лучшее из практики бюджетного управления предыдущих лет с начала бюджетной реформы в РФ, а также прорисовывает некоторые новые принципы, необходимые к внедрению для ее продолжения. Минфину России и другим федеральным органам исполнительной власти текстом утвердившего Программу распоряжения Правительства РФ рекомендуется руководствоваться положениями Программы при реализации государственных программ Российской Федерации, а также при подготовке проектов федеральных законов и иных нормативных правовых актов. Надо отметить, что Программа является «наследницей» Программы Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года[6], которая в силу заложенного срока действия на сегодняшний день хоть и не утратила силу как нормативно-правовой акт, но не является актуальным источником бюджетной политики. Необходимо также подчеркнуть смысловую разницу в названии программ: Программа до 2012 года акцентируется на принципах повышения эффективности бюджетных расходов, в то время как Программа до 2018 года на принципах управления общественными (государственными и муниципальными) финансами в общем. Таким образом, охват текущей Программы несколько шире. Также необходимо упомянуть, что в Программу заложены (упоминаются в качестве источника) основания, содержащиеся в таком общем доктринальном среднесрочном документе как «Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018

года», утвержденном Правительством Российской Федерации 31 января 2013 г. Необходимость принять такой документ отражалась в Указе Президента РФ от 7 мая 2012 года №596 «О долгосрочной государственной экономической политике», и таким образом, опосредованно реализована взаимосвязь Программы и Указа.

Требование к принятию упомянутой Программы содержалось в Бюджетном послании Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014-2016 гг., опубликованном в 2013 году. В свою очередь, Программа в своих основаниях базируется и на основаниях этого послания, а также послания на 2013-2015 гг.

Правовой статус бюджетных Посланий Президента РФ, многие годы имевших безусловный приоритет декларации оснований бюджетной политики на краткосрочный период, закреплён в Бюджетном кодексе Российской Федерации. (Кодекс в свою очередь принят в виде Федерального закона[1] и в системе рассматриваемых документов не играет роли источника бюджетной политики, а выполняет задачу фиксации регламента взаимодействия участников бюджетного процесса и функционирования бюджетной системы РФ в целом).

До 2014 года бюджетные послания Президента публиковались ежегодно. Этот порядок был закреплён ст.170 Бюджетного кодекса Российской Федерации. Роль бюджетного послания заключалась в регулярном подведении итогов, и что самое главное, формулировании прогнозов, целей и приоритетов бюджетной политики на очередной финансовый год и плановый период. Федеральным законом от 04.10.2014 г. № 283-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и статью 30 Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» [11] этот порядок был отменен. Планируется, что в 2014 году бюджетное послание будет включено в послание Федеральному Собранию.

В свою очередь порядок направления ежегодного Послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации закреплён в ст. 84 Конституции РФ, как одна из обязанностей Президента Российской Федерации. Кроме того, содержание и роль этого документа раскрывается в ст. 15 принятого в июне 2014 года Федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации»[12].

С принятием вышеупомянутого закона, по нашему мнению, в целом произошла оптимизация механизма доведения оснований социально-экономической политики (а как следствие и бюджетной политики), уменьшилось количество источников, более четко определена система и правовой статус различных стратегических документов.

Тем не менее, опубликованные на сегодняшний день Бюджетные послания на 2013-2015гг. и 2014-2016гг. все еще являются актуальными в краткосрочной перспективе, а потому в ст. 172 Бюджетного Кодекса РФ сохранена необходимость считать их источниками бюджетной политики при разработке проектов бюджета.

Поскольку в 2014 году Бюджетное послание в привычный срок (май-июнь) опубликовано не было, в целях составления проекта федерального бюджета на очередной финансовый год и плановый период основные направления бюджетной политики в краткосрочной перспективе были сформулированы Минфином России в документе «Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» (далее – Направления). Направления не утверждены каким-либо нормативно правовым актом и впервые были опубликованы на сайте Министерства финансов РФ. В качестве источников Направлений числятся как упомянутые выше Бюджетные послания, так и «Программа повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года». Таким образом, сохраняется преемственность оснований.

Отдельно несколько слов необходимо сказать о таких значимых по отношению к бюджетной политике Российской Федерации действующих документах как Федеральный закон от 2 декабря 2013 г. N 349-ФЗ «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов», а также Государственная программа Российской Федерации «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков» [3]. По нашему мнению, указанные документы не содержат в себе оснований бюджетной политики, а потому не могут считаться ее источниками. Федеральный закон «О бюджете...», принимаемый ежегодно, фиксирует конкретные параметры бюджета страны на очередной финансовый год и плановый период. А упомянутая государственная программа представляет собой инструмент программно-целевого планирования бюджета, является «обеспечивающей» по отношению к мероприятиям по совершенствованию процесса управления государственными финансами, т.е. фактически предусматривает ресурсы для реализации мероприятий бюджетной политики, не устанавливая и никак не влияя на ее основания, и ориентирована (через развитие правового регулирования и методического обеспечения) на создание общих для всех участников бюджетного процесса, в том числе федеральных органов исполнительной власти, реализующих другие государственные программы Российской Федерации, условий и механизмов их реализации.

Список литературы

1. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 N 145-ФЗ.
2. Гордиенко М. С. Бюджетная политика России: эволюционное развитие, оценка качества: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.10 / Гордиенко Михаил Сергеевич; [Место защиты: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)].- Москва, 2014.- 251 с.
3. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 320 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков».
4. Постановление СФ ФС РФ от 26.11.2008 N 443-СФ «О бюджетной стратегии на период до 2023 года».
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2013 г. N 2593-р «Об утверждении Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года».
6. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 30 июня 2010 г. N 1101-р «Об утверждении Программы Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года».
7. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».
8. Стенограмма заседания Государственного совета о мерах по повышению эффективности бюджетных расходов - <http://www.kremlin.ru/news/19359>.
9. Сулакшин С.С., Погорелко М.Ю., Репин И.В. Источники и основания государственных политик в России. М., 2010.
10. Учебно-методическое пособие по курсу «Государственное регулирование рыночной экономики»/ Под ред. А. Аюпова, 2007 г.
11. Федеральный закон от 04.10.2014 N 283-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и статью 30 Федерального закона "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений».
12. Федеральный закон от 28.06.2014 N 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».
13. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. Колл. авторов под общ. ред. А.Г. Грязновой, 2004 г.

СЕКЦИЯ №16.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ

Мазитова А.Р.

Уфимский государственный нефтяной технический университет, г.Уфа

Для достижения российскими нефтегазовыми компаниями уровня развития мировых конкурентов необходимо обеспечить соответствующую организационную структуру внутри предприятий, без создания которой стабильный экономический рост становится невозможен, даже при наличии достаточных запасов накопленного управленческого опыта и высоких темпов инвестиций.

Формирование модели реструктуризации на предприятиях нефтегазовой промышленности в настоящее время является актуальным вопросом, поскольку на первый план выходит повышение эффективности функционирования.

Процедура реструктуризации предполагает комплексную перестройку экономической, производственной и социальной систем компании, направлена на обеспечение эффективного развития и повышения конкурентоспособности компании и, как правило, является ответом компании на неблагоприятные изменения внутренней и внешней среды. Главная цель модернизации организационной структуры – поиск источников

повышения стоимости бизнеса на основе реорганизации видов деятельности и оптимизации организационно-производственной структуры.

На наш взгляд, оценки эффективности реструктуризации - это комплекс работ и мероприятий, которые включают в себя проработку направлений и видов реструктуризации предприятия, разработку системы стратегических показателей для каждого из направлений реструктуризации, составление стратегической карты и т.д. (Рисунок 1).

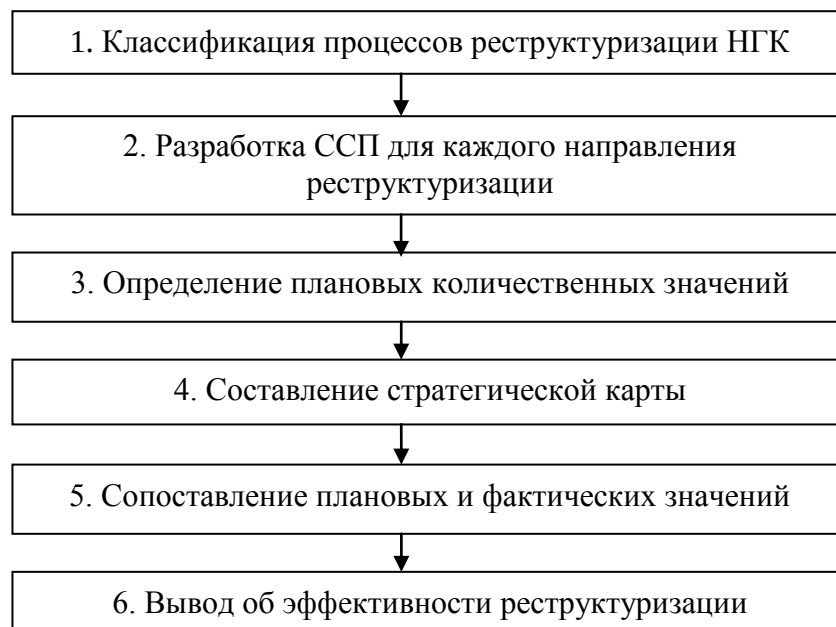


Рис.1. Этапы оценки эффективности реструктуризации

Для осуществления процесса реструктуризации необходимо разобраться в классификации видов реструктуризации, по которому будет осуществляться данный процесс. Разработка видов реструктуризации включает в себя анализ миссии, организационной культуры и организационной структуры, бизнес-процессов, стратегий развития, положения на рынке.

На основе анализа работ Н.В. Раевской, И.В. Зуденко, А.В. Павловской в работе предложена собственная классификация направлений реструктуризации нефтегазодобывающего комплекса, у каждого из которых есть свои определенные подвиды (Рисунок 2).

Для оценки эффективности реструктуризации разработана сбалансированная система показателей (ССП) для каждого направления реструктуризации. При оценке эффективности реструктуризации нефтегазодобывающих комплексов предложено использовать четыре составляющих ССП: финансовая, клиентская, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие (Табл. 1).



Рис.2. Видо-типологическая классификация процессов реструктуризации нефтегазодобывающего комплекса

Таблица 1

Показатели составляющих ССП для каждого направления реструктуризации

Направления реструктуризации		Показатели для составляющих ССП			
		Финансовая	Клиентская	Внутренние бизнес-процессы	Обучение и развитие
Прямая	Интеграция с сектором downstream	Прирост выручки от реализации; чистая прибыль; рентабельность продаж	Доля рынка; число претензий на тыс единиц продукции; рентабельность потребителя	Выход светлых нефтепродуктов; общее количество АЗС; реализация нефтепродуктов на внутреннем рынке.	Процент рабочих с высшими квалификационными разрядами
Обратная	Интеграция с сектором upstream	Рыночная капитализация	Своевременная доставка; показатель исполнения заказа	Годовой прирост добычи; экспорт нефти; прирост доказанных запасов	Показатели производственного травматизма; технологическая инфраструктура
Комплексная	Создание на базе структурных подразделений дочерних предприятий	Процент дохода от продаж нового продукта или услуг новым клиентам	Расширение клиентской базы	Рентабельность инвестиций в развитие нового продукта	Степень удовлетворенности работников; текучесть кадров
	Создание на базе материнской компании АО с заключением арендных договоров на право пользования имуществом с поэтапным выкупом	Чистый денежный поток; инвестиции (процент продаж)	Взаимодействие с клиентами	Отношение дилеров к новым программам	Удельные расходы на повышение квалификации персонала; индекс удовлетворенности работника
Позлеменная	Сохранение сервисных активов в рамках нефтяного предприятия	Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	Лояльность потребителей	Выполнение планов; выполнение нормативов	Доля сотрудников прошедших программу повышения квалификации и переподготовки кадров

Окончание Табл. 1

	Вывод непрофильных активов из состава нефтегазового предприятия	Фонтоотдача; фондовооруженность; коэффициент фондорентабельности;	Удовлетворение потребностей клиента	Время, затраченное на обсуждение с клиентами нового направления работы	Эффективность работника; сохранение кадровой базы
Многоэлементная	Выделение естественных бизнес-единиц	Рентабельность; размеры дебиторской и кредиторской задолженности; оборачиваемость материальных затрат	Сохранение клиентской базы	Индекс эффективности проекта	Число внесенных сотрудниками предложений по совершенствованию бизнес-процессов (доля предложений, принятых к реализации)

Апробация данных показателей включающая с 3 по 6 этапы, представленные на Рисунке 1, будет проведена на примере нефтегазовой компании РФ. Исходя из результатов практического использования данной методологии, можно будет сделать вывод о целесообразности применения сбалансированной системы показателей при оценке эффективности реструктуризации.

Список литературы

1. Забродин Ю.Н., Курочкин В.В., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. «Управление реструктуризацией компаний: справочное пособие/ Ю.Н. Забродин, Курочкин В.В., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. – М.: «Дело» АНХ, 2010. – 528 с.
2. Каплан Р.С., Нортон Д.П. «Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2-е изд., испр. и доп./ [Пер. с англ. М.Павловой]. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2013. – 314 с.
3. Тасмуханова А.Е. «Управление и реструктуризация. – 2-ое издание, переработанное» – Уфа: УГНТУ «ИДПО», 2012. – 270 с.

ОБЗОР ДЕЙСТВИЯ КОНКУРЕНТНЫХ СИЛ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Голяшев В.А.

Казанский (Приволжский) федеральный университет, г.Казань

В России, как и во всем современном мире, с возникновением новых отраслей и развитием традиционных конкуренция между одними и теми же фирмами на разных продуктовых и географических рынках становится всё более частым явлением. Классические примеры, когда соперничают авиаперевозчики за пассажиров на разнообразных маршрутах (как международных, так и внутренних), банки и разнообразные торговые сети на множестве региональных рынков. Если на рынках конкурируют одни и те же фирмы, то при анализе конкуренции следует рассматривать взаимодействие фирм не на отдельно взятом рынке, а на совокупности рынков. Это больше касается диверсифицированных рыночных структур. Определив миссию и основные цели в условиях конкурентной борьбы, фирма сталкивается с необходимостью анализа отраслевой конкуренции. При этом должны учитываться:

- 1) место отрасли в системе народного хозяйства;
- 2) конкурентная среда в самой отрасли.

Для решения первой задачи используется несколько подходов.

Один из них - концепция национального ромба М. Портера. Он вводит четыре основополагающих понятия, на основе анализа которых он предлагает оценивать конкурентные преимущества отраслей, закономерности их возникновения, развития и упадка.

1. Параметры факторов, под которыми подразумеваются материальные и нематериальные условия, необходимые для формирования конкурентного преимущества в самом производственном процессе предприятия в стране ее базирования. Такими силами могут являться рабочий ресурс, природные ресурсы, телекоммуникации, дороги и т. д. В зависимости от параметров эти факторы могут выступать либо как возможности, либо как угрозы для организации.

2. Стратегия фирм, их структура и соперничество, определяющие силу конкуренции.

3. Параметры спроса - показатели, характеризующие требования потребителей к качеству товара; эластичность спроса по цене и уровню дохода; степень осознания социальными группами актуальности какой-либо потребности; национальные традиции; фазы жизненного цикла; структура спроса, его динамические показатели.

4. Родственные и поддерживающие отрасли, которые являются потребителями и (или) поставщиками данной отрасли. К поддерживающим можно отнести отрасли легкой и пищевой промышленности (поставляющие необходимые компоненты интерьера гостиниц, оборудование, мебель, продукты питания и т. д.), транспортного машиностроения, медицины и здравоохранения, культуры и образования и др. В свою очередь, у каждой отрасли существуют перекрестные связи с другими (например, мебельная — с лесобработывающей, текстильной, кожаной и т. д.).

Основная идея концепции национального ромба — конкурентное преимущество отрасли в рамках государства — определяется детерминантами конкурентного преимущества страны, которые значительно влияют друг на друга.

В данную модель М. Портер вводит еще два фактора: случайные события и действия правительства.

Под случайными событиями подразумеваются: изобретения; инновационные технологии; серьезные колебания цен на сырье и ресурсную базу; резкие изменения на мировых финансовых рынках или в курсах национальных валют; колебания локального и международного спроса; политические решения национальных и зарубежных правительств; войны и другие форс-мажорные обстоятельства.

Устойчивые конкурентные преимущества нации в целом могут базироваться только на прочных преимуществах ее отдельных отраслевых кластеров либо региональных экономиках. Порождение в отрасли хотя бы одной организации — прародительницы кластера способствует укреплению конкурентоспособности и конкурентного потенциала остальных отраслевых организаций, которые, ведя борьбу за выживание, укрепляют свои конкурентные преимущества. Так, например, у Татарстана имеется крепкая промышленная база, на основе которой можно формировать крепкую конкурентную экономику. Производственный сектор играет важную роль, помогая укреплению рыночной экономики. Наглядным примером служат экономики Восточной Азии. В этом смысле у Татарстана имеется историческое преимущество. Обработывающая промышленность составляет почти 30 процентов экономики Татарстана. В его экономике она играет роль, очень сходную с быстроразвивающимися странами типа Южной Кореи и Провинции Китая Тайвань. Таким образом, хотя в экономике региона важную роль играет добывающая промышленность, Татарстан никоим образом не может быть отнесен к экономикам, базирующимся на природных ресурсах, таким как Саудовская Аравия, где добывающая промышленность составляет почти в три раза большую долю. Более того, наличие в Татарстане нескольких промышленных кластеров представляет возможности для благоприятных циклов роста через сопредельные регионы.

При изменении детерминант конкурентного преимущества страны, в частности при их ухудшении, происходит утрата конкурентных преимуществ, которая может сопровождаться распадом отраслевых кластеров.

Активная адаптация западных практик в крупных российских компаниях началась в середине 90-х гг. XX в., после того, как завершился второй этап приватизации и российские компании вышли (частично или полностью) из под прямого государственного контроля. Спешное корпорирование российских производственных предприятий, установка на использование иностранных инвестиций, а также полное отсутствие собственного опыта управления подобными структурами в условиях рынка, привели к тому, что наиболее «правильным» стал считаться прозападный подход к управлению. Наступила эра повсеместного внедрения западных схем и моделей организации корпоративного управления.

Наряду с этим, развиваются компании с иным подходом к реализации бизнес-стратегии, который можно назвать типично русским. Этот подход отличается следующими чертами:

- неформальным отношением к собственности и взаиморасчетам с бизнес-партнерами;
- сосредоточенностью маркетинговой стратегии на предпочтениях конкретных региональных потребительских групп с разными психотипами;
- моно-фундаментальной системой управления, имеющей отправной точкой и сосредоточенной на харизматичности одного лидера — основателя и (как правило) владельца компании;
- бизнес-процессами, характеризующимися низким уровнем бюрократизации, основанными на человеческих взаимоотношениях более, чем на технологиях бизнеса;
- высокой скоростью и гибкостью принятия масштабных решений, что позволяло быстро адаптироваться в меняющейся рыночной среде.

В условиях естественного государства, характеризующимся неустойчивым институциональным полем, волатильным в угоду политической конъюнктуре, большое значение принимают сущностные аспекты координации деятельности самими хозяйствующими субъектами. Тем большее влияние на процессы координации могут оказывать группы фирм (сетевые бизнес-структуры), ориентированные через цепочку ценности на совместное создание ценности с потребителем. Рыночная власть государства (федерального центра) реализуется через его представителей в советах директоров крупных компаний или через административное воздействие лиц, уполномоченных на контроль (налоговые органы, полиция, органы государственного технологического надзора, фитосанитарного и ветеринарного контроля и многие другие). Рыночная власть государства в данном случае может выражаться, в том числе через изъятие так называемой административной ренты, что, безусловно, снижает эффективность деятельности отечественных хозяйствующих субъектов. Однако следует отметить, что рыночная власть государства в контексте административной ренты оказывает значительно меньшее воздействие на кластер, чем на отдельного хозяйствующего субъекта. Еще одна рыночная сила, обозначенная нами как региональное регулирование отрасли или механизмов кластерообразования, подлежит рассмотрению не только с позиции, ранее упомянутой в отношении рыночной власти государства, но и с позиций административного регулирования деятельности хозяйствующих субъектов конкретного региона.

Формирование тесных взаимоотношений с потребителем в рамках управления цепочкой ценности и совместного создания ценности позволяет сблизить потребности потребителя и производственные операции производителя продукта таким образом, чтобы потребитель смог получить именно такой продукт, который максимально возможно удовлетворит его потребности.

В целом, в России отмечаются значительные перспективы в направлении развития здоровой рыночной экономики, которая базируется на примирении конкурентных сил, действующих на бизнес-сектор. Главным образом, сегодня ориентация идет на кластерный подход, дающий значительные конкурентные преимущества, а также ориентация компаний на потребителя и выстраивание эффективных отношений с ним и с поставщиками.

Список литературы

1. Davila T., Epstein M.J., Shelton R. Making innovation work: how to manage it, measure it, and profit from it. New Jersey: FT Press, 2012. 368 p.
2. Официальный сайт: Инновационный центр Сколково. URL: <http://www.sk.ru>. (дата обращения: 18.09.2013).
3. Портер, Майкл, Э. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005 г. – С.52
4. Российская кластерная обсерватория Высшей школы экономики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cluster.hse.ru/pilots>. (дата обращения: 18.09.2013).

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Казанцева Л.В., Лунина М.Ю.

ФГБОУ ВПО Уральская государственная академия ветеринарной медицины, г.Троицк Челябинской области

Сегодня Российская Федерация находится на важном участке своего развития. Россия должна ответить на те вызовы, которые стоят сегодня перед ней. В среднесрочной перспективе необходимо предотвратить дальнейшее увеличение разрыва между Россией и развитыми странами, а в долгосрочной перспективе - восстановить и упрочить позицию России как одной из стран - лидеров мирового развития. Чтобы воспользоваться "окном возможностей", важно определить, какой путь ведет к реализации потенциала и сбалансированному развитию. Стратегия развития государства основана на высвобождении частной инициативы и усилении роли государства в обеспечении благоприятных условий хозяйствования, включая финансовую и социальную стабильность. Именно эта модернизация позволит достичь цели радикального повышения уровня жизни населения на основе самореализации каждого гражданина, снижения социального неравенства, сохранения независимых и культурных ценностей России, восстановления экономической и политической роли страны в мировом сообществе. Эта цель и является целью стратегии развития России до 2020 года. Для достижения этой цели обществу необходима обновленная система ценностей, отвечающая традициям России и требованиям современности: свобода, ответственность, доверие, высокая ценность личности. Своей цели нужно добиваться за собственный счет и собственными усилиями. За основу взяты три альтернативных предложения [2]:

- 1) внесение отдельных элементов рынка в существующую командно-административную систему управления;
- 2) быстрый переход к рынку без какого-либо государственного регулирования;
- 3) создание системы управления на основе регулируемой рыночной экономики. Этот вариант совершенствования системы управления соответствовал предложениям правительства.

Разработанная модель рынка должна сочетать условия для развития конкурентной экономики и элементы довольно жесткого экономического регулирования рынка, сильную государственную политику и безусловный приоритет экономической эффективности, неприкосновенность и поддержку частной собственности сосуществование основанных на ней хозяйственных форм с мощным государственным сектором. Другими словами, смешанная экономика представляет собой объективно обусловленный и исторически закономерный этап эволюции рыночных отношений, характеризующийся конкуренцией цивилизованных форм собственности и хозяйствования, высокой эффективностью экономики и соответствующей социальной защищенностью людей. Социальное рыночное хозяйство в обязательном порядке предусматривает действенные меры государственного регулирования экономики. И хотя об эффективности этих мер, степени вмешательства государства в экономику и о его необходимости вообще продолжают спорить экономисты, на практике этот вопрос однозначно положительно решен в большинстве стран цивилизованного рынка. В своей направленности векторы экономической и социальной эффективности рыночной экономики далеко не всегда совпадают, более того,

безработица, сравнительная нищета, социальные поляризация и стратификация общества являются имманентными атрибутами рыночной экономики. Для минимизации этих социальных явлений также требуется государственное вмешательство, регулирование рынка. Не административная или в лучшем случае административно-экономическая модель рыночного регулирования, а экономико-административная (с ударением на первом слове) модель должна стать приоритетом. Среди главных и опробованных инструментов регулирования рыночной экономики следующие: финансово-кредитная система с совершенными налоговой, эмиссионной и таможенно-пошлинной политикой, финансированием, кредитом, стратегией и тактикой процентных ставок; механизм ценообразования и определенное соотношение в нем твердых и гибких, оптовых и розничных цен с нормативами формирования структурных слагаемых цены; различные маркетинговые макроусилия, формирующие экономические потребности и потребительский спрос населения; инвестиционная политика государства и, объем и структура производимых товаров, формы их закупки и реализации, квоты производства, экспортно-импортная политика; элементы и допустимые пределы чрезвычайности при реализации экономических программ в экстремальных условиях переходного периода, а также другие рычаги регулирования. Говоря о необходимости макроэкономического планирования знаменитый американский предприниматель Ли Якокка подчеркивает: «Государственное планирование отнюдь не должно означать социализм. Оно означает лишь наличие продуманной стратегии, сформулированных целей. Оно означает согласование всех аспектов экономической политики вместо разрозненного выдвижения по частям, негласной их разработки людьми, преследующими лишь свои узко групповые интересы» [1]. Все сказанное позволяет сделать вывод, что речь сегодня идет не столько о многовариантности выбора моделей экономики, сколько о его предопределенности ранее сложившимися политико-экономическими обстоятельствами макроуровня.

Опыт функционирования организации в постоянно изменяющейся среде рыночной экономики показывает, что успеха они добиваются в условиях жесткой конкуренции. Основной путь достижения конкурентного преимущества, согласно М. Портеру - это выбор лучшей стратегии и затем приспособление всей цепочки ценностей организации к реализации этой стратегии.

В стратегическом менеджменте перед организацией АПК стоит задача следующего стратегического выбора:

1. Стратегическое видение организации находится на вершине иерархической пирамиды. Оно определяет будущий образ организации на рынке, к которому необходимо стремиться;

2. Миссия дает представление о том, для чего существует организация, детализирует ее общественный статус, показывает каких ценностей она придерживается. Миссия создает ориентиры для определения стратегических целей и выбора стратегий на различных уровнях управления.

3. Цели разрабатывают в соответствии со стратегическим видением и в обеспечении миссии организации. Они представляют собой конкретный желаемый результат, которого необходимо добиться.

4. Стратегия организации определяет генеральное направление достижения целей. Она разрабатывается на всех стадиях управления.

5. Стратегические задачи связаны с проблемами, которые возникают как во внешней, так и во внутренней среде организации при реализации выбранной стратегии.

Одна из важнейших стратегических задач в настоящее время - обеспечение продовольственной безопасности страны. Следует отметить, что для реализации доктрины продовольственной безопасности России необходим прогноз потребности в инвестициях, обеспечивающих непрерывный процесс производства сельскохозяйственной продукции [3].

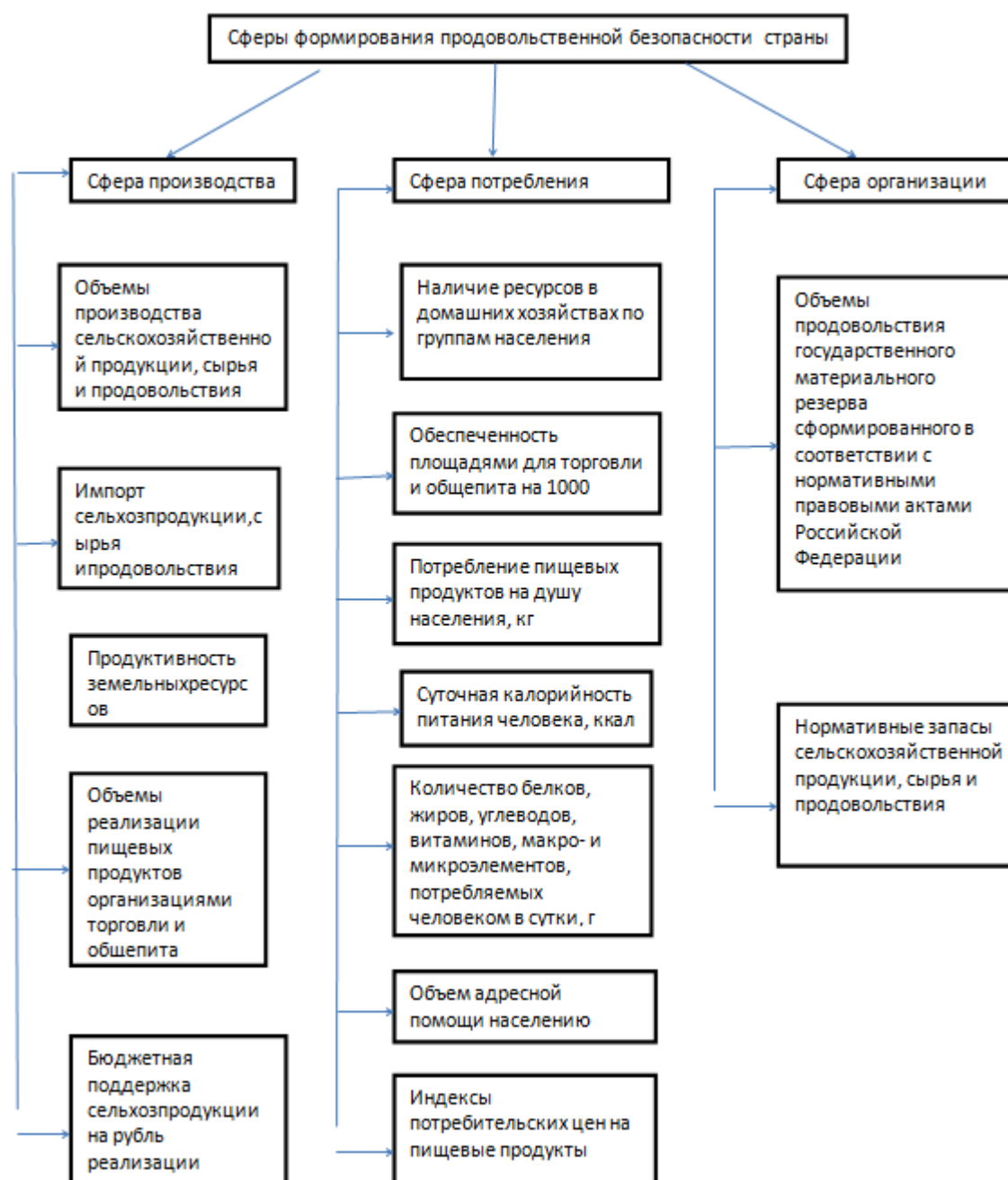


Рис.1. Система показателей оценки состояния и планирования продовольственной безопасности страны

В Челябинской области осуществляется диверсификация экономики. Возможности диверсификации следующие:

- производства полезного продукта;
- рынков сырья и рынков сбыта;
- финансовых источников проектов диверсификации;

диверсификация маркетингового и PR сопровождения проектов развития. Сформулируем ряд ограничений для процедуры и результатов поиска возможных вариантов решения задачи для необходимых инвестиций:

1. Процедуры диверсификации, ни в какой период времени не должны существенно снижать качество жизни населения, а значит, удерживать регион в области устойчивого социально-экономического равновесия

2. Процедуры диверсификации, как и всякое стратегическое изменение, предполагают именно разрушения существующего равновесия системы для перевода ее из старого, мало желаемого состояния в новое, более желаемое

3. Пошаговая технология (осторожных и посильных с точки зрения обеспеченности ресурсами) инкрементальных изменений должна удерживать объект управления в границах допустимой интенсивности изменений.

При этом очень важно понимать: успех каждого шага - не есть полный успех и решение всей задачи, а поражение на любом из шагов - не есть непоправимая катастрофа.

Не следует полагать, что инкрементальная (пошаговая) стратегия исключает прогнозирование с глубоким горизонтом, например, до 2020 г. Другое дело, что в рамках долгосрочной концепции составляются относительно краткосрочные программы действий, например, на 1 год. В качестве прогноза как наиболее реалистичный вариант можно рассмотреть рост ВРП на предстоящие 7 лет по следующей пошаговой схеме:

Таблица 1

Динамика роста ВРП Челябинской области, 2014 -2020 г.

Год	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Прирост ВРП	1,05	1,065	1,08	1,105	1,123	1,137	1,1
ВРП, млрд. руб.	929	989	1068	1181	1326	1508	1749

По структуре ВРП можно представить прогноз по видам экономической деятельности на период 2014-2020 гг.

Таким образом реализация стратегических направлений развития современной экономики предлагает создание экономического, организационного, правового и иных механизмов предопределяющих характер и результаты эффективного производства продукции во всех отраслях экономики.

Список литературы

1. Глобализация мировой экономики (аналитическая статья), «Международная жизнь» №5, 2000: www.mid.ru/ns-dipecon.nsf.
2. Мескон, М.Х. Основы менеджмента//М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури.-М.:Дело,2005.-711с.
3. Регуш, В.В. Прогноз потребности в инвестициях для реализации доктрины Продовольственной безопасности / В.В. Регуш, Г.В. Маркова//Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.-2010.-№9.-с.26-29.

ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Бондаренко О.Г.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой деятельности коммерческой организации в условиях рыночной экономики. Ее значение особо возрастает в период экономического кризиса. В связи с этим весьма актуальны исследования, посвященные рассмотрению влияющих на нее факторов.

Для современной экономики России характерно действие целого ряда негативных факторов. С одной стороны, внешние факторы, связанные с санкциями, которые другие страны применяют к России, а с другой стороны, внутренние, обусловленные, например, недостаточностью финансовой поддержки организаций со стороны государства. Их действие связано, прежде всего, с изменением формы собственности без значительных изменений законодательной базы Российской Федерации, инфляцией, неопределенностью в поведении покупателей, поставщиков, конкурентов и др.

На коммерческую деятельность организаций негативное влияние оказывают экономические кризисы; в частности, кризис 2009 года привел к банкротству целого ряда предприятий малого бизнеса.

В связи с этим в российской экономике все более возрастает необходимость разработки методологии оценки влияния различных факторов на финансовую устойчивость коммерческих организаций и выработки практических рекомендаций для субъектов малого и среднего бизнеса страны.

Финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансово-экономической деятельности коммерческой организации в условиях рыночной экономики. Из проведенного анализа ряда работ отечественных

авторов[2-8] следует невозможность однозначной трактовки финансовой устойчивости, вследствие того что данная категория формируется под воздействием множества факторов и проявляется в многообразии оценочных показателей финансового состояния коммерческой организации. Тем не менее, понятие финансовой устойчивости является комплексной категорией, включающей в себя следующие элементы:

1. условия для успешного функционирования организации;
2. характеристику финансовых ресурсов;
3. анализ финансово-экономического состояния коммерческой организации.

Таким образом, целесообразно сформулировать следующее определение финансовой устойчивости, как долговременной платежеспособности при соблюдении условий финансового равновесия между собственным и заемным капиталом с учетом эффективного использования финансовых ресурсов в целях обеспечения высоких финансовых результатов.

На параметры финансовой устойчивости организации оказывает влияние совокупность факторов, которые подразделяются на группы исходя из их признаков. Вследствие того, что коммерческая организация одновременно является и субъектом, и объектом отношений в рыночной экономике, наиболее важным, на наш взгляд, является деление факторов, влияющих на финансовую устойчивость, на внешние и внутренние.

К внешним относятся факторы, находящиеся за пределами организации и воздействующие на нее. Внешняя среда, в которой функционирует коммерческая организация, находится в непрерывном движении и подвержена различным изменениям. Способность компании своевременно реагировать и справляться с этими изменениями внешней среды является одной из наиболее важных составляющих ее финансовой устойчивости.

Внешние факторы подразделяются на четыре основных группы:

- политические и правовые факторы. Законодательство и политическая ситуация в стране оказывают влияние на уровень существующих возможностей и угроз. К наиболее значимым из них относятся: денежно-кредитное и налоговое регулирование; расстановка политических сил; отношения между бизнесом и правительством; патентное законодательство; структура правительственных расходов; антимонопольная политика;

- экономические факторы. Микро- и макроэкономический климат в стране определяет уровень возможностей достижения компаниями поставленных экономических целей. Плохие экономические условия снижают потребительский спрос на товары и услуги, а благоприятные – обеспечивают предпосылки для его роста. К внешним экономическим факторам относятся: уровень, динамика и колебания платежеспособного спроса, процентные ставки, экономический цикл, степень развития финансового, кредитного и страхового рынков, курсы обмена валют, уровень инфляции;

- социальные и культурные факторы. Посредством их осуществляется формирование потребительского поведения и оказывается значительное влияние на деятельность организации, определяя ее стратегии;

- технологические факторы. Технологические преобразования и открытия дают большие возможности и серьезные угрозы для деятельности коммерческих организаций.

Теперь рассмотрим внутренние факторы, оказывающие влияние на финансовую устойчивость. К внутренним относятся факторы, напрямую зависящие от организации работы компании. К основным внутренним факторам финансовой устойчивости относятся:

- отраслевая принадлежность. Отраслевая специфика компании определяет ее положение на рынке, структуру производимых товаров и услуг;

- состав и структура выпускаемой продукции, ее доля в спросе. Для обеспечения финансовой устойчивости необходимо определить количество и состав выпускаемой продукции (услуг), технологии производства и управления;

- компетентность менеджеров. Финансовая устойчивость обеспечивается профессионализмом, опытом менеджеров, их способностью учитывать изменения внутренней и внешней среды;

- величина и структура расходов. Переменные расходы компании (расходы на электроэнергию, сырье, логистику) должны быть пропорциональны объемам производства. Постоянные расходы (расходы на покупку и аренду оборудования и помещений, управление, амортизацию, рекламу, процентные выплаты, заработная плата сотрудников и прочее) не зависят от объема производства;

- состояние имущества и финансовых средств. Устойчивость организации зависит от качества управления текущими активами, состава оборотных средств, размера запасов и активов в денежной форме.

В современных рыночных условиях основой стабильности положения коммерческой организации является ее финансовая устойчивость [1, 58 с.]. От того, насколько высока финансовая устойчивость коммерческой

организации, зависит, насколько она независима от неожиданных колебаний рыночной конъюнктуры и, следовательно, от вероятности наступления банкротства.

В рыночной экономике происходит постоянный рост самостоятельности предприятий при принятии и реализации управленческих решений, их юридической ответственности за результаты хозяйственной деятельности. Возрастает значимость антикризисного управления в коммерческих организациях.

Антикризисное управление – это применение к организации экономических, профилактических и оздоровительных процедур, направленных на повышение ее конкурентоспособности, оздоровление или ликвидацию. Многообразие мер, применяемых в процессе антикризисного управления на микро- и макроуровне, позволяет их объединить в рамках той или иной политики в данной области [4, 65 с.].

Б. Райзберг дает следующее определение диагностики финансовой устойчивости: совокупность исследований для определения состояния финансовой устойчивости хозяйственного объекта (организации, предприятия), способов ее достижения, выявления проблем и вариантов их решения [9, 83 с.].

Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации в антикризисном управлении направлена на решение следующих задач:

- проведение диагностики финансовой деятельности предприятия на наличие финансового кризиса и на вероятность ее возникновения;
- выявление неплатежеспособности предприятия по своим обязательствам;
- выявление сокращения собственных средств для финансирования производственно-хозяйственной деятельности и привлеченных средств, которые могут привести к финансовым трудностям или финансового кризиса;
- мониторинг и постоянный анализ финансовой деятельности организации и своевременное реагирование на происходящие отклонения;
- минимизация последствий финансового кризиса.

В заключение следует отметить, что диагностика финансовой устойчивости коммерческой организации играет весьма значимую роль в антикризисном управлении. Определение уровня финансовой устойчивости предприятия и влияющих на нее факторов является важным этапом для формирования приоритетных направлений развития антикризисного финансового управления предприятием, способствует сокращению негативного влияния нестабильной внешней среды и минимизации воздействия угроз для динамического развития коммерческой организации.

В современной рыночной экономике регулярно возникают разнообразные факторы, дестабилизирующие текущую деятельность коммерческих организаций и вызывающие различные финансовые осложнения. Проблемы, с которыми сталкиваются коммерческие организации в настоящее время, спровоцированы снижением производства, недостаточной эффективностью финансового и антикризисного менеджмента, несбалансированностью финансовых потоков, что, в совокупности, обусловило важность и значимость роли диагностики финансовой устойчивости в антикризисном управлении организацией.

Список литературы

1. Войтоловский Н.В., Калинина А. П., Мазурова И.И. Комплексный экономический анализ предприятия: учебник для вузов. - СПб.: Питер, 2010. -576 с.;
2. Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с.;
3. Грачев А.В., Абрютин М.С. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: от бухгалтерского учета к экономическому: учеб.-практ. пособие. - М.: Финпресс, 2009. - 434 с.;
4. Антикризисный менеджмент: Учебное пособие /Под ред. А.Г. Грязновой.-М.:ТАНДЕМ; ЭКМОС.-1999.-368 с.;
5. Ефимова О.В. Финансовый анализ. Современный инструмент для принятия экономических решений. Издательство «Омега-Л», 2009. - 350 с.;
6. Кибиткин А.И., Дрождинина А.И., Мухомедзянова Е.В., Скотаренко О.В. Учет и анализ в коммерческой организации: учеб. пособие. - М.: Издательский дом Академии Естествознания, 2012. – 368 с.;
7. Комаха А.Ю. Эффективное управление кредиторской задолженностью. - Корпоративный менеджмент. – 2013. - № 1. –7-14 с.;
8. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 2008. — 208 с.;

СЕКЦИЯ №17.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

СЕКЦИЯ №18.

ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

ИЗ ЧЕГО СКЛАДЫВАЕТСЯ СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ?

Артемяева П.В.

Пермский филиал ФГАОУ ВПО «Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», г.Пермь

Стоимость компании, в отличие от прибыли, показывает наиболее полную картину деятельности организации и учитывает долгосрочность целей, также она направлена на привлечение инвесторов и акционеров, поэтому актуально рассмотрение ключевых факторов стоимости компании, как одного из методов управления компанией.

Стоимость компании – это ее ценность; показатель, который позволяет учесть будущие показатели фирмы, возможности ее роста, принимая во внимание текущие условия функционирования фирмы, занимаемую фирмой долю рынка и информацию о фирме, которой обладают инвесторы. На основе данной информации они принимают решение о вкладе своих средств в данную компанию или в компанию, развитие которой наиболее выгодно скажется на их средствах [3].

Процесс управления стоимостью компании предполагает выделение ключевых факторов (драйверов) стоимости, на основе которых может быть рассчитана сама стоимость. Фактор стоимости – переменная, от которой зависит результативность деятельности предприятия. Ключевыми факторами стоимости обычно становятся те показатели, чувствительность стоимости компании к которым наиболее высокая, при выявлении их представляется возможным повлиять на них, при этом улучшив состояние фирмы [2].

На современном рынке практически в любой отрасли наблюдается конкуренция, которая, с одной стороны, является двигателем прогресса, а с другой незамедлительно приводит к уничтожению тех компаний, которые не могут ее выдержать. Таким образом, компании, желающие развиваться успешно в бизнесе, процветать и увеличивать размеры своей доли на рынке, должны применять специальные меры для того, чтобы увеличивать стоимость компании.

Концепция управления стоимостью компании (Value-based management, VBM) в современном мире пользуется популярностью [1]. Эта концепция признана почти всеми менеджерами и аналитиками, поэтому представляется актуальным разобраться в ее сути и, возможно, выявить некоторые недостатки, просмотрев при этом различные вариации расчета стоимости компании, основанные на использовании различных показателей (модели Раппапорта, Стерна-Стюарда, Коупленда-Коллера-Муррина).

Среди показателей, рассматривающихся в контексте концепции управления стоимостью компании, часто используется экономически добавленная стоимость компании, денежная добавленная стоимость компании, добавленная акционерная стоимость.

Для того чтобы развиваться успешно компании необходим как стартовый капитал, так и постоянные вложения для усовершенствования деятельности бизнеса, вложений можно достичь с помощью привлечения и удержания акционеров. Компании должны ориентироваться на всех участников бизнеса, в том числе и на акционеров (так как вкладывать выгодно в такие компании, акции которых в будущем подорожают и смогут принести выгоду, то рационально действующие акционеры тщательно исследуют стоимость компании, ее тенденцию к росту в будущем).

Как и все, концепция управления стоимостью развивается с усложнением технологий, проведением все большего числа исследований, и если раньше ключевым и почти единственным фактором стоимости компании

была прибыль, то на данный момент далеко не последними ее составляющими являются интеллектуальный капитал, инновации и даже экология [4].

По мнению Вашакмадзе Теймураза, важным преимуществом концепции управления стоимостью компании является учет стоимости как таковой. В то время как классические бухгалтерские критерии оценивания не берут ее во внимание, а обращаются только к показателям прибыли, которые берутся за год и поэтому не подразумевают под собой прогнозирование успеха деятельности компании в будущем, например, через 10 лет.

Также концепция стоимости позволяет оценить устойчивость финансовых результатов (а стабильность финансовой сферы компании также привлекает большее число акционеров и инвесторов) [4]. Предполагается, что грамотные управленцы в рамках стоимостного подхода принимают решения, которые смогли бы не только усилить текущую ситуацию состояния фирмы, но и способствовали ее развитию во времени. Факторы, влияющие на размер и тенденцию роста стоимости, называются рычагами создания стоимости.

Далее приведена эволюция концепции управления стоимостью компании, главный акцент в которой сделан на выявление ключевых факторов стоимости компании каждым ученым, предложившим свою модель, которая получила широкое распространение.

Первые предпосылки для создания концепции управления стоимостью компании были предложены еще А. Маршаллом и Фишером. В своем подходе ученые анализировали данные о создаваемом компанией денежном потоке и размере инвестиций в деятельность капитала. Ключевым фактором стоимости в самой ранней концепции управления выступали инвестиционные решения компании (размер инвестиций в другие организации).

Следующий огромный вклад в развитие данной концепции был сделан А. Раппапортом, его концепция основывалась на интересах акционеров, идеи автора показывали связь между инвестиционной и финансовой стратегией компании и созданной акционерной стоимостью. Важнейшими факторами стоимости для А. Рапппорта выступали рентабельность деятельности компании, темпы ее роста, склонность к инвестированию в основной и оборотный капитал и стоимость задействованного капитала.

Концепция ключевых факторов стоимости компании А. Рапппорта получила широкое распространение, при этом, к сожалению, некоторые параметры, необходимые для расчета добавленной акционерной стоимости, слишком сложны для получения и могут носить субъективный характер оценки менеджерами.

В 1990-х годах была изложена концепция Стерна-Стюарда, которые взяли за основу расчетов показатель экономически добавленной стоимости (EVA), которая, в свою очередь, была не совсем нова для того времени, потому что являлась измененной интерпретацией остаточного дохода (при этом были учтены поправки на способ расчета капитала и дохода). Ключевыми факторами стоимости, использованными при расчете экономически добавленной стоимости, являлись процентный долг, собственный капитал, чистая операционная прибыль.

Неотрицательный размер показателя экономически добавленной стоимости может судить о верности решения акционеров вложить средства в данную компанию, потому что в таком случае их отдача покрывает риски. Важно отметить, что концепция EVA-показателя стимулирует сотрудников компании, в том числе и менеджеров, руководствоваться долгосрочной перспективой.

Наряду с концепцией Стерна-Стюарда была разработана похожая концепция стоимости компании, которая, в итоге, получила чуть менее обширное признание, но тоже внесла свою роль в развитие общей концепции – подход Т. Коупленда, Т. Коллера и Дж. Муррина [1].

В 2008 году благодаря достижениям Т. Коупленда, Т. Коллера и Дж. Муррина, была создана гексаграмма структурной перестройки. Данная гексаграмма показывает, как изменяется текущая рыночная стоимость: чтобы добиться повышения стоимости, нужно рассмотреть возможности фирмы перебраться на новый уровень развития [4].

Чтобы разглядеть еще неиспользованные шансы увеличения стоимости компании, нужно взвесить риски и принять решения. Решения могут касаться изменения деятельности фирмы (например, внедрение нового отдела или расширение обязанностей одного отдела).

С помощью успешно воплощенных перечисленных этапов стоимость компании может значительно возрасти, но этот процесс всегда будет идти по кругу, потому что каждое изменение в лучшую сторону предполагает появление новых факторов, а они, в свою очередь, приведут к возможным дальнейшим возможным изменениям (которые, при грамотном управлении и правильном взвешивании каждой ситуации приведут снова к увеличению стоимости компании).

Итоговым показателем стоимости компании являются котировки ее акций согласно представленной выше концепции, потому что от общей доходности акций и зависит благосостояние их держателей. В добавление к этому, многие системы вознаграждения топ-менеджмента компаний, которые являются эффективно

действующими и помогают достигать роста компании, также связаны с курсовой динамикой акций компании на фондовом рынке.

Н. Р. Размадзе говорит в своей статье о том, что при оценке стоимости компании и выделении ключевых факторов необходимо учитывать макроэкономическую ситуацию в стране – а именно уровень инфляции и уровень развития фондового рынка страны. Также важно знать характер рынка, на котором действует компания, отрасли, в которую она вовлечена.

Характер же, в основном, зависит от конкуренции на рынке, ведь с помощью конкуренции противоборствующие компании занимают определенные ниши в бизнесе, менеджменту каждой компании необходимо разобраться в функционировании механизма конкуренции и понять, каким образом должна вести себя компания для того, чтобы постоянно наращивать свою стоимость [4].

Список литературы

1. Емельянов, А.М. и Шакина, Е.А. (2008), «Основные этапы эволюции концепций управления стоимостью компаний», Корпоративные финансы, № 4(8), с. 79-87.
2. Косенко, И.В. (2012), «Идентификация и типология факторов формирования рыночной стоимости компании», TerraEconomicus. № 3, с. 24-28.
3. Малютина, О.П. (2013), «Особенности применения коэффициента линейной корреляции Пирсона в психологических, педагогических и акмеологических исследованиях (на примере обучения студентов гуманитарных специальностей)», Вестник. Проблемы высшего образования № 1, с.114-123.
4. Размадзе, Н.Р. (2007), «Управление стоимостью компании: макроэкономические и отраслевые факторы», Дайджест-финансы, № 3, с.27-45.

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ, СТОЯЩИЕ ПЕРЕД КОНТРОЛЕМ КОНТРОЛЛИНГОМ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Евтеева В.А., Сергеева Е.К.

Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г.Владимир

Повседневный, последовательный, глубокий контроль за работой каждого сотрудника предприятия и всей "команды" в целом является важным элементом стратегического менеджмента. Без налаживания подобного контроля невозможно добиться слаженных действий коллектива в реализации миссии фирмы, и перспективной программы, организации четкого взаимодействия всех работников. Организация контроля на российских предприятиях, которая сложилась на сегодня, уже не может удовлетворять менеджеров, не соответствует изменяющимся условиям, не приносит необходимых результатов. Контроль за работой персонала в российской практике сводится, как правило, к проверке выполнения сотрудниками их обязанностей, а также заданий руководства. Подобная практика устарела. Современные менеджеры должны стремиться прежде всего помочь сотрудникам улучшить их работу, полнее проявить на деле их потенциал, добиться более эффективного, более творческого подхода к делу.

При этом в первую очередь выявляются проблемы, в решении которых им необходимо содействие руководства. Обычно сотрудник работает неважно не из-за халатности, а потому, что ему не хватает опыта, знаний. Не всегда у него имеется и четкое понимание миссии, стратегии развития предприятия. Нередко ему недостает одобрительной оценки его работы. Для преуспевания компании важным является умение менеджера общаться с коллегами, способность руководить людьми. Здесь особенно важны рациональная организация работы коллектива, гуманное общение с каждым сотрудником, умение найти оптимальный путь воздействия на конкретного работника в целях решения определенных задач.

Особую роль здесь приобретает контроль. Контрольная функция руководства наиболее результативно осуществляется менеджером путем совместного с сотрудником анализа результатов его работы, поиска причин неудач, после чего необходимо обучение подчиненного менеджером, передача опыта, подробный инструктаж. Это способствует обеспечению более высокого качества и результатов трудовой деятельности. При этом индивидуальный контроль со стороны менеджера должен дополняться коллективным контролем работников фирмы.

Сущность и задачи контроля в менеджменте

Контроль — процесс обеспечения достижения организацией своих целей. Контроль — важная функция менеджмента. По своему содержанию контроль является управленческой деятельностью, задачами которой служат количественная и качественная оценка и учет результатов работы не только всей организации, но и ее отдельных структурных единиц. Главные инструменты выполнения этой деятельности - наблюдение, проверка всех сторон деятельности, учет и анализ. В процессе управления контроль выступает как элемент обратной связи, так как по его данным корректируются ранее принятые решения и планы.

Эффективно поставленный контроль призван быть стратегически направленным, своевременным и достаточно несложным.

Деятельность любой фирмы всегда направлена на достижение конкретных целей. Чтобы не сбиться с намеченного курса, необходим постоянный контроль за тем, как реализуются разработанные программы. Необходимость контроля заключается в том, что он является неотъемлемым элементом сущности всякой организации.

Цели, которые могут быть использованы в качестве стандартов для контроля, должны обладать двумя важными особенностями: 1) наличием временных рамок, в которых должна быть выполнена работа; 2) наличием конкретного критерия, по которому можно оценить степень выполнения работы.

Контроль в организации разделяют на три вида: предварительный, текущий и заключительный.

Предварительный контроль включает введение в практику определенных правил, процедур и линий поведения. Они вырабатываются для обеспечения выполнения планов, их строгое соблюдение — это способ убедиться, что работа развивается в заданном направлении. Необходимо составлять четкие должностные инструкции, эффективно доводить цели до подчиненных, набирать кадры, квалификация которых соответствует их обязанностям.

Сферами предварительного контроля являются: человеческие, трудовые и финансовые ресурсы.

Текущий контроль осуществляется непосредственно в ходе проведения работ. Объектом являются подчиненные сотрудники, контроль традиционно является прерогативой их непосредственного начальника. Регулярная проверка работы подчиненных, обсуждение возникающих проблем и предложений по усовершенствованию работы позволит исключить отклонения от намеченных планов и инструкций. Текущий контроль основывается на измерении фактических результатов работы, направленной на достижение желаемых целей.

Заключительный контроль осуществляется после того как работа выполнена. Сразу по завершении контролируемой деятельности или по истечении определенного заранее периода времени фактически полученные результаты сравниваются с требуемыми.

Он имеет две важные функции:

- 1) дает организации информацию, необходимую для планирования дальнейших действий;
- 2) обеспечивает измерение результативности и определяет необходимое вознаграждение сотрудников.

Контроллинг на предприятии

В последние годы все чаще среди российских ученых и практиков в области экономики и управления используется термин контроллинг. Сегодня не существует однозначного определения этому понятию. Некоторые говорят, что контроллинг - это внутренний контроль, другие же считают, что контроллинг сродни аудиту. Специалисты в области автоматизированных систем управления предприятиями (АСУП) полагают, что контроллинг - это практически то же самое, что и АСУП, но лишь с учетом новых условий хозяйствования. Контроллинг сравнивают также с системой программно-целевого планирования. Чаще всего контроллинг отождествляют частично или полностью с управленческим учетом.

Происхождение термина «контроллинг» представлено в целом ряде работ. Сам термин зародился в Америке, в 70-е годы перекочевал в Западную Европу, а затем в начале 90-х в Россию. В определении термин объединяет две составляющие: контроллинг как философия и контроллинг как инструмент:

1) Контроллинг - философия и образ мышления руководителей, ориентированные на эффективное использование ресурсов и развитие предприятия (организации) в долгосрочной перспективе.

2) Контроллинг - ориентированная на достижение целей интегрированная система информационно - аналитической и методической поддержки руководителей в процессе планирования, контроля, анализа и принятия управленческих решений по всем функциональным сферам деятельности предприятия.

Функции контроллинга определяются постановленными перед организацией целями и включают те виды управленческой деятельности, которые обеспечивают достижение этих целей.

Выделяют три основные задачи контроллинга: планирование, контроль, регулирование посредством планирования (определения курса на следующий финансовый год). Оперативность позволяет осуществлять более

точный контроль в течение года и проводить анализ причин отклонений. Регулирование направлено на поддержание принятого решения.

В обобщенном варианте основные функции и задачи контроллинга можно представить следующим образом.

Учет:

- сбор и обработка информации;
- разработка и ведение системы внутреннего учета;
- унификация методов и критериев оценки деятельности организации и ее подразделений.

Планирование:

– информационная поддержка при разработке базисных планов (продаж, производства, инвестиций, закупок);

- формирование и совершенствование всей «архитектуры» системы планирования;
- установление потребности в информации и времени для отдельных шагов процесса планирования;
- координация процесса обмена информацией;
- составление сводного плана предприятия.

Контроль и регулирование:

- определение величин, контролируемых во временном и содержательном разрезе;
- сравнение плановых и фактических величин для измерения и 15 оценки степени достижения цели;
- определение допустимых границ отклонений величин;
- анализ отклонений.

Информационно-аналитическое обеспечение:

– разработка архитектуры информационной системы;

– стандартизация информационных носителей и каналов;

– предоставление цифровых материалов, которые позволили бы осуществить контроль и управление организацией;

- сбор и систематизация наиболее значимых для принятия решений данных;
- разработка инструментария для планирования, контроля и принятия решений;
- обеспечение экономичности функционирования информационной системы.

Специальные функции:

– сбор и анализ данных о внешней среде: рынки денег и капиталов, конъюнктура отрасли, правительственные экономические программы;

- сравнение с конкурентами;
- обоснование целесообразности слияния с другими фирмами или открытия (закрытия) филиалов;
- проведение калькуляции для особых заказов;
- расчеты эффективности инвестиционных проектов.

Объем реализуемых в организациях функций контроллинга зависит в основном от следующих факторов:

– экономического состояния организации;

– понимания руководством и/или собственниками организации важности и полезности внедрения функций контроллинга;

- размера организации (численность, объем производства);
- уровня диверсификации производства, номенклатуры выпускаемой продукции.

Контроллинг в России: становление профессионалов

Специалисты, реализующие функции контроллинга на предприятии, обычно называются контроллерами.

Контроллеры выполняют следующие функции:

1. Разработка систем и поддержка процессов планирования и контроля деятельности предприятия;
2. Организация сбора, измерения, анализа и интерпретации плановых и отчетных данных, а также внешней и внутренней информации, прямо или косвенно связанной с видами деятельности предприятия;
3. Структурирование организационных систем и бизнес - процессов;
4. Координация и интеграция процессов управления в сфере разработок, закупок, логистики, производства, продаж, финансирования;
5. Обеспечение прозрачности, понятности и объективной интерпретации полученных результатов;
6. Формирование интегрированной концепции управления предприятием и адекватной современным требованиям менеджмента инфраструктуры: рыночно ориентированных организационных структур, систем информационного обеспечения всех функциональных сфер деятельности предприятия.

Принципиальное отличие руководителя и контроллера заключается в том, что руководитель, в конечном итоге, отвечает за результаты деятельности предприятия в целом и его структурных подразделений (центров ответственности). Контроллер отвечает за правильность использования методов и инструментов планирования, контроля, анализа и принятия решений, а также за прозрачность и наглядность представления достигнутых результатов. Данный принцип справедлив по отношению к руководителям и контроллерам всех уровней иерархии управления.

Современное состояние контроллинга в России характеризуется явным уклоном в оперативный контроллинг, который в методическом и инструментальном плане хорошо разработан. В оперативном контроллинге самыми развитыми составляющими являются контроллинг затрат и результатов. Практически все современные программные средства информационной поддержки систем управления включают в себя блоки «Контроллинг затрат», «Контроллинг финансов», «Контроллинг показателей эффективности».

Как за рубежом, так и в России, в работе служб контроллинга неоправданно много внимания уделяется планированию и контролю оперативных бюджетов. В этой части резервы роста эффективности предприятия, особенно в долгосрочной перспективе, весьма ограничены. Для условий России речь идет о потенциальном росте интегральных показателей эффективности деятельности предприятия на 1 - 3% в год, что при существующем положении дел в отечественной экономике можно считать незначительной величиной. В индустриально развитых странах эти цифры существенно ниже и исчисляются долями процентов.

Заключение

На современном предприятии невозможно представить систему управления без выделенной службы контроллинга. Ответственность за организацию и эффективное функционирование данной службы возлагается на контроллера.

Служба контроллинга предоставляет инструментарий, обеспечивает консультации по его применению, регулирует процесс управления, следит за ходом менеджмента. Подобный контроль позволяет систематически уточнять, корректировать функции и должностные обязанности каждого работника, а также анализировать результаты работы.

Построенная таким образом структура управления позволяет руководству следить за исполнением задач и вовремя регулировать пути достижения целей, что, несомненно, ведет организацию к успеху.

Список литературы

1. Бизнес – контроллинг / Е.Л. Попченко, Н.Б. Ермасова. – М.: Альфа-Пресс, 2006. – 412 с.
2. Контроллинг в бизнесе./ А.М. Карминский, Н.И. Оленев, - М.: Финансы и статистика, 2002. - 248 с.
3. Планирование и контроль: Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга./ Д. Хан, Х. Хунгенберг. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 416 с.

ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Любомудров Г.Д.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Мировой финансовый кризис, разразившийся в 2008-2009 гг., явился причиной сложного финансового положения большинство коммерческих предприятий в России. Наличие взаимных неплатежей между компаниями, высокий уровень процентных ставок, тяжелое налоговое бремя обусловили снижение и утрату платежеспособности ряда хозяйствующих субъектов. Наличие остаточных кризисных явлений в российской экономике, снижение количества платежеспособных компаний определяет необходимость применения системы антикризисного менеджмента в целях поддержания и последующего повышения уровня платежеспособности коммерческих организаций.

Антикризисный менеджмент представляет собой управление предприятием, направленное на преодоление или предотвращение кризисного состояния, проявляющегося в неплатежеспособности, банкротстве, убыточности. Система антикризисного менеджмента также подразумевает под собой прогнозирование кризисных ситуаций и разработку стратегий их сдерживания и опережения, а в условиях самого кризиса - нейтрализацию или минимизацию его последствий.

Основными принципами антикризисного менеджмента коммерческой организации являются:

- ✓ постоянная готовность к возможному нарушению финансового равновесия компании;
 - ✓ ранняя диагностика кризисных явлений в финансовой деятельности организации с целью их устранения;
 - ✓ дифференциация индикаторов кризисных явлений по степени их опасности для финансового состояния компании;
 - ✓ срочность реагирования на отдельные кризисные явления в финансовом развитии компании.
- В качестве основных целей осуществления антикризисного управления предприятием следует выделить:
- ✓ устранение неплатежеспособности организации;
 - ✓ восстановление финансовой устойчивости компании и обеспечение ее финансового равновесия;
 - ✓ проведение корректировки финансовой стратегии в целях обеспечения устойчивого экономического роста предприятия и его самофинансирования.

Таким образом, можно сделать вывод, что устранение неплатежеспособности компании и дальнейший рост ее платежеспособности в целях обеспечения финансовой устойчивости является одной из главенствующих целей проведения антикризисных мероприятий в рамках системы антикризисного менеджмента. Эффективное управление платежеспособностью компании является гарантом оперативного решения задач выживания хозяйствующего субъекта в условиях постоянно меняющейся конкурентной среды и возможности своевременного и в необходимом объеме получения и погашения заемных средств.

Направления антикризисного управления подразделяется на следующие основные виды²⁷:

- ✓ выход из нежелаемого состояния коммерческой организации;
- ✓ поддержание компании в случае возникновения опасности ухудшения достигнутого состояния, которую необходимо предотвратить;
- ✓ дальнейшее развитие организации.

Антикризисный менеджмент, направленный на выход из нежелаемого состояния или предотвращение дальнейшего спада показателей экономической деятельности, характерен для ситуаций несоответствия показателей функционирования компании минимально установленным нормативам. Выход из нежелаемого состояния компании предусматривает ряд мер, направленных на выживание посредством проведения процедур санации в целях восстановления платежеспособности и предотвращения банкротства. В данном случае в процессе проведения финансового анализа первостепенным является определение факта и степени неплатежеспособности коммерческой организации.

Поддержание, трансформация и развитие компании направлено на профилактику кризисных явлений и их последующее преодоление. Следовательно, важным элементом анализа финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации является выявление наличия платежеспособности и тенденций ее изменения в целях недопущения кризисных явлений, что и обуславливает важность платежеспособности как инструмента антикризисного управления.

Следует отметить, что особое внимание в системе антикризисного управления отводится наличию плановой платежеспособности, посредством которой обеспечивается достаточный ее уровень для непрерывной предпринимательской деятельности, как в текущем периоде, так и в перспективе на любом этапе жизненного цикла предприятия²⁸.

Методологический аппарат оценки платежеспособности в рамках системы антикризисного менеджмента включает в себя следующие основные требования:

1. Посредством анализа платежеспособности дается реальная и однозначная картина платежеспособности на протяжении всего анализируемого периода.
2. Инструментарий оценки платежеспособности опирается на предельно ясные пользователю принципы и логику построения факторных зависимостей.
3. Гарантируется возможность информационного обеспечения применяемого инструментария и доступ к необходимой информации.

Для управления платежеспособностью в рамках антикризисного менеджмента необходимо учитывать фазы жизненного цикла организации, представляющие массив полезной информации – типовые проблемы, риски, мероприятия по предотвращению и нейтрализации кризисов, инструменты оптимизации деятельности и т.п. (Рисунок 1).

²⁷ Райзберг Б.А., Фатхудинов Р.А. Управление экономикой. Учебник. – М.: ЗАО «Бизнес-школа Интел-Синтез», 2005. С.31-32

²⁸ Черненко А.Ф. Внутрифирменное планирование платежеспособности предприятия на основе вариативной модели. Журнал «Проблемы современной экономики». № 4 (24) - 2007. [Электронный ресурс. – <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1648>

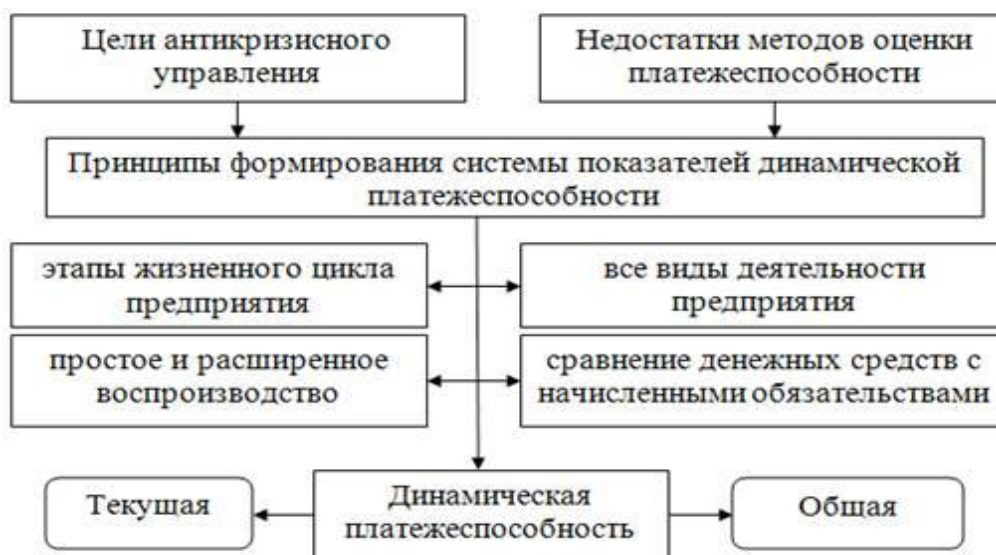


Рис.1. Схема формирования показателей динамической платежеспособности

Так как профилактика кризисного состояния организации включает в себя не только обеспечение платежеспособности в текущем периоде, но и в перспективе, следует брать во внимание процессы простого и расширенного воспроизводства капитала. С позиции антикризисного управления происходит оценка способности предприятия расплачиваться по обязательствам за счет имеющихся денежных средств, поскольку только денежная оценка наработанных доходов позволяет получить представление о «реальной» платежеспособности. Выполнение данных принципов и соблюдения антикризисной направленности в управлении обеспечивает динамическая платежеспособность, основа которой представлена способностью обеспечивать покрытие обязательств за счет имеющихся и наработанных денежных средств, учитывая фазы жизненного цикла и рациональные цели бизнеса.

Динамическая платежеспособность является важнейшим качественным показателем деятельности предприятия, определяющим способность осуществлять платежи, производить расчеты по обязательствам своевременно и в необходимом количестве посредством имеющихся у предприятия денежных средств.

Таким образом, платежеспособность коммерческих организаций в системе антикризисного менеджмента является одним из наиболее значимых инструментов работы компании. В качестве составляющей системы мероприятий антикризисного управления платежеспособность оценивается посредством принятия во внимание этапов жизненного цикла предприятия, видов его деятельности, наличия простого и расширенного воспроизводства, а также путем сравнения денежных средств коммерческой организации с начисленными обязательствами. Надлежащее управление платежеспособностью компании в системе антикризисного менеджмента является необходимым условием эффективного функционирования коммерческой организации.

Список литературы

1. Бендиков М.А. Финансово-экономическая устойчивость предприятия и методы ее регулирования. Журнал «Экономический анализ: теория и практика» №1 – 2006. С. 5-14;
2. Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий). М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 352 с.
3. Низамова А.И. Анализ платежеспособности организации. Журнал «Молодой ученый». №6 – 2012. С. 198-200
4. Решетникова А.И., Роженцова И.А. Финансовая устойчивость и платежеспособность компании Журнал «Аудиторские ведомости». №3 – 2010. С. 285-288.

СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОЙ ТЕОРИИ ПО АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Греченюк А.В.*, Греченюк О.Н.**

*к.э.н., начальник отдела по организации научной и международной деятельности Курской академии
государственной и муниципальной службы

**к.э.н., старший преподаватель кафедры региональной экономики и менеджмента Юго-западного
государственного университета

К настоящему моменту существует множество учебной литературы, рассматривающей вопросы анализа финансового состояния коммерческой организации. Причем сюда можно отнести не только учебники и учебные пособия непосредственно с названием «Анализ финансового состояния» или «Финансовый анализ», но также и учебную литературу, в которой рассматриваются данные вопросы – «Экономический анализ», «Анализ финансовой отчетности», «Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия», «Анализ хозяйственной деятельности организации» и др.

Независимо от автора или названия учебника, касающегося вопросов анализа финансового состояния, в российской учебной литературе принято выделять четыре основные группы показателей: показатели ликвидности и платежеспособности, показатели финансовой устойчивости, показатели рентабельности и показатели оборачиваемости (деловой активности). Методика проведения анализа по данным четырем направлениям практически одинакова у большинства авторов, отличия наблюдаются лишь по дополнительному набору показателей и в способах их представления. Учебная литература последних лет отличается в основном изменениями в расчете некоторых показателей, что вызвано изменениями в содержании и форме бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Несмотря на то, что российская учебная литература по анализу финансового состояния коммерческой организации представлена большим разнообразием, у нее существует значительное количество недостатков. Рассмотрим основные из них.

Методика проведения анализа финансового состояния организации практически не менялась на протяжении 20 лет, хотя условия хозяйствования в российской экономике существенно изменились за этот период. Особенно это касается нормативных значений отдельных показателей финансовой устойчивости и ликвидности, которые, во-первых, не пересматриваются уже много лет, а, во-вторых, не имеют отраслевой дифференциации.

В некоторых российских учебниках по анализу финансового состояния организации вообще отсутствуют примеры на материалах конкретного предприятия. В других учебниках примеры приводятся, но, как правило, на материалах "выдуманных" или абсолютно неизвестных предприятиях (ОАО «Мечта», ОАО «Предприятие», ОАО «АБВ» и т.д.). Этот подход российских авторов не совсем понятен, так как гораздо интереснее, если расчет показателей производится на материалах реально функционирующего общеизвестного предприятия.

Достаточно часто разные направления анализа представлены на материалах разных предприятий. Это не позволяет получить полной картины финансового состояния предприятия.

В большинстве российских учебников представлена отчетность предприятия за неопределенные периоды – происходит обозначение периодов анализа, как на начало и на конец периода.

В учебной литературе практически не приводятся значения отдельных показателей оценки финансового состояния по другим общеизвестным предприятиям по российской экономике в целом или в отраслевом или межотраслевом разрезах. Это не позволяет увидеть отличия в значениях показателей по отраслям и сферам деятельности.

В целом описанные недостатки учебной литературы по анализу финансового состояния коммерческой организации вызваны длительностью периода опубликования учебной литературы. То есть с момента написания учебника до момента его опубликования может пройти несколько лет. Поэтому многие авторы выбирают стандартную отчетность по неизвестному предприятию за неопределенный период, что позволяет сохранить актуальность учебника в течение нескольких лет. Однако сложившаяся ситуация делает учебные издания оторванными от практики, что не способствует глубокому пониманию основ финансового анализа читателями.

Длительность процесса издания учебной литературы приводит также к тому, что часть учебников, изданных в 2013 и 2014 годах, до сих пор представляют методику анализа финансового состояния по старой форме бухгалтерского баланса (новая форма бухгалтерской отчетности начала действовать с 2011 года).

Еще одним недостатком отдельных российских учебных пособий по анализу финансового состояния является введение условных обозначений различных показателей, разработанных автором. Это очень сильно усложняет понимание материала, особенно если преследуется цель изучения отдельных глав учебника. То есть в начале учебника постепенно вводятся обозначения отдельных показателей, которые в дальнейшем не расшифровываются, в итоге ко 2-3 главам совершенно не понятно как рассчитывается тот или иной показатель. Причем часто обозначения показателей являются не общепринятыми, а разработанными автором, что еще больше усложняет их понимание.

Также достаточно часто в российской учебной литературе общепринятые показатели называются не совсем «ходовыми» терминами. Например, оборотные активы называются текущими активами, краткосрочные обязательства – текущими обязательствами, внеоборотные активы – иммобилизованными активами. Для знающего человека и так будет все понятно, но для студента или просто человека, первый раз открывшего учебник, это создаст определенные сложности в понимании материала. Поэтому, по нашему мнению, в формулах для расчета показателей оценки финансового состояния должны быть четко прописаны показатели, как они звучат в финансовой отчетности. Еще лучше, если это дополнить номерами строк из отчетности.

Сложившаяся ситуация является одной из сторон еще одного недостатка российских подходов к изложению материала по анализу финансового состояния коммерческого предприятия – сложность изложения. Объем учебного издания создается за счет большого объема не совсем уместных теоретических рассуждений, а иногда за счет включения в учебник разделов, не совсем относящихся к рассматриваемому материалу. Вследствие этого российская теория оценки финансового состояния отличается достаточно большим разнообразием, как по направлениям анализа, так и по набору показателей. Это также не способствует формированию правильных и глубоких знаний в области финансово анализа. Описанная ситуация привела к тому, что обучение по анализу финансового состояния в различных вузах у разных преподавателей очень сильно отличается, что потом перекладывается на применяемые на практике методики оценки финансового состояния, которые практически не сопоставимы между собой.

Список литературы

1. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для магистров / Т.И. Григорьева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2013. – 462с.
2. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство "Дело и сервис", 2008. – 368с.
3. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – 5-е изд., испр. – М.: Издательство «Омега-Л», 2014. – 348с.
4. Казакова, Н.А. Финансовый анализ: учебник и практику / Н.А. Казакова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 539с.
5. Кирьянова, З.В. Анализ финансовой отчетности: учебник для бакалавров / З.В. Кирьянова, Е.И. Седова. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 428с.
6. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – И.: ИК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 424с.
7. Мельник, М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2007. – 192с.
8. Селезнева, Н.Н. Анализ финансовой отчетности организации: учеб.пособие / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 583с.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ПОВЫШЕНИИ НАДЕЖНОСТИ БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ

Ковалев Т.А.

Университет ИТМО, г.Санкт-Петербург

Анализ современных подходов к методам исследования надёжности бизнес-процессов показывает, что в настоящее время данному вопросу уделяется большое внимание, следовательно, можно сделать вывод, что влияние системы внутреннего контроля на снижение рисков бизнес-процесс. Исследовано недостаточно. Это проявляется в оценках рисков бизнес процессов, в которых не учитывается в полной мере их влияние на

достижение целей организации, а также в отсутствии инструментов, отражающих идентификацию рисков участниками бизнес-процессов.

В настоящее время во многих странах разрабатывается новое законодательство, стандарты, кодексы и руководства, которые бы помогали организациям улучшить их систему корпоративного управления[7]. Все эти перечисленные регламенты основаны на общем принципе, который заключается в том, что хорошее управление требует действенной системы внутреннего контроля. Надежная система внутреннего контроля способствует сохранности инвестиций собственников и активов компании, а также играет важную роль в управлении рисками. В международной практике, в 1985г. впервые, проблемы связанные с организацией системы внутреннего контроля были исследованы в США при участии и на средства пяти профессиональных саморегулируемых организаций - AICPA, Американской ассоциации по учету и отчетности (AAA), FEI (Financial Executives Institute), Института внутренних аудиторов (IIA) и Института специалистов управленческого учета (IMA). Результатом работы этой комиссии в 1992г. стал документ под названием «Интегрированная концепция внутреннего контроля», который принято кратко называть по наименованию комитета-организатора концепцией COSO. В 2004г. был выпущен более общий документ «Управление рисками организации. Интегрированный подход» (COSOERM). Помимо этого документа были разработаны целый ряд документов, освещающих вопросы, связанные с системой внутреннего контроля и корпоративного управления. Практически во всех документах особо подчеркивается то, что внутренний контроль считается имманентным видом деятельности компании, а не чем-то изолированным. При этом отмечается, что внутренний контроль должен быть неотъемлемой частью организации, встроенный в систему корпоративного управления и управления рисками не должен рассматриваться как отдельное мероприятие по выполнению нормативных требований. Указанный подход не отрицает необходимость разработки систем внутреннего контроля с учетом конкретных обстоятельств, характерных для каждой конкретной организации^[1].

Задача внутреннего контроля системы управления рисками состоит в том, чтобы предоставить руководству инструмент, во-первых, для эффективного реагирования на неопределенность, связанные с ней риски и перспективы, во-вторых, для повышения способности к увеличению благоприятных результатов, предоставления более результативных услуг наиболее эффективным и экономичным образом, и, в третьих, для того, чтобы учитывать вышеуказанные факторы, не упустить такие ценности, как равенство и справедливость.

Управление рисками – это непрерывный и систематический процесс, действующий на всех уровнях и во всех подразделениях организации, находящийся под их влиянием, и предназначенный для выявления всех событий, которые повлияют на способность организации по достижению ее целей. Задачей управления рисками является – определять потенциальные отклонения от запланированных результатов и управлять этими отклонениями для улучшения перспектив, сокращения убытков и улучшения обоснованности принимаемых решений. Его исходной точкой является определение общей цели деятельности организации, а также общее представление о ее задачах.

В контексте общей цели организации руководство определяет стратегические цели, выбирает методы их достижения, формулирует сопутствующие и второстепенные задачи, распределяемые на исполнение в рамках структуры организации. В соответствии с этими целями все процессы подразделяются на внешние и внутренние, а также на основные и вспомогательные. Поэтому для встраивания системы управления рисками в бизнес-процессах необходимо определить: какие процессы позволяют организации непосредственно зарабатывать деньги, осуществлять миссию и достигать ее бизнес целей. Кроме того, необходимо оценить совокупность таких особых видов активов, как информация, технические и программные средства, кадровые ресурсы, т.к. Эти активы представляют ценность, в контексте бизнес-процессов, только при их использовании для достижения основных целей организации^[6].

В специальной литературе к основным бизнес-процессами относят такие процессы, которые позволяют организации непосредственно зарабатывать деньги и осуществлять свою миссию. Эти процессы состоят во взаимодействии с внешними сторонами и ориентированы на них, к ним в частности относятся: продажи и маркетинг; производство и эксплуатация; поддержка клиентов; логистика; работа с дилерами и контрагентами; привлечение внешних инвестиций и др.^[2,237] Для бизнес- процессов характерны следующие специфичные основные и вспомогательные риски. К основным рискам относятся: 1) потенциальный риск нарушения конфиденциальности информации в ходе торговых и маркетинговых операций, а также причинения ущерба репутации организации по причине того, что не были обеспечены точность и доступность информации; 2) информация о количестве и качестве ресурсов, используемых в процессах производства, эксплуатации, а также их доступности должна быть очень точной и согласованной, а также предъявляться по первому требованию (для тех ресурсов, которые являются критическими для процессов производства и эксплуатации, соответствующие риски должны быть четко идентифицированы и обработаны); 3) особое место занимает политика сохранения и

расширения клиентской базы. Это требует точной информации, подлежащий постоянному контролю, поскольку, в случае его утраты, последствиями нарушений могут быть причинение ущерба в связи невыполнений обязательств по платежам.

Внутренние процессы также несут в себе риски, которые называются вспомогательными. Для внутренних процессов специфическими являются такие риски как управление кадровыми ресурсами, риски информационной безопасности, неизбежно возникающие при взаимодействии сотрудников и информационных систем.

Особая роль принадлежит оценке рисков информационной безопасности. Эти риски имеют первостепенное значение, прежде всего, для финансовых и бухгалтерских процессов в любой организации. Участники этих процессов должны быть осведомлены о рисках и о своей ответственности за управление ими, а руководство должно учитывать их при найме, обучении, поощрении, наказании персонала, а также при увольнении или переводе на другую работу.

В любой бизнес структуре должна осуществляться работа по оценке рисков, которая подразделяется на идентификацию риска и анализ рисков. Идентификация риска включает рассмотрение внешних факторов, таких как технологический рост, конкуренция, изменения в экономике, а также внутренних факторов, таких как качество персонала, природа деятельности организации, характеристики функционирования информационной системы. Анализ рисков затрагивает оценку значимости риска, вероятности возникновения риска и рассмотрение вопроса управления риском, а также предотвращение мошенничества, ошибок, прерывания деятельности, непроизводительного и неэффективного использования ресурсов.

Для идентификации рисков присущих соответствующим бизнес процессам, необходимо, прежде всего, определить и описать алгоритмом выполняемых действий для достижения целей бизнеса процесса. Так, каждая организация осуществляет свои бизнес-процессы в определенном правовом поле, в соответствии с требованиями контрактных обязательств, требованиями клиентов, а также требованиями собственного бизнеса, т.е. с теми требованиями, которые она выработала для осуществления своей миссии. Поэтому, в системе управления рисками важное место принадлежит контролю, который гарантирует соблюдение норм, стандартов и корпоративных правил, обеспечивающих выполнение сотрудниками директив руководства. Эти требования должны быть, во-первых, описаны для каждого процесса, а, во-вторых, у каждого процесса должен быть ответственный, который отвечает за конечный результат т.к. размытие ответственности может являться причиной к возникновению различных сбоев, отсутствию либо искажению конечного результата бизнес процесса и целей организации. Таким образом, цели контроля обобщают эти риски и обеспечивают информационное единство, надежность и соответствие установленным требованиям. Конечной целью системы управления рисками должно быть формирование корректирующих мероприятий направленных на снижение или предотвращение неблагоприятного события и мониторинг результатов стандартных действий по контролю путем проведения специальных оценок.

Список литературы

1. Алешина А.Ю. Оценка и минимизация операционных рисков в некредитных организациях// РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция, 2012, № 4, с.402-405. – 0,43 п.л.
2. Атапина Н.В. Сравнительный анализ методов оценки рисков и подходов к организации риск-менеджмента [Текст] / Н.В. Атапина // Молодой ученый. – 2013, №5. с. 235-243.
3. Барсукова Т.В. Алгоритм построения системы риск-менеджмента в российской компании /Проблемы современной экономики. 2011. №3. С. 100–103.
4. Марцынковский Д. Обзор основных аспектов риск-менеджмента//«DasManagement»Дата публикации: 19.04.2011www.cfin.ru, www.marketing.spb.ru.
5. Руш П.А. Риск и неопределенность в принятии управленческих стратегических решений //Стратегическое планирование и развитие предприятий: Тезисы докладов десятого всероссийского симпозиума. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 0,2 п.л.
6. Управление рисками на предприятии – интегрированная структура, COSO, www.coso.org, 2004.
7. Шапиро Н.А. ,Терентьева Л.Д. Трактовки финансового менеджмента в зарубежной и отечественной учебной литературе: сравнительный анализ//Финансы и кредит № 44(428) - 2010 ноябрь, с.2-8

СЕКЦИЯ №19.

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Слуцкая Е.М., Егорова Е.Н.

Морской государственный университет им. адм. Г.И. Невельского, г.Владивосток

В условиях постоянного ограничения ресурсов, которыми современные предприятия могут располагать, на рынках с жесткой конкурентной средой, очень актуальными становятся вопросы, связанные с повышением отдачи от применения этих ресурсов и, как следствие, с точностью оценки эффективности их использования. Данное положение в полной мере относится к трудовым ресурсам, к инструментам стимулирования персонала на предприятиях, а также к оценке эффективности применяемых в организациях инструментов стимулирования труда.

Важно отметить, что в настоящее время не существует единого общепринятого подхода к анализу эффективности стимулирования персонала на предприятиях. В этой связи в рамках данной статьи предпринята попытка систематизировать существующие в российской экономической теории и практике подходы к оценке эффективности стимулирования персонала на предприятии. В ходе исследования было выявлено пять подходов, позволяющих провести анализ эффективности стимулирования труда:

- 1) основан на анализе отклонения фактических затрат на стимулирование сотрудников от плановых (актуален для плановой экономики);
- 2) предполагает экономическую оценку работы предприятия до внедрения системы стимулирования и после ее внедрения;
- 3) основан на анализе мнения сотрудников предприятия, в отношении которых применяется система стимулирования;
- 4) опирается на принцип эффективного распределения ресурсов в экономических системах, предложенный В. Парето;
- 5) основан на понятии экономической эффективности, предполагающем сравнение результатов (эффектов) от функционирования системы стимулирования на предприятии и затрат на её функционирование.

Рассмотрим подробнее методики оценки эффективности стимулирования персонала на предприятиях, предлагаемые различными исследователями в рамках каждого из пяти подходов.

1. Российский исследователь оценки эффективности системы стимулирования персонала на предприятии в рамках первого «план-фактного» подхода Гиляровская Л.Т. [2] предложила проводить «анализ материального стимулирования труда» используя факторный анализ отклонения фактических показателей от «нормативов заработной платы на рубль нормативно-чистой продукции». Аналогичного принципа оценки придерживаются Журлов А.Н. [6], дополнивший анализ расчетом группы факторов («совершенствование организации труда», «изменение объема», «структура производства»), а также Ендовицкий Д.А. и Вострикова Л.А. [7], предложившие комплексную методику разработки системы стимулирования персонала, включающую её оценку и доработку с помощью:

- 1) факторного анализа («изучение и количественное измерение влияния факторов на изменение величины вознаграждения персонала»);
- 2) анализа рисков («связанных с невыполнением финансовых обязательств перед персоналом и с риском неправильно выбранной (неэффективной) модели вознаграждения персонала, вступившей в противоречие с бизнес-стратегией организации»);
- 3) «сравнительного анализа и изучения прогрессивных форм вознаграждения персонала, способствующих разработке стратегии мотивации персонала»;
- 4) «анализа и оценки эффективности видов вознаграждения и их влияния на конечные результаты деятельности организации»;
- 5) «определения оптимального размера средств на вознаграждение исходя из планируемой результативности хозяйственной деятельности организации».

В методике Ендовицкий Д.А. и Вострикова Л.А. предлагают формировать «плановые, бюджетные задания по уровню вознаграждений» персонала на предприятии. Далее авторы проводят оценку эффективности

стимулирования персонала путем «анализа выполнения плановых, бюджетных заданий по уровню вознаграждения».

Необходимо отметить, что рассматриваемый «план-фактный» подход широко применялся в условиях плановой экономики, характерной для России до 90-х годов прошлого века. При этом в современных рыночных условиях функционирования предприятий он может рассматриваться только в качестве дополнительного направления оценки эффективности стимулирования труда. В условиях постоянно меняющейся рыночной среды планирование показателей систем стимулирования на предприятиях является не целью процесса стимулирования персонала, а инструментом оценки эффективности системы планирования предприятия, что не позволяет отнести данный подход к актуальным на сегодняшний день направлениям оценки эффективности стимулирования персонала.

2. Второй подход к оценке эффективности стимулирования персонала на предприятии основывается на экономическом анализе работы предприятия, характеризуемой различными экономическими показателями, в том числе связанными с затратами на стимулирование. При этом оценка проводится на основании анализа работы организации до и после внедрения системы стимулирования персонала. Белоногова Е.В.[1] предлагает проводить анализ системы стимулирования персонала, оценивая уровень экономического развития предприятия ($K_{ур}$), рассматриваемый как корень из числа, полученного в результате произведения пяти показателей, характеризующих работу предприятия: $K_{ур} = \sqrt[5]{Tp_{nm} * Tp_{\phi o} * Tp_{Ooc} * Tp_{\text{зo}} * Tp_{Rn}}$, где

Tp_{nm} – темп роста производительности труда одного работника в сопоставимых ценах;

$Tp_{\phi o}$ – темп роста фондоотдачи;

Tp_{Ooc} – темп роста оборачиваемости оборотных средств;

$Tp_{\text{зo}}$ – темп роста затратноотдачи;

Tp_{Rn} – темп роста рентабельности продаж.

Исследователи Н.Н. Терещенко и Е.В. Титова [14] проводят оценку стимулирования труда в торговых организациях, рассчитывая группу показателей, характеризующих, с одной стороны, работу предприятия, с другой стороны, удовлетворенность работников. К показателям «эффективности материального стимулирования труда с позиции заинтересованных групп» они относят:

- уровень расходов на оплату труда;
- сумму относительной экономии (перерасхода) а оплату труда;
- уровень затрат на рабочую силу в товарообороте;
- уровень затрат на выплату «социального пакета» в товарообороте;
- доля «социального пакета» в общей сумме затрат на рабочую силу;
- уровень затрат на обучение в товарообороте;
- доля работников, прошедших обучение;
- отдача материального стимулирования труда;
- емкость материального стимулирования труда;
- рентабельность материального стимулирования труда;
- коэффициент соотношения темпов роста товарооборота и темпов роста материального стимулирования труда;
- коэффициент соотношения темпов роста чистой прибыли и темпов роста материального стимулирования труда;
- коэффициент соотношения темпов роста издержек обращения и темпов роста расходов на оплату труда;
- коэффициент соотношения темпов роста чистой прибыли и темпов роста прочих выплат материального стимулирования труда;
- среднегодовая заработная плата в целом на одного работника;
- сумма «социального пакета» на одного работника;
- среднегодовые социальные выплаты на одного работника;
- среднегодовые прочие выплаты материального стимулирования труда на одного работника;
- доля суммы социальных выплат работнику в общей сумме «социального пакета»;
- затраты на обучение на одного работника;

– коэффициент соотношения темпов роста производительности труда и темпов роста прочих выплат материального стимулирования труда на одного работника.

Авторы не предлагают механизм интеграции большого перечня показателей и критериев оценки эффективности в единую систему стимулирования, когда после получения конкретных значений часть показателей, будет характеризовать систему стимулирования труда положительно, а часть – отрицательно.

Исследователи Грибин Ю.Г. и Королевский К.Ю. [3], анализирующие систему стимулирования персонала на угледобывающих предприятиях, предлагают оценивать её до и после внедрения на основании следующих семи показателей:

- коэффициент охвата работников прогрессивными системами стимулирования;
- коэффициент функционального разделения труда до и после введения новой системы стимулирования;
- коэффициент нормирования труда до и после внедрения новой системы стимулирования;
- коэффициент совмещения профессий до и после внедрения стимулирования;
- коэффициент условий труда до и после внедрения новой системы стимулирования;
- коэффициент дисциплины труда до и после внедрения системы стимулирования;
- коэффициент текучести кадров до и после внедрения новой системы стимулирования.

К исследователям, рассматривающим в рамках второго подхода, эффективность стимулирования как часть комплексного экономического анализа предприятия, с определением показателей, которые, по мнению авторов, позволяют оценить существующую на предприятии систему стимулирования можно также отнести Шеремета А.Д. [17] и Гусеву Т.А. [4].

Второй подход к оценке эффективности стимулирования персонала предприятий обладает существенным достоинством, так как он основан на сопоставлении эффективной работы предприятия с функционированием системы стимулирования труда. Фактически он акцентирует внимание на основной задаче системы стимулирования персонала: способствовать улучшению работы всего предприятия. Однако наряду с очевидным преимуществом необходимо отметить определённый недостаток данного подхода. Он связан со сложностью определения набора коэффициентов, характеризующих работу предприятия, что не позволяет проводить однозначную оценку эффективности стимулирования персонала.

3. Третий подход к оценке эффективности стимулирования персонала на предприятии предполагает социологическую оценку со стороны сотрудников предприятия. Такие исследователи, как Фетисова О.А. [15], Зинченко В.Д. [10], Панчук Е.Ю. [11] предлагают оценивать эффективность стимулирования сотрудников на основе проведения социологических исследований, с помощью анкетных опросов работников предприятия. Белоногова Е.В. [1] рассматривает «интегрированный показатель степени удовлетворенности системой материального стимулирования труда»:

$$I_{удов}^{MCT} = \frac{\sum_{i=1}^n MCT_i \times B_i}{\sum B_i}, \text{ где } MCT_i - \text{доля респондентов, оценивших составляющие материального}$$

стимулирования труда (размер заработной платы, социального пакета, премиальных выплат, составляющие социального пакета) на «совершенно удовлетворен» и «удовлетворен», %; n – количество факторов; B_i – вес значимости составляющих материального стимулирования труда для работника, %. Анкетирование сотрудников предприятия является основным методом оценки эффективности системы стимулирования персонала также по мнению А. Жукова [5].

Анализируемый подход к оценке эффективности стимулирования персонала не позволяет проводить адекватную оценку систем стимулирования труда, поскольку в нем отсутствуют базовые принципы теории управления персоналом. Все существующие инструменты управления персоналом, включая стимулирование труда, нацелены на выполнение задач предприятия, а проработка мотивационных и стимулирующих механизмов только с позиции удовлетворенности персонала делает применяемую систему стимулирования абсолютно неэффективной для работы самого предприятия. Также необходимо отметить, что методы оценки стимулирования труда в рамках третьего подхода полностью основываются на субъективных данных, что ставит под сомнение их значимость для принятия объективных управленческих решений.

4. Четвертым подходом к оценке эффективности системы стимулирования можно назвать предложенный исследователями принцип эффективного распределения ресурсов в экономических системах, предложенный В.Парето (оптимальное состояние рынка по Парето[12]). Оценка проводится исходя из того, что «эффективным выбором считается ситуация, когда невозможно улучшить положение одного экономического агента, не ухудшив

при этом положение любого другого» [9]. Однако, описываемый подход методически не проработан, что усложняет его практическое применение в работе предприятий.

5. Пятый подход к оценке эффективности стимулирования персонала на предприятии основан на понятии «экономическая эффективность», как «результативность экономической деятельности, экономических программ и мероприятий, характеризуемой отношением(или сопоставлением) полученного экономического эффекта, результата к затратам факторов, ресурсов, обусловившим получение этого результата» [13, с.403] При этом под экономическим эффектом, чаще всего, исследователи рассматривают такие показатели, как «прибыль», «продажи», «товарооборот», а под затратами, такие показатели, как «ФОТ» и «общий объем стимулирующих выплат». Так, А.Я. Кибанов [8] предлагает проводить оценку эффективности на основе показателя «рентабельность стимулирования персонала», рассчитываемого по формуле:

$$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Стимулирующие выплаты}} \times 100\%.$$

Исследователь С.А. Шапиро [16] также основывает свой анализ на понятии экономической эффективности, при этом под экономическим результатом он понимает эффект от трудовой деятельности, который может принимать различную форму и оцениваться различными показателями, а под ресурсами – затраты на рабочую силу. Автор предлагает проводить оценку путем сопоставления изменения экономического эффекта в результате принятых управленческих решений. Рассмотрим один из вариантов оценки эффективности стимулирования, предлагаемый С.А. Шапиро. Исследователь рассчитывает показатель «суммарной эффективности», учитывающий эффекты, возникающие при увеличении производительности труда, снижении текучести кадров и при обучении персонала с последующим совмещением нескольких профессий:

$\mathcal{E}_c = \mathcal{E}_n + \mathcal{E}_t + \mathcal{E}_{об}$, где $\mathcal{E}_c$ – показатель суммарной эффективности; $\mathcal{E}_n$ – эффект от увеличения производительности труда (за месяц); $\mathcal{E}_t$ – эффект от уменьшения текучести кадров (ежемесячный); $\mathcal{E}_{об}$ – эффект от обучения с последующим совмещением профессий.

При этом эффект от производительности труда рассчитывается как разность между производительностью труда на предприятии до внедрения системы стимулирования и после.

Эффект от текучести кадров – это разность между коэффициентом текучести до работы системы стимулирования и после, где коэффициент текучести является долей уволенных работников в среднесписочной численности всех работников предприятия.

Эффект при обучении персонала рассчитывается, как разность между уменьшенным фондом оплаты труда (в результате сокращения общего числа сотрудников за счет обучившихся смежным профессиям) и потребовавшимся затратам на обучение.

Исследователи Ю.Г. Грибин и К.Ю. Королевский [3] также предлагают определять эффективность системы стимулирования труда «на основе сопоставления экономического эффекта полученного их реализации с необходимыми для этого материальными затратами». Авторами предлагается экономическая оценка нескольких вариантов экономических эффектов, получаемых в результате «совершенствования системы стимулирования».

Данный подход к оценке эффективности стимулирования труда, основанный на понятии «экономическая эффективность», с нашей точки зрения, является наиболее результативным в рыночных условиях, характеризующих жесткой конкурентной средой и ограниченностью ресурсов, так как он наиболее последовательно выстраивает зависимость между используемыми ресурсами и получаемыми результатами. Весь анализ строится на сопоставлении затрат и эффектов от них, что позволяет, во-первых, получать запланированный результат, а, во-вторых, тратить на его достижение наименьшее количество ресурсов.

Перечисленные выше методики оценки эффективности стимулирования персонала на предприятиях нами предлагается дополнить принципиально новым подходом, в настоящее время не достаточно разработанным в рамках теории и практики управления персоналом. Предлагаемый подход основан на рассмотрении эффективности работы системы стимулирования сотрудников, как оптимизационной задачи исследования операций, в которой оптимизируются ресурсы, необходимые для достижения стратегических целей предприятия. Исходя из эффективности работы всего предприятия мы можем говорить о том, что система стимулирования персонала является эффективной в том случае, если она позволяет предприятию в кратчайшие сроки и с наименьшими затратами достигать стратегических целей. Фактически данный подход предполагает формулировку оптимизационной задачи, где целевая функция задает достижение максимального, минимального или заданного значения показателя, отражающего стратегическую цель предприятия, а система ограничений представляет собой ряд условия, в которых время, требуемое для достижения стратегической цели, также как и затраты, связанные с реализацией стратегических задач, стремятся к минимуму. При этом учитываются все требуемые затраты предприятия, а не только, связанные с системой стимулирования персонала. В данном случае

предполагается, что эффективная система стимулирования непосредственно влияет на уменьшение общей величины затрат предприятия. Отдельно для достижения стратегической цели рассматривается ситуация, когда отсутствие системы стимулирования не позволяет достичь оптимума целевой функции (т.е. стратегической цели) ни при каких условиях. Описываемый подход предполагает проведение оценки на основе сравнения показателей оптимизационной задачи без применения системы стимулирования и с её применением. При этом для каждого предприятия подобная оценка будет индивидуальна, а сравнение с другими аналогичными предприятиями видится нецелесообразным.

Список литературы

1. Белоногова Е.В. Оценка эффективности системы материального стимулирования работников торговых организаций: Автореф. дис. ... канд. эконом. наук. – Иркутск, 2012. – 22с.
2. Гиляровская Л.Т. Методология и методика системного анализа материального стимулирования труда в объединениях (предприятиях). – Воронеж: Издательство ВГУ, 1985. – 280 с.
3. Грибин Ю.Г., Королевский К.Ю. Методические подходы к оценке экономической эффективности мероприятий по совершенствованию систем стимулирования персонала // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). – 1999. – №6. – С. 175-178.
4. Гусева Т. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. – 130с.
5. Жуков А. Аудит системы стимулирования и оплаты труда // Кадровик. Трудовое право для кадровика. – 2010. – №8. – С. 55-62.
6. Журлов А.Н. Анализ заработной платы на рубль нормативно-чистой продукции // Бухгалтерский учет. – 1981. – № 11. – С. 31–34.
7. Ендовицкий Д.А., Вострикова Л.А. Системный подход к экономическому анализу вознаграждения персонала // Аудит и финансовый анализ. – 2006. – №1. – С. 48-57.
8. Кибанов А.Я. Оценка экономической эффективности совершенствования управления предприятием. – М.: МИУ, 2012. – 392 с.
9. Методологические подходы к оценке эффективности систем стимулирования и мотивации труда. Сайт: Мотивация труда: персонал, руководитель, собственник, государство URL: <http://motivtrud.ru/PCost/effect.html> (дата обращения: 12.10.2014).
10. Зинченко В.Д. Формирование эффективной системы мотивации и стимулирования труда преподавателей высшей школы // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – №1, 2011. – С.169-172.
11. Панчук Е.Ю. Анализ системы стимулирования персонала организации. // Психология в экономике и управлении. – № 2, 2009. С. 81-86.
12. Парето В. Чистая экономия. – Воронеж, 1912.
13. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479с.
14. Терещенко Н.Н., Титова Е.В. Современные подходы к оценке материального стимулирования труда работников торговли // Проблемы современной экономики: Евразийский международный научно-аналитический журнал – 2007. – № 2 (22). – С. 159-161.
15. Фетисова О.А. Анализ эффективности стимулирования трудовых ресурсов. // Планово-экономический отдел. – №8, 2011. С. 22-29.
16. Шапиро С.А. Мотивация и стимулирование персонала. – М.: ГроссМедиа. – 2005. – 224 с.
17. Шеремет А.Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия (вопросы методологии). – М.: Экономика, 1974. – 207 с.

К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СФЕРЫ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В РФ

Добрынин А.С.

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, г.Томск

В современном обществе возрастает значимость физической культуры и спорта как средств укрепления здоровья работника, повышения производительности труда и качества рабочей силы. Спорт - это не только

способ оздоровления и воспитания личности, проведения досуга и профессиональной деятельности, но и эффективный инструмент социализации личности, улучшения имиджа и репутации страны, повышения качества жизни и укрепления социальной стабильности в обществе. Помимо социального аспекта, деятельность в сфере спорта также обладает и экономическим аспектом, участвует в создании внутреннего валового продукта.

По мере развития предпринимательства в области физической культуры и спорта формируется самостоятельный сектор рынка потребительских услуг, обеспечивающий дополнительные налоговые поступления в государственный бюджет. Рыночная экономика способствует развитию предпринимательства в сфере физической культуры и спорта, росту числа владельцев физкультурных и спортивных организаций, увеличению многообразия их организационно-правовых форм, расширению спектра и улучшение качества предоставляемых населению физкультурно-спортивных услуг. Основными видами физкультурно-спортивных услуг в настоящее время являются:

- организованные формы занятий физическими упражнениями и спортом в виде спортивных и оздоровительных секций, спортивных команд и клубов и т.п.;
- спортивные зрелища;
- разработка методик, методических комплексов физкультурно-оздоровительных занятий, программ физического воспитания и систем подготовки спортсменов.

В РФ разработана и реализуется государственная стратегия развития физической культуры и спорта. Такая стратегия заключается, прежде всего, в создании организационных и материально-технических основ, других необходимых условий для занятий граждан физической культурой, для обеспечения доступности спорта по месту жительства, учебы, трудовой деятельности людей. При этом перед государством встает проблема выравнивания уровня и степени обеспеченности такими возможностями различных регионов страны, в том числе крупных городов, муниципальных образований и сельских поселений.

По статистике в 2011 г. в РФ лишь около 10% населения регулярно занималось физической культурой и спортом. По этому показателю наша страна заметно отстает от других стран. В США активно и регулярно занимается физической культурой и спортом 40% населения, в Германии - 60%. В целом по России в 2011 г. обеспеченность физкультурными залами составляла около 30%, бассейнами - 10%. Россия существенно отставала от других стран по степени обеспеченности спортивными сооружениями. Обеспеченность населения России спортивными залами в 2,7 раза ниже, чем населения Японии, в 2,1 раза, чем населения Италии; бассейнами - в 30,2 раза ниже, чем в Японии и в 7,7 раза ниже, чем в Италии; плоскостными сооружениями - в 2,7 раза по сравнению с Японией и в 6,8 раза - с Италией.

Доля расходов на физическую культуру и спорт в федеральном бюджете страны составляет только 0,14% расходной части федерального бюджета, что не создает всех необходимых предпосылок для поступательного роста этой сферы. Фактическое государственное финансирование не обеспечивает должного развития массового спорта.

Значительные проблемы существуют и в сфере кадрового обеспечения физической культуры и спорта в РФ. В целом по России обеспеченность населения тренерами и преподавателями физического воспитания в соответствии с социальными нормами и нормативами на 01.01.2011 г. составляла 69%.

О неудовлетворительном положении с кадровым обеспечением свидетельствовало увеличение в последние годы доли работников, не имеющих специального физкультурного образования. Это обусловлено в значительной мере дефицитом учителей физической культуры в образовательных школах, который существует в настоящее время практически во всех российских регионах.

Из 5 тысяч тренеров и преподавателей, которых ежегодно готовят институты физической культуры и спорта России, остается в данной сфере только 20%. Остальные уходят из-за отсутствия необходимых условий работы и низкой оплаты труда. Около 20 тысяч российских специалистов физической культуры и спорта работает за рубежом.

В настоящее время стоят очень остро проблемы обеспечения физической культуры и спорта управленческими кадрами, готовыми к работе в условиях рыночной экономики. Речь идет как об организациях физической культуры и спорта разного типа, так и об органах управления физической культурой и спортом на всех уровнях - начиная с федеральных органов исполнительной власти до местных органов исполнительной власти.

В последние годы в связи с расширением функций и ростом проблем в сфере физической культуры и спорта одной из главных является проблема управления как развитием спорта в целом, так и деятельностью отдельных организаций. Сложность решения ее заключается в том, что наряду с возрастанием значимости эффективного управления развитием физкультуры и спорта эта проблема продолжает быть одной из наименее изученных, поскольку основное внимание ученые уделяли и уделяют проблемам «технологии» тренировочного

процесса.

Накопленный опыт говорит о том, что существенный прогресс в любой сфере человеческой деятельности, может быть, достигнут только при условии, когда вместе с совершенствованием «технологии» происходит и совершенствование системы управления и управленческого труда. Сфера физкультуры и спорта в этом отношении не представляет исключения. Поэтому повышение эффективности управления и управленческого труда на всех уровнях этой сферы является одной из важнейших задач. В системе физкультуры и спорта можно условно выделить следующие основные уровни управления:

- управление физической культурой и спортом в целом как социальной системой;
- иерархические уровни управления отдельными подсистемами физкультуры и спорта (школьная физкультура, массовый спорт, спорт высших достижений и т. д.) или отдельными регионами;
- управление деятельностью отдельных спортивных организаций (ДЮСШ, СДЮШОР, ШВСМ и проч.).

Между тем, факторами, сдерживающими в нашей стране развитие физической культуры и спорта, являются как раз нехватка кадров и низкий уровень профессиональной подготовки работающих здесь специалистов.

Путь к решению данной проблемы лежит через переход к долгосрочному планированию кадрового обеспечения как составному элементу процесса реализации государственных программ по развитию физической культуры и спорта в стране, ликвидация дефицита социально значимых профессий, повышение качества образования и профессионализма работающих в отрасли специалистов, введение специализированных программ обучения с учётом будущей конкретной деятельности выпускников. Для более полного комплектования учреждений физкультуры и спорта квалифицированными кадрами необходимо повышение материального вознаграждения работников, в том числе, финансирование рабочих мест специалистов, обслуживающих спортивные сооружения, находящиеся в муниципальной собственности, а также система поощрения работников физкультурной отрасли, чьи воспитанники достигли высоких результатов. Значительно облегчило бы проблему недостатка кадров формирование в масштабах страны сети образовательных учреждений по переподготовке и повышению квалификации работников отрасли, а также разработка концепции регулирования подготовки педагогических кадров для учреждений физической культуры и спорта в регионе, с учётом спроса на рынке труда.

При всём этом важно учитывать отечественный и зарубежный опыт, а так же нельзя недооценивать роль статистического анализа при принятии решений о модернизации кадрового обеспечения сферы физической культуры и спорта в Российской Федерации.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ СОВРЕМЕННОГО РУКОВОДИТЕЛЯ

Гаврикова В.Н.

Филиал ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г.Смоленске», г.Смоленск

Высокая продуктивность работы персонала в организации обеспечивает результат долговременной, трудоемкой, а главное – эффективной деятельности современного руководителя, которая связана не только с достижением необходимых производственных показателей, но и с наиболее рациональным использованием имеющихся ресурсов. В общем случае эффективность – это соответствие целям организации и установленным требованиям, выполнение работы наиболее рациональными и экономичными методами с наиболее полным использованием предоставленных возможностей [2, с.43].

Актуальность задачи обеспечения эффективностью работы современного менеджера не теряет своей значимости в настоящее время. Поскольку происходит значительное расширение сферы менеджерского профессионализма, появление новых методов управления, увеличение информационного потока. Несомненно, это сказывается на работе руководителя: усложнение функций системы работы с персоналом, сокращение времени на принятие решений в процессе взаимодействия с сотрудниками.

Важнейшей составляющей успеха современного руководителя является создание условий для результативной и скоординированной работы всего коллектива. С поставленной проблемой солидарен и один из лучших экспертов в области повышения эффективности ведения бизнеса и правительственной деятельности, И.К. Адизес, который советует отказаться от индивидуализма и сформировать единую управленческую команду, поскольку, по его мнению, один человек не способен выполнять все четыре роли, необходимые для эффективного руководства организацией: быть и производителем результатов, и администратором, и

предпринимателем, и интегратором [1, с. 78-79]. Поэтому конечная цель современного менеджера – сделать организацию результативной и эффективной в ближайшей и долгосрочной перспективе.

Успех организации также определяется тем, какими ресурсами и как скоро руководитель и организация добивается своих стратегических целей. Данную взаимосвязь можно изобразить схематически:

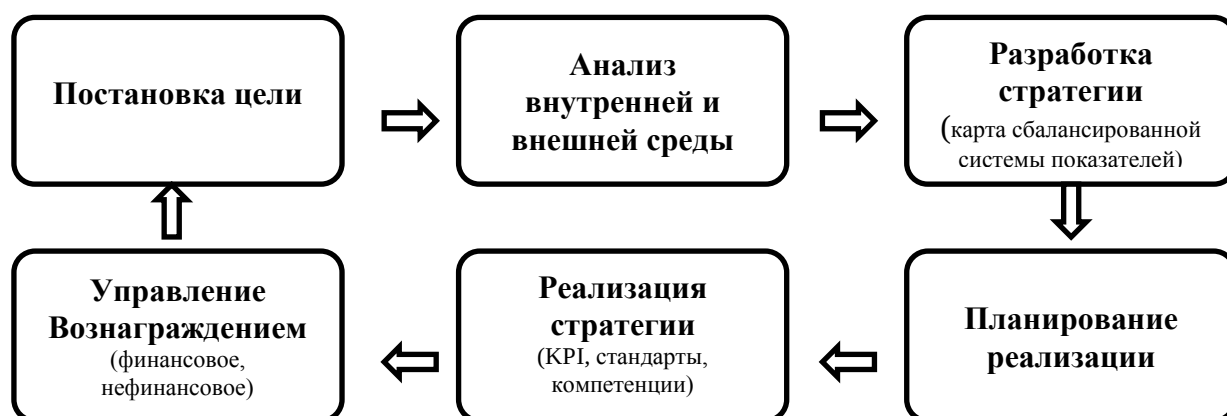


Рис.1. Процесс достижения стратегических целей

Для того чтобы организация могла достичь своих краткосрочных и стратегических целей, важно представить наиболее реальные принципы, оказывающие влияние на эффективную работу современного руководителя. Во-первых, это личный пример, а также самооценка и самоорганизация. Хорошая самоорганизация и адекватная самооценка – это не то, как руководитель выглядит в глазах окружающих, а то, насколько эффективно он функционирует и подтверждает свою самооценку практическими достижениями. Наиболее трудным считается здесь - определение значимости и качества менеджерских функций, чтобы вовремя внести соответствующие коррективы в процесс самоорганизации. Во-вторых, это организация работы подчинённых. Суть принципа заключается в том, что руководитель должен организовать работу и обеспечить полное и оперативное выполнение поставленной задачи таким образом, чтобы получилось сохранить у подчиненных стимул и желание трудиться в этой команде и в дальнейшем, оставляя достаточно времени для создания новых идей. В-третьих, необходим выбор оптимальных элементов работы с подчиненными. У менеджера имеются три основных способа воздействия на работников: заставить, договориться, создать такие условия, в которых работник будет сам себя мотивировать[2, с.145]. Одновременно с этим возникает вопрос: как стать настоящим лидером и научиться мотивировать сотрудников без принуждения, и вместе с этим контролировать ситуацию? Нужно найти компромисс или выбрать такой альтернативный стиль, например, стиль «партнерства», когда граница между руководителем и сотрудниками размывается.

Формирование условий для эффективной работы также требует учёта ряда второстепенных, но немаловажных принципов, таких как: 1) трудовая этика и мораль – здесь рассматривается отношение человека к делу, которое определяет, как будет выполняться работа, будет ли порученная работа отличаться качеством, ответственностью и инициативностью; 2) отношения с товарищами по работе – командный дух, положительный психологический климат, доверие и взаимопомощь способствует формированию оптимистического настроения на максимальную отдачу в трудовую деятельность; 3) состояние здоровья – важнейшее условие для оперативной и максимальной работоспособности человека; 4) постоянный контроль со стороны менеджера – умение предупредить наступление кризисных событий из-за изменчивости внешней и внутренней среды.

Говоря об успешном функционировании организации, в первую очередь, следует провести анализ оценки эффективности работы современного менеджера. Нередко основным критерием его успешной деятельности размер полученной организацией прибыли, рентабельность. Однако для достижения успеха в будущем необходимо учитывать и нефинансовые показатели (например, качество обслуживания клиентов, лояльность). Для этого в организациях формируются система ключевых показателей эффективности бизнеса KPI (KeyPerformanceIndicators) и сбалансированная система показателей BSC (BalancedScoreCards).

Причинами использования KPIиBSC является в основном стремление к получению конкурентного преимущества за счёт использования новейших технологий в системе производства и управления, и, конечно же, повышение эффективности работы организации в целом. Основными причинами использования указанных показателей относят: необходимость внедрения современных технологий, которые подтвердили свою

уникальность и эффективность; желание получать качественную и оперативную информацию для принятия управляющих решений; необходимость в расширении информационного потока для качественного анализа достижения стратегических целей; необходимость в совершенствовании системы вознаграждений и компенсаций. В Табл. 1 представлены принципиальные отличия показателей KPI и BSC, основанные на аспектах их сущности.

Таблица 1

Принципиальные отличия KPI и DSC

Принципы	KPI	BSC
Принцип прозрачности деятельности	Наличие прозрачной системы оценки работы, которая позволяет менеджеру отслеживать и одновременно оценивать эффективность деятельности каждого подразделения и сотрудника	Предоставляет руководству организации полную картину реализации стратегии
Принцип определенности	Наличие четких целей, плана работы, определение задач приводят к полному исключению бессмысленной работы, к четкому распределению обязанностей и закреплённой ответственности за определенную область работы	Облегчает взаимодействие на всех организационных уровнях и дает доступное разъяснение стратегий и стратегических целей всем участникам
Принцип справедливости	Полностью исключаются личные предпочтения и мотивы при объявлении вознаграждения за определенные заслуги, которые легко просчитать	Обеспечивает объективность в оценке работы сотрудников, однако своевременная не информированность может привести к снижению показателей работоспособности сотрудников
Принцип наличия перспективы	Возможность увеличения заработной платы и продвижения по службе за счет достижения конечных целей организации	Возможность объединить все силы сотрудников организации и направить их на достижение корпоративных целей; создание условий для поддержания инициатив и новых идей сотрудников

С помощью KPI современный руководитель может оценивать своих сотрудников. Главная цель системы заключается в том, чтобы действия сотрудников из разных подразделений не противоречили друг другу и не мешали работе специалистов других служб, поскольку каждый из них вносит свой вклад в функционирование организации, работает на достижение поставленных перед ним целей, в результате чего получает вознаграждение за их выполнение. Для внедрения данной системы требуется большое количество затрат ресурсов, которые могут окупиться в ближайшей перспективе. BSC оказывает большое влияние практически на все процессы, действующие в организации. Данная система является мощным стимулом для стремительного совершенствования практической деятельности сотрудников организации. Вместе с тем вклад руководителя в достижение данных показателей не очевиден.

Для оценки выполнения должностных обязанностей, мероприятий и инициатив самого руководителя предлагается система ODPI (OfficialDutiesPerformanceIndicators), позволяющая анализировать личные и профессиональные качества современного менеджера, правильность построения его отношений с подчинёнными, а также эффективность реализации его функций. Современный руководитель должен регулярно отслеживать ряд важных организационных показателей, которые характеризуют состояние и динамику развития организации: уровень затрат, количество новых заказов от клиентов, степень их удовлетворенности, активность персонала и результативность маркетинговых мероприятий и другие. Однако опытный руководитель осознает, что стремление к достижению высокой эффективности труда сотрудников, прежде всего, зависит от него самого. Система показателей ODPI позволит контролировать, в какой мере современный менеджер сотрудничает и работает в команде, вдохновляет и мотивирует других, насколько он проявляет инициативу и практикует саморазвитие, осуществляет инновации и развивает других, способен стать примером подражания и вдохновителем их деятельности. На основе Табл. 2 можно проследить возможные слабые и сильные стороны структуры предлагаемой системы ODPI.

Структура показателей системы ODPI

Группы	Показатели	Ключевой вопрос, на который помогает ответить показатель
Реализация навыков межличностного общения	- Уровень компетентности руководителя - Индекс передачи руководителем достоверной информации своим сотрудникам - Коэффициент оценки фасилитации руководителя	Каким должен быть руководитель чтобы организовать общую работу, привлекая людей к участию в принятии решений?
Реализация профессиональных умений и навыков	- Уровень знания руководителем иностранных языков - Коэффициент оценки деловой этики руководителя - Коэффициент прозрачности деятельности руководителя	Какими навыками должен обладать руководитель, чтобы сохранить стабильность, целостность, контроль организации?
Потенциал развития руководителя	- Индекс удовлетворенности и неудовлетворенности сотрудников работой руководителя - Коэффициент оценки авторитета руководителя среди сотрудников - Индекс конкурентоспособности руководителя - Уровень новшеств, внесенных руководителем в работу организации	В какой степени руководитель способен ясно видеть перспективы, своевременно исправлять ошибки и рационально использовать ресурсы?

Существуют различные способы оценки руководителей. Оценивать работу менеджера могут как вышестоящие руководители, так и сотрудники, находящиеся у него в подчинении, например, путем анкетирования. В свою очередь при выявлении оценочных элементов следует обратить внимание на программу сбора информации, методы её обработки и оформления. К методам сбора информации можно отнести: проверка письменной документации, опрос или беседа, наблюдение.

Оценку руководителя необходимо проводить 1-2 раза в год. Менеджер обсуждает степень достижения результата со своим непосредственным начальником, анализируя причины невыполнения отдельных целей и то, каким образом можно улучшить свои показатели в будущем. По результатам деятельности руководителя составляется план развития, который позволит ему совершенствоваться и добиться успехов в следующем году.

Регулярное проведение оценки руководителей дает определенные выгоды для успешного функционирования организации, они могут быть весьма значительными: с помощью оценки менеджеров организация получает возможность подталкивать их к получению и развитию рабочих навыков, деловых качеств, работающих на благо организации; оценка помогает выявлять своевременно проблемы и принимать оперативные меры по их устранению; регулярная оценка руководителей способствует созданию основ для развития и постоянного движения вперед как для самих руководителей, так и для организации в целом.

Список литературы

- Кибанов А.Я. Управление персоналом организации / учеб. – М.: ИНФРА-М, 2009. -312.
- Ключевые показатели эффективности и сбалансированная система показателей – режим доступа: <http://www.e-xecutive.ru/>

РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА: ВОЗМОЖНОСТИ И НЮАНСЫ ПРОЦЕССА

Бурдуковская В.В., Норсеева М.Д.

Дальневосточный федеральный университет, профессиональный колледж, г.Владивосток

Обучение сотрудников для многих организаций в настоящее время имеет особое значение. Это связано с тем, что работа в условиях рынка предъявляет высокие требования к уровню квалификации персонала, знаниям и навыкам работников.

Эффективное обучение персонала во много зависит от хорошо спланированной и четко организованной работы.

Несмотря на сложное финансовое положение большинства предприятий, расходы, связанные с обучением персонала, начинают рассматриваться как приоритетные и необходимые.

Профессиональное развитие персонала представляет собой процесс подготовки сотрудника к выполнению новых производственных функций, занятию новых должностей, решению новых задач. Мероприятиями по профессиональному развитию персонала являются семинары, курсы, тренинги и так далее.

Основная задача развития персонала заключается в том, чтобы все работники занимали такие позиции, которые содержат в себе результат, удовлетворенность и свободу действия.

Концепция развития работников фокусируется на саморазвитии, которое в идеале осуществляется на трех уровнях:

1. Индивидуальный уровень.
2. Групповой уровень.
3. Организационный уровень.

Обучение - это любой систематический процесс, который используется организациями для развития знаний работников, их навыков и умений, чтобы повысить вклад в достижение организационных целей.

Обучение используется для того, чтобы улучшить выполнение работы работниками на тех позициях, на которые они, вероятно, будут выдвинуты в будущем, и чтобы ответить на изменения на рабочем месте, связанные, например, с новыми технологиями и системами.

Главным моментом в управлении профессиональным развитием персонала является определение потребностей организации данной области. Речь идет о выявлении несоответствия между профессиональными знаниями и навыками, которым должен обладать персонал предприятия теми знаниями и навыками, которыми он обладает в действительности. Определение потребностей в профессиональном развитии отдельного работника требует совместных усилий отдела профессионального развития, самого сотрудника и его руководителя. Каждая из сторон преподносит свое видение этого вопроса, определяемое ее положением в организации и ролью в процессе профессионального развития.

Для определения потребностей профессионального развития каждая из участвующих в этом процессе сторон должна понимать, под воздействием каких факторов складываются потребности организации в развитии своего персонала.

Этими факторами являются:

- динамика внешней среды (потребители, конкуренты, поставщики, государство);
- развитие техники и технологи, влекущее за собой появление новой продукции, услуг и методов производства;
- изменение стратегии развития организации;
- создание новой организационной структуры;
- освоение новых видов деятельности.

Традиционными методами определения и регистрации потребностей в профессиональном развитии являются аттестация и подготовка индивидуального плана развития. В ходе аттестации сотрудник обсуждает с руководителем перспективы своего профессионального развития. Результатом этого обсуждения становится план индивидуального развития. Специалисты по профессиональному развитию оценивают план с точки зрения его реалистичности, выполнимости, соответствия потребностям организации и ее финансовым возможностям и вносят в него необходимые коррективы.

Все более популярными становятся методы психологического тестирования, с помощью которых определяется степень развития профессиональных навыков у сотрудников организации. Сравнение результатов дает возможность определить пробелы в профессиональной подготовке и предусмотреть мероприятия по их ликвидации.

Конечная цель обучения заключается в обеспечении своей организации достаточным количеством людей с навыками и способностями, необходимыми для достижения целей организации.

При выборе методов обучения организация должна руководствоваться эффективностью их воздействия на конкретную группу обучающихся.

Обучающиеся должны активно участвовать в учебном процессе и использовать новые знания и навыки уже в ходе обучения.

Обучающимся нужно постоянно предоставлять информацию о том, насколько они продвинулись вперед.

Цель любого обучения сводится к тому, чтобы научиться интерпретировать явления окружающей среды так, чтобы наилучшим образом ориентироваться в ней и соответственно адаптировать свое поведение к этой среде. Речь идет о том, чтобы на основе имеющихся знаний быстро оценить ситуацию и выбрать оптимальный вариант действий.

При организации процесса обучения необходимо учитывать следующие требования:

Мотивация. Для обучения нужна мотивация, т.е. заинтересованность работника.

Условия обучения. Создание благоприятного климата для обучения (хорошо оборудованные аудитории, специальные центры и т.п.).

Стадийность обучения. Если знания, которые необходимо получить, являются сложными, то процесс обучения надо разбить на последовательные этапы.

Регулярность проведения повышения квалификации работников не реже, чем через каждые 2-3 года. Знания имеют тенденцию устаревать, поэтому возникает необходимость в целевой подготовке, в основе которой лежит повышение квалификации.

Наличие обратной связи. В процессе и после обучения слушатели должны ощущать обратную связь с результатами обучения (умение решать конкретные задачи, возросший теоретический уровень и т.п.).

Повышение квалификации - это постоянный процесс обновления знаний.

Повышение квалификации может осуществляться как в организованной, так и в неорганизованной формах.

Организованная форма повышения квалификации представлена высшими, средними специальными учебными заведениями, центрами и курсами по повышению квалификации.

Неорганизованная форма, когда работники самостоятельно повышают свою квалификацию посредством изучения специальной, справочной, нормативной литературы и документации. Они сами определяют, в какой области испытывают недостаток знаний, и пытаются путем самостоятельного обучения восполнить этот пробел.

Таким образом, деятельность по развитию сотрудников - это самые разнообразные мероприятия, направленные на то, чтобы помочь отдельным сотрудникам идентифицировать свои профессиональные цели и достичь их.

Список литературы

1. Беяцкий Н.П. и др. Управление персоналом: Уч. пос. / Беяцкий Н.П., Велеско С.Е., Ройш П. – Мн.: Интерпресссервис; Экоперспектива, 2007.
2. Иванцевич Дж., Лобанов А.А. Человеческие ресурсы управления. Основы управления персоналом. - М.: Дело, 2008.
3. Лагунова, Е.А. Методика выбора стратегии развития способностей персонала / Е.А. Лагунова// Управление персоналом. – 2007. - № 15.
4. Управление персоналом / Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.

ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА ПЕРСОНАЛА

Леухин А.О.

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет, г.Казань

В трансформации системы управления большое значение имеет человеческий фактор, который определяет особенности структуры каждой компании. Проектирование системы управления является сложной задачей для любой компании, так как изобилие схем структурирования связано с определенными сложностями, и человеческим фактором.

При изменении системы управления и организационной структуры большинство сотрудников в первую очередь волнуют три вещи. Первое — кому они подчиняются или кто будет непосредственным начальником, что он за человек, второе — как называется их должность (это важно для резюме), и третье — сколько у них людей в подчинении. И только потом — с кем они будут взаимодействовать по горизонтали. Это значит, что изменение бизнес-процесса менее стрессовое мероприятие, которое не затрагивает обособленность руководителей подразделений, в то время как трансформация структуры — это всегда риск потери или демотивации сотрудников. [1, С. 45]

Систему управления необходимо рассматривать через бизнес-процессы, а их имеет смысл рассматривать в разных форматах — в виде таблицы, матрицы RACI, схемы IDEF0, карт процессов. Самый наглядный способ отражения процессов (с учетом участников, операций и их последовательность, входящей и исходящей информации) — это карты бизнес-процессов (Рисунок 1). Недостаток визуальных карт состоит в том, что ввиду невозможности, или сложности нахождения золотой середины между уровнем детализации и компактностью она становятся очень громоздкими или нечитаемыми.

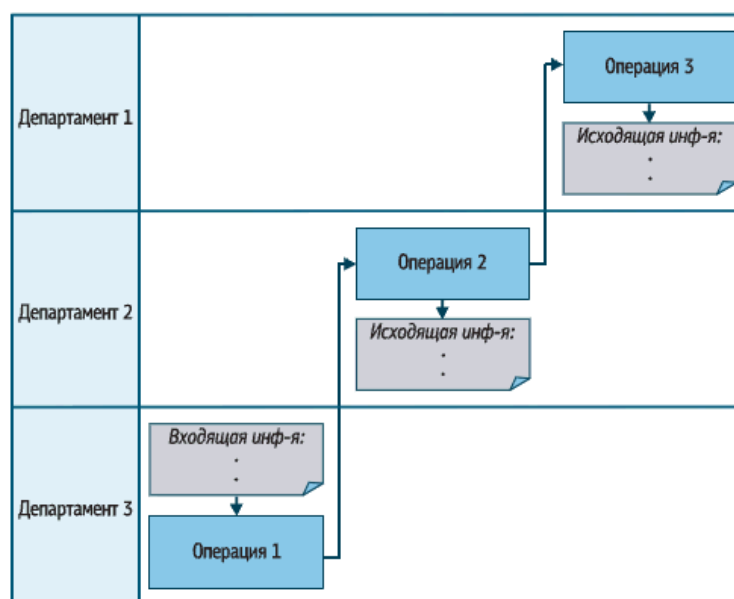


Рис. 1. Карта бизнес-процесса [2, с. 76]

Близкой по смыслу может быть матрица RACI или ее вариации (Рисунок 2). Матрица представляет собой таблицу, где последовательно перечисляются операции, по столбцам — подразделения-участники, а на пересечении ставится одна из букв — R, A, C или I — от английских Responsible, Accountable, Consulted, Informed. На русский их можно перевести как «Ответственный», «Согласовывающий», «Консультирующий» и «Информируемый». [2, С. 76]

На диаграмме представлена простая матрица RACI на примере процесса бюджетного планирования.

	Финансовая дирекция	Коммерческая дирекция	Дирекция по производству	Дирекция по снабжению	Вспомогательные службы	Совет директоров
Разработка сценарных условий	R	I	I	I	I	A
Планирование продаж	C	R	I			
Планирование производства	C		R	I		
Планирование закупок	C			R		
Планирование административно- управленческих расходов	C				R	
Консолидация и утверждение бюджета	R	C, I	C, I	C, I	C, I	A

Рис.2. Пример матрицы RACI [2, С. 64]

К недостаткам этого метода можно отнести сложность в разработке (графическое представление процесса в виде карты легче воспринимается, чем табличное отображение), а к достоинствам — компактность и легкость в актуализации (всех участников можно собрать за одним столом с одним документом).

Матрица RASCI- R, A, C, I значат то же, что и в матрице RACI («Ответственный», «Согласовывающий», «Консультирующий» и «Информируемый»), а S означает Support — «Поддерживающий», или «Помогающий». [] В отличие от «Консультирующего», обращение к которому отдается на усмотрение «Ответственного», «Поддерживающий» должен оказать помощь в выполнении задачи.

Матрица RACIO - O значит «Исключающий». Это подразделение, которое не участвует в процессе. Оно необходимо для ограничения количества участников и обозначение подразделений, которые не должны участвовать в процессе.

Матрица RACI-VS - V и S составляют аббревиатуру — Verifier («Проверяющий») и Signatory («Подписывающий»). «Проверяющий» осуществляет контроль процесса, а «Подписывающий» визирует итоговый документ.

Таким образом, система управления включает в себя все элементы системы управления, кроме стратегии, то есть всю внутреннюю среду компании, подконтрольную менеджменту и управляемую им (Рисунок 3).



Рис.3. Элементы системы управления [2, С. 63]

Существуют модели системы управления 5 STAR RAY J. GALBRAITH и 7S MCKINSEY. Относительно влияния трансформаций систем управления на безопасность труда персонала организации можно сказать, что те или иные проблемы можно решить, изменив один или несколько элементов системы управления.

Использовать термин «безопасность труда» имеет смысл тогда, когда организация в своем развитии способна ее предоставить и обеспечить [1, с. 18]. Существует два пути увеличения уровня безопасности труда:

1. Взаимодействие с работниками путем брошюр (инструкции по ТБ, правила и наставления), плакатов по технике безопасности, стенных газет и аудиовизуальных средств (видеоматериалы, кино и звуковые файлы).
2. Взаимодействие путем обратной связи: беседы, коллективные обсуждения с работниками происшествий, и обсуждение оптимального использования средств защиты.

Таким образом, тот или иной путь увеличения уровня безопасности предполагает под собой определенную систему управления, или готовность ее к изменениям в случае невозможности реализации ни одного из путей. В начале статьи была освещена невозможность систематизации всех систем управления, так как каждая организация сугубо индивидуальна. В связи с этим особый интерес вызывает сопровождение трансформации системы управления как перестройка процессов организации.

Одну и ту же проблему можно решить, изменив один или несколько элементов системы управления. Для разных типов проблем безопасности труда должны использоваться разные инструменты изменения системы управления. Изменение организационной структуры и перераспределение полномочий между подразделениями необходимо, когда есть фундаментальные противоречия в системе управления — неочевидность вклада уровней управления в создание стоимости, дублирование функций, конфликты специализаций, доминирование одних видов деятельности (продуктов/компетенций) над другими. [3, С. 180]

Список литературы

1. Коробко В.И. Охрана труда: учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 239 с.
2. Лейкин Д.В. Ключевые вопросы управления группой компаний. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 192 с.
3. Сергеев А.Г. Менеджмент и сертификация качества охраны труда на предприятии: учебное пособие. – М.: Логос, 2013. – 214 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Безугляк О.С.

Алтайский государственный университет, г.Барнаул

Концепция безопасности организации – это система взглядов на проблему безопасности на различных этапах и уровнях предпринимательской деятельности, а также основные принципы, направления и этапы реализации мер безопасности. Безопасность организации определяет состояние объекта защиты, при котором организовано максимально возможное противодействие

угрозам на этапах предупреждения, пресечения, ликвидации последствий.

Эффективность работы организации, ее экономическая безопасность

во многом зависят от того, насколько в управлении персоналом учитываются риски, связанные с действиями работников.

По нашему мнению, экономическая безопасность предприятия – это такое состояние юридических, производственных отношений и организационных связей, материальных и интеллектуальных ресурсов, при которых обеспечивается сохранение и эффективное использование имеющегося капитала, стабильность роста, высокое качество управления, постоянное обновление технологий и информационной базы.

Обеспечение экономической безопасности является одной из важнейших проблем, стоящих перед любым отечественным предприятием. В общей системе управления предприятием подсистема обеспечения безопасности тесно связана с подсистемой управления персоналом. Целью управления персоналом в системе экономической безопасности предприятия, является поиск способов по минимизации риска и угроз со стороны сотрудников.

Виды угроз со стороны персонала:

- Хищение имущества предприятия;
- Использование ресурсов предприятия в собственных целях;
- Умышленная порча и уничтожение имущества предприятия;

- Получение заработной платы за невыполняемую работу;
- Шантаж компетентностью («я — незаменимый работник»);
- Шантаж полномочиями (концентрация полномочий в одних руках);
- Торговля коммерческими секретами, разглашение коммерческой тайны;
- Дисциплинарные нарушения;
- Вредные привычки;
- Создание в коллективе невыносимого морально-психологического климата.

Проблема обеспечения экономической безопасности требует решения в каждой организации следующих основных задач:

- обеспечение процесса становления и развития;
- обеспечение финансовой независимости и платежеспособности;
- обеспечение социальной стабильности;
- создание эффективной системы защиты от произвола и коррумпированности чиновников, влияния криминальных структур.

Кадровая безопасность, одна из основных составляющих экономической безопасности предприятия, обеспечивает максимально эффективное функционирование и взаимосвязь между всеми сегментами предприятия. Неполладки в этой сфере могут повлечь за собой существенные проблемы и значительные финансовые убытки. Обеспечение кадровой безопасности является приоритетным направлением в работе любого предприятия, поскольку кадры и трудовые отношения в коллективе в первую очередь влияют на продуктивность труда, а значит и на финансовое процветание фирмы.

Кадровая безопасность – это не что иное, как обеспечение экономической безопасности предприятия за счет снижения рисков и угроз, связанных с недоброкачественной работой персонала, его интеллектуальным потенциалом и трудовыми отношениями в целом. Именно она должна занимать доминирующее положение по отношению к другим элементам системы безопасности компании.

Кадровая безопасность является одной из составляющих экономической безопасности (наряду с другими - финансовой, силовой, информационной, технико-технологической, правовой, экологической). Ее называют “кадровой и интеллектуальной” составляющей экономической безопасности предприятия.

Обеспечение кадровой безопасности зависит от трех основных факторов:

Найм. Данное действие включает целый комплекс мер безопасности при приеме на работу и прогнозировании благонадежности будущих сотрудников. В рамки найма входит рассмотрение таких вопросов безопасности, как поиск кандидатов, процедуры отбора, проверка, документальное и юридическое обеспечение приема на работу, испытательный срок и адаптация, а также процедуры безопасности в деятельности кадровиков при подготовке аттестации, планировании обучения.

Лояльность. Данный принцип включает комплекс мер по установлению позитивных отношений работников к работодателям.

Контроль. Данное действие представляет собой комплекс мер из установленных для персонала, в том числе для администрации, регламентов, ограничений, режимов, технологических процессов, оценочных, контрольных и других операций, процедур безопасности. Этот комплекс уже непосредственно нацелен на ликвидацию возможностей причинения ущерба и отрабатывается, как правило, службой безопасности.

Для проверки персонала при приеме на работу служба безопасности крупных предприятий использует ряд методик и инструментов, позволяющих выявить неблагонадежность персонала, которые лучше использовать комплексно, включив следующие направления проверки:

1. Уровень профессиональной пригодности – анализ психологических, умственных, физических навыков и черт характера, а также наличия опыта в соответствующей сфере деятельности;
2. Степень удовлетворенности требованиям соискателя предлагаемых зарплатных ожиданий и перспектив;
3. Отсутствие криминального прошлого и оценка наклонностей к нарушению законодательства;
4. Отсутствие неприемлемых факторов, таких как алкоголизм, пристрастие к наркотикам, наличие психических отклонений;
5. Идентификация личности соискателя и достоверность его документов, в том числе и об образовании.

Для этого используют следующие методы:

- психологическое тестирование соискателя;
- проверка документов, предоставленных сотрудником или соискателем на подлинность (паспорт, диплом и т. д.);
- анкетирование с последующей проверкой данных, указываемых в анкете;

- запрос информации в базе МВД и иных информационных базах данных;
- личное собеседование с представителем службы внутренней безопасности компании и руководством подразделений;
- сбор и оценка информации о соискателе по месту жительства, например, опрос соседей, беседа с участковым уполномоченным полиции или сотрудниками соответствующих инстанций;
- анализ медицинских показаний;
- наблюдение в течение испытательного срока и экспертная оценка непосредственным руководителем и другими сотрудниками;
- обращение к предыдущим работодателям или в учебное заведение для получения характеристики на соискателя;
- проверка кредитных историй кандидата;
- проверка рекомендаций и резюме.

Таким образом, кадровая безопасность, являясь элементом комплексной системы безопасности предприятия, нацелена на такую работу с персоналом, на установление таких трудовых и этических отношений, которые можно было бы определить как «безубыточные». Человеческий капитал выступает как основное условие экономического роста организации.

Качественная проверка кандидатов на вакантную должность при приеме на работу помогает не только избежать найма неквалифицированных, но также и не лояльных сотрудников с проблемным прошлым, которые способны совершить незаконные действия в отношении работодателя или спокойно продать коммерческие тайны его конкурентам.

Список литературы

1. Кадровая безопасность компании – основа экономического благополучия. – «Деловой квадрат», № 3, 2007.
2. Копейкин Г.К., Потемкин В.К. Экономическая безопасность в системе управления персоналом: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 116 с.
3. В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар Экономика предприятия – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 670 с.
4. Рыжов Р.О. Кадровая безопасность: опыт социологической концептуализации, <http://www.ibl.ru/konf>
5. Экономическая безопасность: учебник для вузов / под общ. ред. Л.П. Гончаренко, Ф.В. Акулинина. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 478 с.

СЕКЦИЯ №20.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

К ВОПРОСУ О ПРИРОДЕ НАЛОГОВ

Мигалкина А.Л.

Северо-Восточный Федеральный Университет, г.Якутск

В соответствии с современным российским законодательством под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организации и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Мнения многих ученых сходятся в том, что налоги являются неотъемлемым признаком любого государства. Потому как налоги выступают в качестве регулятора общественных отношений, используемого государством и органами местного самоуправления для стимулирования развития общественного производства либо для сдерживания его отдельных отраслей, регулирования потребления и доходов населения.

Целью данной работы является анализ основных подходов к понятию «налоги» и рассмотрение возникновения налогов.

Один из основоположников теории налогообложения А. Смит (1723—1790) говорил о том, что налоги для того, кто их выплачивает, — признак не рабства, а свободы. Ф. Аквинский (1225 или 1226—1274) определял налоги как дозволенную форму грабежа. Ш. Монтескье (1689—1755) с полным основанием считал, что ничто не

требует столько мудрости и ума, как определение той части, которую у подданных забирают, и той, которую оставляют им. Налоги Дж. Кейнс рассматривает как «встроенные механизмы гибкости», амортизирующие кризисные явления и равномерно распределяющие налоговое бремя в зависимости от доходов.

Стало быть, налоговая система возникла и развивалась с государством. На самых ранних этапах государственной организации начальной формой налогообложения можно считать жертвоприношение. Поскольку жертвоприношение было неписаным законом и, таким образом, становилось принудительной выплатой. При всём этом процентная ставка была уже известна. В Пятикнижии Моисея сказано: «...и всякая десятина на земле из семени земли и из плодов дерева принадлежит Господу». Д. Черник писал, что «По мере развития государства возникла «светская» десятина, которая взималась в пользу влиятельных князей наряду с десятиной церковной». Из этого исходит, что процентная ставка налогов составляла 10%.

Первым действительно централизованным государственным способом сбора средств стали регалии, что означают в переводе с латинского царский.

Иными словами, это когда государство решает сделать отдельные сферы жизни своими. К ним относилось то, что ни кому не принадлежало. Так появились: сборы за право проезда на определенные территории, налоги на ветер для обладателей ветряной мельницы, судебные регалии и монетные регалии.

В настоящее время законодательство о налогах и сборах регулирует властные отношения по установлению, введению и взиманию налогов и сборов в Российской Федерации, а также отношения, возникающие в процессе осуществления налогового контроля, обжалования актов налоговых органов, действий (бездействия) их должностных лиц и привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения.

Функции налога – это проявление его сущности в действии, способ выражения его свойств. Налоги выполняют четыре основные функции: фискальную, распределительную, регулирующую и контролирующую.

Посредством фискальной функции реализуется формирование финансовых ресурсов государства, аккумулируемых в бюджетной системе и внебюджетных фондах и необходимых для осуществления его собственных функций.

Распределительная функция налогов состоит в перераспределении общественных доходов. Налоги взимаются в большем размере с обеспеченных слоев населения, при этом значительная их доля должна в виде социальной помощи поступать к малоимущим слоям населения.

Регулирующая функция налогов имеет особое значение в условиях антикризисного регулирования, активного воздействия государства на экономические и социальные процессы.

Контрольная функция налогов позволяет государству следить своевременность и полноту поступлений в бюджет денежных средств и сопоставлять их величину финансовых ресурсов.

Таким образом, на основе полученных сведений мы можем сформулировать свое определение что такое «налог». Налоги – это обязательная оплачиваемая сумма, которая взимается государством с физических лиц и организаций в государственный бюджет для обеспечения деятельности государства.

Список литературы

1. Видяпин В.И. Бакалавр экономики, Т.2 – 200с. [Электронный ресурс] URL: <http://lib.vvsu.ru/books/Bakalavr02/page0200.asp> (дата обращения: 11.11.2014).
2. Мальцев В.А. Налоговое право. — М., 2004. — 33с. [электронный ресурс] URL: <http://www.alleng.ru/d/jur/jur661.htm> (дата обращения: 27.10.2014).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации по состоянию на 25 сентября 2013г. – М., 2013. – С.5-8.
4. Радько Т.Н. Теория государства и права: Учебник. – М., 2009. – 84с.
5. Черник Д.Г. Налоги: Учебное пособие.– М., 1995. [Электронный ресурс]URL: <http://bibliotekar.ru/nalogi-2/index.htm>(дата обращения: 27.10.2014).

НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Гурова В.А., Шаров М.К.

Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, г.Симферополь

На сегодняшний день в условиях трансформации экономики в Российской Федерации налоговая система Республики Крым нуждается в постоянном совершенствовании для достижения высокого уровня социально-

экономического развития. Актуальность темы определяется необходимостью поиска новых эффективных рычагов, направленных на развитие экономики, что позволяет увеличить объемы налоговых поступлений в бюджеты различных уровней.

Налоговый потенциал региона является наиболее разработанной категорией среди других видов потенциалов (фискальный, бюджетный, рыночный, экономический и финансовый). При формировании и оценке налогового потенциала целесообразно учитывать возможность трактовать это понятие в широком и узком смысле слова. В широком смысле «налоговый потенциал» – это совокупный объем налогооблагаемых ресурсов территории. В более узком, практическом, смысле «налоговый потенциал» представляет собой максимально возможную сумму поступлений налогов и сборов, исчисленных в условиях действующего законодательства [5].

Целью работы является исследование налогового потенциала Республики Крым в условиях переходного периода в парадигме устойчивого развития.

Исследуя теоретические подходы к определению сущности понятия «налоговый потенциал региона» [2], его следует рассматривать в качестве показателя, который отражает наибольшую величину налоговых поступлений на территории региона согласно действующему законодательству (фискальный подход), характеризует количественную и качественные характеристики состояния экономики региона, позволяя определять собственные возможности регионов, их потребность в межбюджетном выравнивании (межбюджетный подход), вследствие применения определенной налоговой политики в условиях фактического налогообложения к источникам и объектам, учитывая сбалансированность интересов экономических субъектов в налоговых отношениях (ресурсный подход).

Крым открывает новые возможности для экономического развития всего российского Причерноморья. И, у экономики России может появиться еще один стимулятор роста. Но для достижения позитивных результатов необходимо продуктивно работать, и тогда максимальный эффект, возможно, будет достигнут. Анализировать преимущества и недостатки в каком-либо количественном выражении не представляется возможным, как минимум, до начала 2015 года. У ряда экономистов есть предположения, что два новых субъекта Федерации за счет всплеска госрасходов могут добавить росту ВВП 0,2%. Но, все это – очень приблизительно. Стратегический плюс в том, что Крым становится своего рода универсальным индикатором эффективности/неэффективности всех шагов по переходу к новой российской экономической модели [4].

На покрытие дефицита бюджетов Крыма и Севастополя из нераспределенного резерва федерального бюджета выделено 55 млрд. рублей, на выравнивание пенсий до среднего по РФ уровня – около 70-80 млрд. рублей из бюджета Пенсионного фонда РФ. Кроме того, расходы на выравнивание социальных пособий и зарплат 200 тысяч бюджетников – они до конца еще не посчитаны [3]. Чтобы снизить нагрузку на бюджеты, необходимо стимулировать частные инвестиции. Но, под них нередко тоже требуются государственные гарантии. И пусть это не «живые», а гипотетические деньги будущих периодов, все равно речь идет о дополнительном обременении федерального бюджета. Поэтому не исключено, что общие затраты государственных средств на Республику по итогам года могут достичь и 150 млрд. рублей, и даже больше.

Плановый дефицит бюджета РФ 2014 в 0,5% ВВП это еще не закрывает полностью, но сильно к тому приблизилось. Конечно, есть и обратная сторона. Из-за ускорения инфляции придется тратить потом больше (в реальном выражении расходы сокращаются). Эти вопросы ложатся на финансовый менеджмент, какими и когда допущениями по ослаблению курса пользоваться.

По уровню социально-экономического развития Крым в сравнении с другими российскими регионами располагается примерно между Калмыкией и Чечней. Потенциальный вклад в бюджет РФ может быть сопоставим с ними [7].

Крайне важно формировать общие условия развития бизнеса: включение крымских финансовых институтов в банковскую систему РФ, создание единого налогового пространства, упрощенная процедура перерегистрации юридических лиц по российскому праву с одновременным анализом их экономического потенциала, приведение в соответствие с российскими нормами кадастров земли и объектов недвижимости и т.п. Поэтому, перспективы новых бизнесов, их сфер и направлений в Крыму должны вырасти из начавшегося переходного периода.

Согласно источнику [1] за 9 месяцев текущего года в Крыму увеличились налоговые поступления от транспортной отрасли и составили 470,5 млн. рублей. В частности, фактические поступления в бюджет от финансово-хозяйственной деятельности ПАО "Международный аэропорт "Симферополь" возросли в 4 раза и составили 277,2 млн. рублей. Всего в Крыму за январь-сентябрь текущего года в бюджеты всех уровней поступило 16,4 млрд. рублей в виде налогов, что соответствует уровню аналогичного периода прошлого года. По налогу на доходы физических лиц в бюджет поступило 6,7 млрд. рублей, что превышает показатели

соответствующего периода прошлого года на 1 млрд. рублей, или на 19%. По налогу на добавленную стоимость поступило 3,5 млрд. рублей, что на 537 млн. рублей или 18% больше прошлогодних показателей.

Таким образом, наблюдается положительная динамика. В будущем ожидается ее улучшение, о чем свидетельствует бюджет Крыма на 2015 год [6].

Так, объем доходов и расходов бюджета утвержден в размере 62,89 млрд. рублей, из которых налоговые и неналоговые доходы составляют 15,82 млрд. рублей, или 25% от общей суммы поступлений.

В результате проведенного исследования, рассматривая налоговый потенциал региона в качестве показателя, который отражает потенциальную способность региона генерировать бюджетные доходы, характеризует качественную характеристику состояния экономики региона, позволяя определять собственные возможности регионов, их потребность в межбюджетном выравнивании, вследствие применения определенной налоговой политики в условиях фактического налогообложения к источникам и объектам, учитывая сбалансированность интересов экономических субъектов в налоговых отношениях, следует выделить основные пути улучшения налогового потенциала Республики Крым в условиях трансформации экономики Российской Федерации, направленные на: - повышение инвестиционной привлекательности региона и увеличение объема поступлений налогов и сборов; - обеспечение роста числа налогоплательщиков и объектов налогообложения; - существенное сокращение недоимки по налогам и сборам, а также задолженности по начисленным пеням и штрафам; - максимальное использование налогового потенциала для эффективного устойчивого развития экономики и социальной сферы; - создание условий для развития и укрепления бизнеса; - эффективное использование возможностей действующего налогового законодательства в целях максимального увеличения налогового потенциала региона; - совершенствование действующего законодательства, в том числе налогового (оптимизация налоговых ставок, налоговых льгот и т.д.).

По мнению авторов, решение данных вопросов будет способствовать:

- повышению эффективности функционирования предпринимательства в регионе, его экономическому и социальному росту;
- созданию единой оптимальной законодательно закреплённой методики оценки налогового потенциала региона, что позволит более эффективно осуществлять процесс налогового планирования и проводить оценку налогового потенциала региона;
- отсутствию диспропорции в региональном развитии.

Список литературы

1. В Крыму увеличились налоговые поступления в бюджет от транспортной отрасли / ЮгЯлта.рф. // Информационный сервис. Официальный сайт. - [Электронный ресурс] - Режим доступа. - http://ugyalta.com/news/aeroport_simferopol_v_4_raza_uvelichil_postupleniya_v_k/ (Дата обращения: 28 октября 2014, 11:00)
2. Гурова В.А. Теоретические подходы к определению сущности понятия «налоговый потенциал региона» / В.А. Гурова // Архитектоника финансового пространства и его интеграционные приоритеты: сб. трудов междун. науч.-практ. конф., 24–26 сентября 2014 г. – Симферополь : ТНУ имени В.И. Вернадского, 2014. – С. 11–20.
3. Капитал страны. Федеральное интернет-издание. Официальный сайт. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kapital-rus.ru/>. — Заглавие с экрана. — (Дата обращения: 20.03.2014).
4. Крым стимулирует экономику России / Экономика // Российская газета. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — <http://www.rg.ru/2014/03/24/krim-site.html>. — Заглавие с экрана. — (Дата обращения: 24.03.2014, 11:30)
5. Прокопенко Р.А. Понятие и роль налогового потенциала в экономическом развитии региона / Р.А. Прокопенко // Современные наукоемкие технологии. — № 12. — 2007. — С.113—115.
6. 5 фактов о бюджете России на 2015 год / Interpolit Международная военная политика. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — <http://politobzor.net/show-34799-5-faktov-o-byudzhete-rossii-na-2015-god.html>. — Заглавие с экрана. — (Дата обращения: 2014, 13:23).
7. Экспресс-оценка инвестиционной привлекательности Республики Крым: рискованный актив. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://raexpert.ru/researches/regions/krim_2014/ Заглавие с экрана. — (Дата обращения: 11 апреля 2014).

ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ НЕЗАКОННОГО ВОЗМЕЩЕНИЯ НДС ИЗ БЮДЖЕТА

Рыкунова В.Л., Малащенко Д.Ю.

Юго-Западный государственный университет, г.Курск

Налоговая система Российской Федерации немыслима без существования налога на добавленную стоимость (НДС).

НДС является самым распространенным косвенным налогом, применяемым в налоговых системах большинства стран мира: почти во всех европейских странах, ряде стран Южной Америки, в Латинской Америке, Турции, Индонезии.

Актуальность НДС обосновывается рядом факторов, среди которых:

- создание новой модели налоговой системы в соответствии с требованиями рыночной экономики;
- присоединение к международному сообществу, широко применяющему данный налоговый механизм[4, с. 54].

Применение и распространение НДС также обосновывается фискальными, экономическими и психологическими преимуществами налога.

Фискальные преимущества НДС заключаются в его высокой доходности. Налоговое бремя распространяется по наиболее широкому диапазону товаров, работ и услуг, чем в других косвенных налогах. НДС позволяет оперативно реагировать на необходимость дополнительных доходов простым поднятием ставки налога [3, с.21].

Экономическое преимущество НДС заключается в том, что данный налог является наиболее независимым от колебаний и спада экономики источником дохода бюджета.

Психологические преимущества НДС состоят в том, что высокий доход от поступлений по налогу достигается почти незаметно, так как конечные потребители неосознанно уплачивают НДС в стоимости товаров, таким образом, избегается конфронтация с фактическими налогоплательщиками и уменьшается сопротивление общества при изменении налога [3,с.22].

Глава 21 Налогового Кодекса РФ, вступившая в силу с 1 января 2001 года, устанавливает и регулирует НДС.

НДС - один из ключевых и одновременно вместе с тем проблемных налогов, применяемых в российской налоговой системе.

Существующая методика расчета НДС и система его администрирования по-прежнему открывают большие возможности для уклонения от уплаты налога.

Рассмотрим структуру поступления НДС в бюджетную систему РФ. Данные о структуре поступления НДС в бюджетную систему РФ представлены в Табл. 1.

Таблица 1

Состав и структура налоговых поступлений в бюджетную систему РФ в 2011-2013 гг.*

Наименование показателя	2011 год		2012 год			2013 год		
-	Всего поступило налогов, млн. руб.	Уд. вес, %	Всего поступило налогов, млн. руб.	Уд. вес, %	Откл., 2012 /2011 (+/-)	Всего поступило налогов, млн. руб.	Уд. вес, %	Откл., 2013/2012 (+/-)
Налоговые доходы, из них	9715,2	100	10954	100	1238,8	11321,6	100	367,6
Налог на прибыль организаций	2270,3	23,4	2355,4	21,5	85,1	2071,7	18,3	-283,7
Налог на добавленную стоимость	1844,9	19	1988,8	18,2	143,9	1977,2	17,5	-11,6
Акцизы	604,3	6,2	785,6	7,2	181,3	958,9	8,5	173,3
Налоги на имущество	677,9	7	785,4	7,2	107,5	900,5	8	115,1

Налоги и сборы за пользование природными ресурсами	2084,9	21,5	2484,5	22,7	399,6	2598	23	113,5

*Составлено автором на основе отчета 1 –НМ «О начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации»

Согласно данным о поступлении налоговых платежей в бюджетную систему РФ за 2013 год мобилизовано администрируемых доходов 11 321,6 млн. руб., что превышает уровень поступлений за 2012 год на 367,6 млн. руб.

За 2012 год мобилизовано 10 954 млн.руб., что больше уровня поступлений за 2011 год на 1238,8 млн.руб.

В 2013 году наибольший удельный вес в структуре налоговых доходов характерен для налогов и сборов за пользование природными ресурсами, налога на прибыль организаций и НДС: 23 %, 18,3 и 17,5 % соответственно.

Отметим, что НДС по сумме поступлений обеспечивает на протяжении 2011 и 2012 гг. 19%, 18,2% налоговых доходов соответственно.

В 2013 году поступления НДС по сравнению с 2012 годом снизились на 11,6 млн. руб. и составили 1977,2 млн. руб., обеспечив в структуре доходов 17,5 процентов.

Снижению темпов роста поступлений НДС в бюджет способствует устойчивый рост сумм налога, исчисленного налогоплательщиком к возмещению из бюджета к сумме налога, исчисленного к уплате в бюджет. Данные, подтверждающие это, рассмотрим в Табл. 2.

Таблица 2

Показатели налога на добавленную стоимость в РФ в 2011 – 2013 гг.*

Наименование показателя	2011 год	2012 год	2013 год
1	2	3	4
Сумма налога, исчисленного по налогооблагаемым объектам, млн.руб.	24 970,2	29 231,2	30 926,2
Сумма налоговых вычетов, млн.руб.	23 289,9	27 423,9	29 058,4
Уд. вес налоговых вычетов, %	93,3	93,8	93,9
Сумма налога к уплате в бюджет, млн.руб.	2 933,8	3 356,5	3 579,7
Сумма налога, исчисленная к возмещению из бюджета, млн.руб.	1 254,4	1 557,7	1712
Соотношение сумм налога, исчисленного к возмещению из бюджета к сумме налога, исчисленной к уплате в бюджет, %	42,8	46,4	47,8

*Составлено автором на основе отчета 1-НДС «О структуре начисления налога на добавленную стоимость»

Анализируя данные Табл. 2, отметим, что имеется тенденция к устойчивому росту сумм налога, исчисленного налогоплательщиком к возмещению из бюджета к сумме налога, исчисленного к уплате в бюджет.

Отметим также, что удельный вес налоговых вычетов в общей сумме НДС, исчисленного по налогооблагаемым объектам, увеличился на 0,6% и составил в 2013 году 93,9 %.Соотношение сумм налога, исчисленного к возмещению из бюджета к сумме налога, исчисленной к уплате в бюджет в 2013 году составляет 47,8%.

Более наглядно динамика сумм налогов, исчисленных по налогооблагаемым объектам и сумм налоговых вычетов за 2011-2013 гг. по РФ представлена на Рисунке 1.

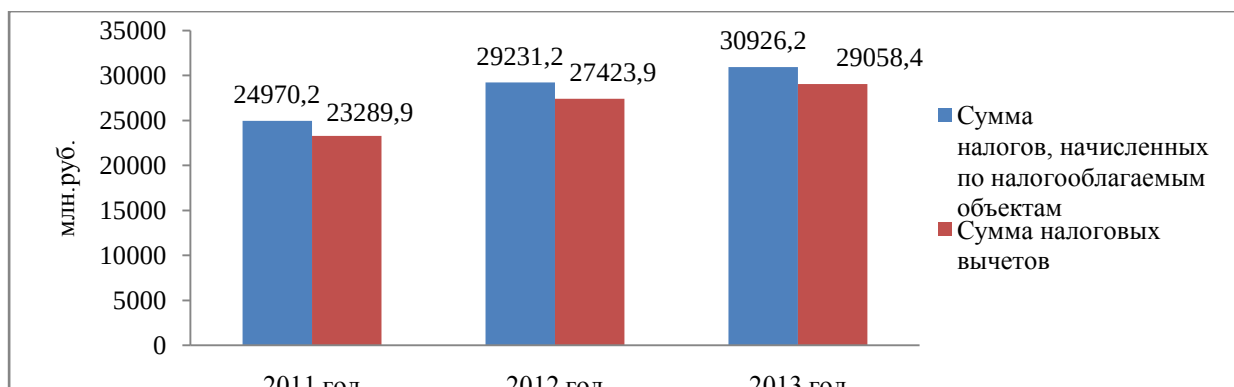


Рис.1. Динамика сумм налогов, исчисленных по налогооблагаемым объектам и сумм налоговых вычетов за 2011-2013 гг. по РФ

Из всего вышесказанного, на наш взгляд, стоит отметить, что при сохранении тенденции ускоренного роста налоговых вычетов и возмещений НДС уже в ближайшем будущем сумма налоговых вычетов и возмещений достигнет общего объема начисленного НДС, что будет означать экономическую бессмысленность НДС.

Отметим, что сегодня основными способами уклонения от уплаты налога и незаконного возмещения НДС из бюджета, являются следующие:

- использование деятельности «фирм-однодневок»;
- «лжеэкспорт» - ложное осуществление предпринимательской деятельности, использующей нулевую ставку НДС или льготную ставку 10%;
- многократный «экспорт-импорт», при котором один и тот же товар неоднократно вывозится из страны и ввозится уже в качестве товара с низкой стоимостью и низкой налоговой базой;
- отнесение продукции, облагаемой по ставке 18% к продукции, облагаемой по льготной ставке налогообложения (10%);
- ложное банкротство внутри цепочки НДС-оборота и т.д.

Для предотвращения незаконных схем возмещения НДС были внесены изменения в законодательство о налогах и сборах. Так, например, Федеральный закон от 28 июня 2013 г. № 134-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям» предусматривает:

- установление обязанности предоставления налогоплательщиками и иными лицами, выставляющими счета-фактуры, налоговой декларации по НДС в электронной форме;
- включение в налоговую декларацию сведений, указанных в книге покупок и книге продаж налогоплательщика;
- установление права налоговых органов истребовать у налогоплательщика счета-фактуры, первичные и иные документы, а также проводить другие мероприятия налогового контроля при проведении камеральных проверок налоговых деклараций по НДС.

Ожидаемым эффектом от указанных изменений, по мнению ФНС России, будет повышение прозрачности экономики и поступление дополнительных доходов в федеральный бюджет.

В качестве основных альтернативных направлений развития НДС и решения проблемы незаконного возмещения НДС из бюджета в настоящее время предлагаются следующие:

- выработка налоговыми органами дифференцированного подхода к различным группам налогоплательщиков;
- замена НДС налогом с продаж;
- использование системы специальных банковских счетов для осуществления движения средств, связанных с расчетами по НДС.

Выработка налоговыми органами дифференцированного подхода к различным группам налогоплательщиков актуальна по причине того, что собираемость НДС по разным отраслям экономики существенно различается. Об этом свидетельствуют данные, представленные в Табл. 3.

Поступление НДС по отраслям экономики в РФ за 2011 – 2013 гг.* (млн. руб.)

Наименование показателя	2011 год	2012 год	2013 год
Всего поступило НДС, в т.ч.	1844,9	1988,7	1977,04
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	-13,5	-24,3	-26,2
Рыболовство и рыбоводство	0,3	-0,09	-0,35
Добыча полезных ископаемых	180,7	206,4	217,07
Обрабатывающие производства	320,5	400,9	420,09
Строительство	245,05	293	275,5
Транспорт и связь	239,9	236,9	199
Торговля	303,7	248,8	201,6

*Составлено автором по данным отчета 1-НОМ «О поступлении налоговых платежей в бюджетную систему Российской Федерации по основным видам экономической деятельности»

Анализ структуры поступления НДС по отраслям экономики позволяет сделать вывод о том, что отрасли экономики, которые производят товары и работают на внутренний рынок, имеют высокий уровень собираемости НДС (добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства).

Отрицательное значение НДС по таким отраслям как сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство обусловлено возвратом налога.

Собираемость НДС по таким отраслям экономики, как строительство, торговля, а также транспорт и связь имеет тенденцию к снижению, а значит именно по эти отраслям налоговым органам необходимо более углубленно осуществлять мероприятия налогового контроля.

Рассмотрим перспективы введения налога с продаж. Достоинствами в данном случае будут являться: ликвидация проблем, связанных с возмещением «входящего» НДС и как следствие прекращение регистрации «фирм-однодневок». Введение налога с продаж повысит налоговую нагрузку на предприятия торговли, собираемость НДС по которым в настоящий момент имеет тенденцию к снижению. К недостаткам налога с продаж следует отнести: неравномерность нагрузки на плательщиков, необходимость проверки статуса покупателя товара (конечный покупатель или нет), угроза нахождения экспорта в ситуации двойного налогообложения – как налогом с продаж в России, так и НДС в зарубежных странах.

На наш взгляд, идея перехода с НДС на налог с продаж неадекватна по причине того, что Россия, как участник Таможенного союза, не может в одностороннем порядке заменить НДС другим налогом. Согласно межправительственному соглашению на территории стран - участниц Таможенного союза применяется НДС. Это накладывает на нашу страну определенные обязательства [1].

Рассмотрим в качестве направления совершенствования НДС использование системы специальных банковских счетов для осуществления движения средств, связанных с расчетами по НДС. Для таких счетов может быть предусмотрен следующий режим функционирования:

- на специальный счет могут поступать: средства в части полученного НДС за реализованные организацией товары и услуги; средства с расчетного счета данной организации;
- со специального счета средства могут списываться: по поручению организации на аналогичные специальные счета поставщиков этой организации; в бюджет в качестве уплаты НДС; на расчетный счет организации в объеме, не превышающем предварительного поступления средств с расчетного счета этой организации на указанный специальный счет[5].

Таким образом, остатки на НДС-счетах нельзя использовать ни для каких целей, кроме как уплаты налога. Реализация мер по введению специальных НДС-счетов могла бы противостоять уходу от налогообложения НДС через «фирмы-однодневки»: при «исчезновении» фирмы денежные средства на НДС-счете будут оставаться в банке, и средства с данного счета будут использоваться с целью уплаты в бюджет.

В заключение отметим, что реформирование НДС требует много времени, больших материальных затрат и грамотных экономических расчетов.

Важнейшей задачей Правительства РФ является создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость и сбалансированность интересов государства и налогоплательщиков.

Список литературы

1. Пансков В.Г. Налог с продаж или НДС: что эффективнее? // Финансы. - 2012. - №7 / [Электронный ресурс]. –СПС «КонсультантПлюс»
2. Севрюкова Л.В., Рыкунова В.Л. Проблема альтернативного выбора: НДС или налог с продаж //Финансы и кредит. - 2009. - №39. – С.40-45
3. Севрюкова Л.В. Налоговое консультирование: теория и практика: учебное пособие / Л.В. Севрюкова [и др.] Курск: Юго-Зап. гос. ун-т, 2011.-244с.
4. Чернова А.Н. НДС, его роль и место в налоговой системе Российской Федерации // Вестник Российского университета кооперации, 2011. - № 1. – С.53-62
5. Шипилова А.В. Проблемы совершенствования законодательного механизма возмещения налога на добавленную стоимость // Международный бухгалтерский учет. - 2011. - №30/ [Электронный ресурс]. – СПС «КонсультантПлюс»

ФИНАНСИРОВАНИЕ НКО В РОССИИ

Лунева Е.В., Кельмаева А.С.

Научный руководитель: к.т.н, профессор Невежин В.П.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Некоммерческие организации (НКО) России имеют огромное значение для социально-экономической жизни страны: они представляют интересы различных слоев населения, а также являются каналом связи между обществом, предпринимательским сектором и государственными структурами. В развитых государствах некоммерческий сектор, также называемый третьим, выступает основой правового государства и гражданского общества.

Рассматривая значение «третьего сектора» для развития страны, следует отметить, что некоммерческие организации играют важную роль в демократии, формируя общественное мнение, способствуют более эффективной работе государственных служб, защищая права человека. Именно некоммерческие организации обеспечивают занятость населения, вовлекая незащищенные части общества (инвалидов, родителей детей-инвалидов, безработных женщин старших возрастов и т.п.). Они же рассматриваются в качестве источника социальных инноваций, так как современные методы социальной работы впервые были применены именно некоммерческим сектором, а затем они стали частью государственной и муниципальной политики.

Согласно Федеральному закону № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» некоммерческой организацией считается «организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками». [1] Некоммерческие организации могут заниматься предпринимательской деятельностью только для выполнения их уставных целей.

На сегодняшний день в России наблюдается устойчивая тенденция роста количества некоммерческих организаций, они представляют довольно значительный сектор российской экономики. По данным Федеральной службы государственной статистики на 1 января 2013 г. в Российской Федерации существовало 87028 некоммерческих организаций, причем только в 2012 году их было зарегистрировано 9290. А всего за период с 2008 по 2013 гг. количество НКО увеличилось на 11916 организаций или 15,86%.

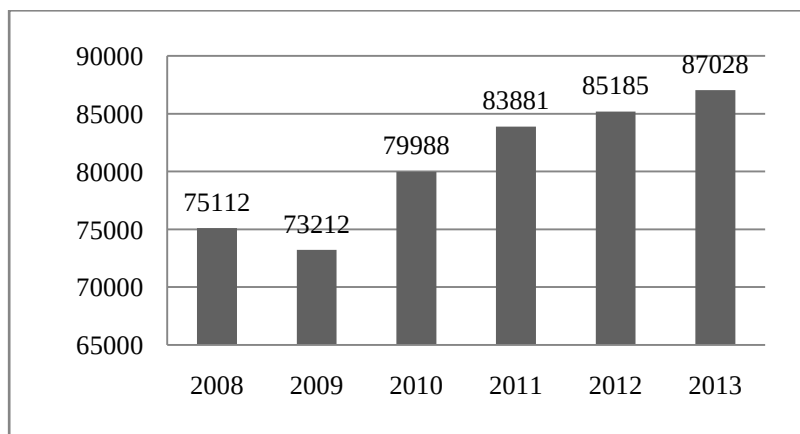


Рис.1. Число общественных объединений и организаций, зарегистрированных в Российской Федерации, на 1 января 2008-2011 гг. [2]

Важно заметить, что потенциал НКО в России остается существенно не раскрытым. «Третий сектор» России заметно отстает от других развитых стран, особенно Западной Европы и Северной Америки. Доля доходов НКО в ВВП в РФ составляет 0,9%, в то время как в развитых государствах этот показатель достигает 6,5%. В России в организациях «третьего сектора» занято 1,1% от общего числа занятых, а в развитых странах данный показатель находится на уровне 7,1%. Следует отметить, что доля социально ориентированных НКО (СО НКО) в России составляет 13,5%, что значительно меньше, чем в Западной Европе и Северной Америке (60-70%). [5]



Рис.2. Уровень развития сектора НКО в России и развитых странах

Основной формой финансирования организаций «третьего сектора» в мире является государственная поддержка. Согласно оценкам экспертов, государственное финансирование НКО в среднем в развитых странах составляет 48%, в развивающихся - 22% и лишь 5% в России. [5] Значительная часть государственных средств передается СО НКО, как правило, в рамках целевых программ.

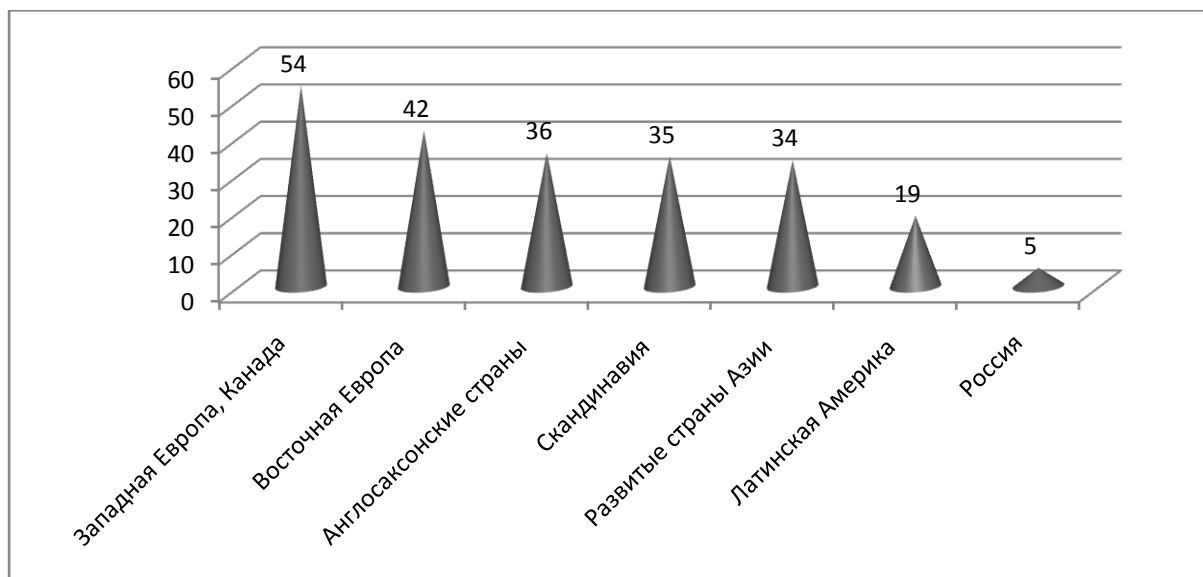


Рис.3. Доля государственного финансирования в доходах негосударственных НКО (выборочно по группам стран, %) [6]

Для зарубежной практики является нормой участие государства в финансировании некоммерческих организаций. Поддержка осуществляется в пяти формах:

1. Прямое выделение финансовой поддержки - субсидии;
2. Гранты;
3. Заключение контрактов;
4. Подписание соглашений о сотрудничестве;
5. Предоставления ссуд и вложение акций.

Объем государственного финансирования в экономически развитых странах превышает финансирование в развивающихся странах более чем в 2 раза. Приведенная ниже диаграмма свидетельствует о том, что доходы от собственной деятельности составляют в развивающихся государствах наибольшую долю в общей структуре доходов НКО.

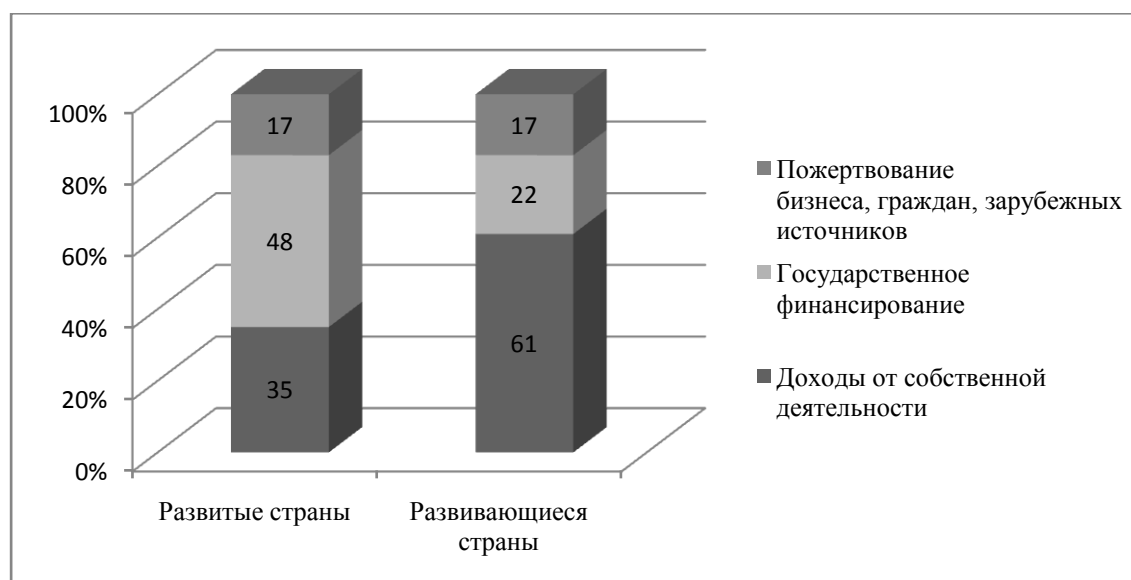


Рис.4. Структура доходов НКО по источникам финансирования [5]

Проведем сравнение приведенных данных с бюджетом НКО в России (см. Рисунок 5). Наибольшую долю в финансировании «третьего сектора» РФ составляют средства иностранных фондов. Значительны объемы членских и спонсорских взносов, а также индивидуальные пожертвования. Доля же поддержки со стороны государства составляет менее 9%. Таким образом, финансирование некоммерческого сектора России необходимо кардинально трансформировать.



Рис.5. Усредненный бюджет НКО России[4]

Государство поддерживает третий сектор очень избирательно, но развитие некоммерческого сектора в современном обществе невозможно без активного участия и поддержки со стороны государства.

На Рисунке 6 представлена государственная поддержка социально ориентированных НКО. В 2010 году объем поддержки составил 3,9 млрд. рублей, а к 2013 году этот показатель достиг 8,3 млрд. рублей, что связано с принятием соответствующего закона о СО НКО. Из них сумма президентских грантов определилась на уровне 2,37 млрд. руб. В 2012 году выделенные средства составляли 4,7 млрд. руб., из них только 1 млрд. руб. были направлены на выдачу президентских грантов.

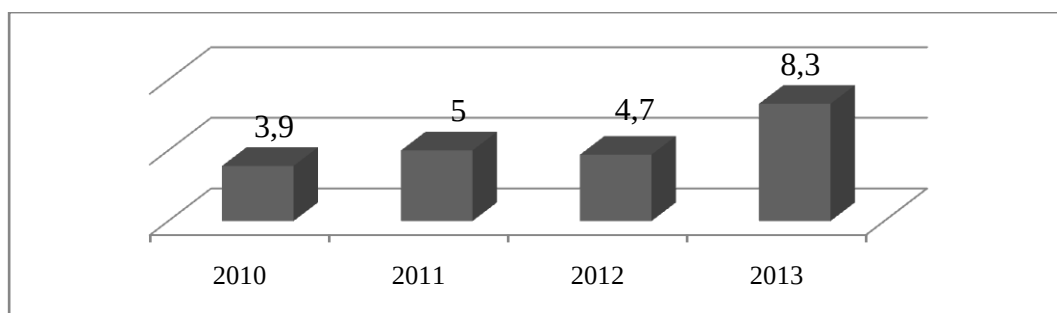


Рис.6. Государственная поддержка СО НКО в России, млрд. рублей

В настоящее время в стране реализуется программа «Повышение эффективности государственной поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций», в которой говорится об НКО как неотъемлемом элементе социальной поддержки граждан. В рамках реализации данной программы государство решило выделить значительные денежные средства (Рисунок 7).

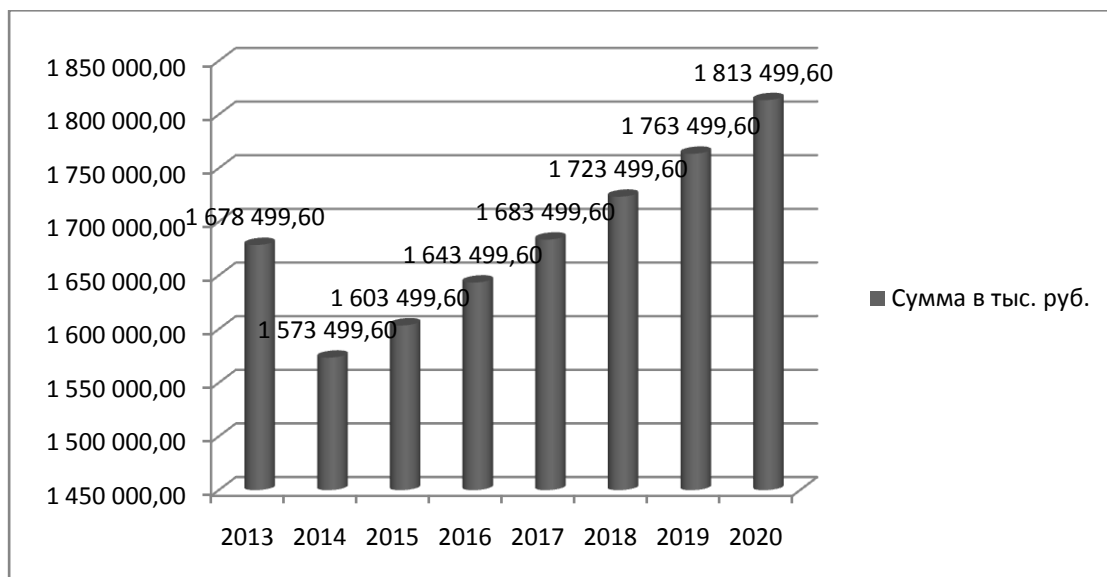


Рис.7. Программа «Повышение эффективности государственной поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций»

Для достижения устойчивого развития некоммерческих организаций в России необходимо выработать эффективную стратегию поддержки «третьего сектора», чтобы создать благоприятные правовые, организационные и материальные условия. Следует реализовать ряд государственных программ, направленных на делегирование НКО части функций, создать единую информационную площадку, содержащую базы данных по грантовым и иным программам. Необходимо исключить бюрократические преграды для доступа НКО к государственному финансированию; следует ввести различные налоговые льготы. Господдержка должна осуществляться просто и доступно.

Для реализации этих задач следует создать автономные некоммерческие организации (АНО), которые позволят оказывать услуги по управлению грантовыми программами и содействовать созданию крупных НКО. Подобные организации распространены в странах Европейского союза. Например, в Великобритании это Ассоциация руководителей добровольных объединений, в ФРГ — Союз германских неправительственных организаций по вопросам политики развития, в Швеции — «Форум Сид», организация «Спасем детей», в Дании - Датский совет организаций инвалидов, Датский молодежный совет и другие.

Таким образом, НКО в России находятся в стадии развития. Основной проблемой на данном этапе является отсутствие достаточного их финансирования. Этот вопрос можно решить за счет стимулирования благотворительности, передачи государственных услуг на контрактной основе, создании автономных некоммерческих организаций. Следует решать вопросы по снятию ограничений в деятельности третьего сектора, создавать новые возможности для привлечения негосударственных поставщиков. Эти меры существенно повысят эффективность деятельности НКО.

Список литературы

1. Федеральный закон от 12 января 1996 г. N 7-ФЗ "О некоммерческих организациях", ст.2, п.1
2. Федеральная служба государственной статистики, Российский статистический ежегодник
3. Портал НКО, режим доступа - <http://portal-nko.ru/nko/what>
4. Шереги Ф.Э., Абросимова Е.А. Правовые инициативы некоммерческих организаций России (по материалам социологического исследования). М.: КД Университет, 2002. С. 16.
5. TheBostonConsultingGroup. «Повышение эффективности государственных инвестиций в сектор СО НКО». М., 2011.
6. Sanders J., O'Brian M., Tennant M., Sokolowski S.W., Salamon L.M. The New Zealand Nonprofit Sector in Comparative Perspective. Wellington (New Zealand): Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, Office for the Community and Voluntary Sector, Committee for the Study of the New Zealand Nonprofit Sector.2008.

СЕКЦИЯ №21. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

FACTORS AFFECTING ON ESTIMATION FAIR VALUE DEPRECIATION FIXED FUNDS

Moroz M.I.

Baltic Federal University name of Immanuel Kant, Kaliningrad

Abstract: Proposed an innovative mechanism to evaluate the depreciation of fixed assets, taking into account the influence of exogenous factors on the tools. On the basis of studies of preferential programs for recycling of fixed assets in the Western countries, and changes the rules of the WTO for the standardization of the Russian Federation formed a theoretical justification connection management, environmental risks, regulatory limitations and obsolescence tools. As a methodology for assessing the fair value of the depreciation method used Pareto, allowing the group to identify the most valuable external factors affecting the obsolescence tools.

Keywords: indexes, taxes, the environment, scrapping, cost of labor, management

Modern methods of assessment tools differentially secrete key factors of valuation required for recovery tools the company uses its key criteria. Differentiation factors depends on the industry, the region and the specifics of the company in which the tool is used, and there is now a method that consolidates many factors for the rapid assessment of the cost of obsolescence tools. At present, the impact of all factors environment in which an enterprise is not reflected in the cost of that tool moves on finished products through depreciation. Therefore, Russian entrepreneurs use noncompetitive value cost of finished goods and less modern technology park in comparison with companies operating in other industries or regions of the country, less dependent on the external environment. Sectoral and regional comparison tools allow producers to adjust the value of the quarterly mode of obsolescence, which the author falls into the third kind: the obsolescence of the 1st kind refers to the appearance of wear due to changes in the value of the analog tools, the second type of obsolescence characterizes wear arising from the existence of more advanced in terms of performance or cost minimization alternative, the third type of obsolescence linked "conjunctural" factors.

Modern methods of assessment tools differentially secrete key factors of valuation required for recovery tools the company uses its key criteria. Differentiation factors depends on the industry, the region and the specifics of the company in which the tool is used, and there is now a method that consolidates many factors for the rapid assessment of the cost of obsolescence tools. At present, the impact of all factors environment in which an enterprise is not reflected in the cost of that tool moves on finished products through depreciation. Therefore, Russian entrepreneurs use noncompetitive value cost of finished goods and less modern technology park in comparison with companies operating in other industries or regions of the country, less dependent on the external environment. Sectoral and regional comparison tools allow producers to adjust the value of the quarterly mode of obsolescence, which the author falls into the third kind: the obsolescence of the 1st kind refers to the appearance of wear due to changes in the value of the analog tools, the second type of obsolescence characterizes wear arising from the existence of more advanced in terms of performance or cost minimization alternative, the third type of obsolescence linked "conjunctural" factors: Feature of factors obsolescence of the third kind is the difference in prices of basic accounting and manufacturer of equipment produced for the franchise. Manufacturers can use the benefits of the use of the allocated production capacity expressed in tax breaks, the cheaper the cost of the cost of human resources (low wages), the lack of customs duties for the contribution margin by setting market prices for similar assets in the region. But the price of machinery and equipment purchased for the franchise does not take into account the differences in the original - the capital costs of taxes and customs duties, the cost of delivery and installation of equipment, invitations spetsialista - consultant in commissioning phase, which increase the cost of machinery and equipment manufacturer for the end of the base consumer [6, c.22]. Thus, there is a dissonance that is created by entrepreneurs that use the base franchise brand, driven incentive to maximize profit, offering machines and equipment at the same price, but the useful lives, which vary considerably under the influence of the parameter of the country of the manufacturer, even if the same parts used in production. For example, the assumptions made about the use of straight-line method of calculating depreciation for the car brand "BMW" in Germany de jure useful life will be identical with the same period the use of machinery and equipment in the Russian Federation, but de facto in the Russian Federation, recycling is done much later than in Germany, due to incorrect specifications in depreciation policy, while under the influence of the coefficient τ_i estimated useful lives of the car hold funds should be set much shorter than in Germany because of the worst conditions of the original assembly. Accordingly, the profit margin could exceed the size

of the standard profit several times taking into account the obsolescence of the 3rd kind expected from the use of machinery and equipment. The amount of profit resulting from the use of tools for longer term optimal negative impact on the competitive advantages of the company in the proportion of lost benefits from the use of improved tools in terms of operating time, minimizing the cost or value changes guns truda- analog substitution is economically expedient to implement earlier. Therefore it is necessary to estimate the parameter of comparison regions (countries) including a full system recovery equipment in the region (country), new tools and region (country), the manufacturer of the base.

The value of subsidies from the state and subsidies for manufacturers of guns truda- analogues reflects factor that must be taken into account as a specific factor for the company, given that the manufacturer in order to increase consumer demand may reduce the value of fixed assets, creating a competitive advantage in comparison with the manufacturer in the production are on tools. Social benefits from the state as a specific factor in the company of obsolescence of the 1st kind will enable the company to obtain compensation for the provision of jobs to certain categories of people, due to which the cost of human resources will be reduced for the manufacturer of tools, unique, allowing the latter to produce dumping prices on tools. Besides the introduction of a special tax, subsidies, grants from the state for the disposal of fixed assets stimulate the recycling of scrap metal from the use of depreciation of Group 5, especially the transfer for disposal of scrap cars, tractors, harvesters. According to statistical research Aldoshina NV [2, c.31] useful life of tractors and combines in Russia exceeds at least 2-fold and the period of the normal life cycle tools. In developed countries (Germany, USA) [3, c.31] special tax bonuses for sellers of cars for recycling, promote renewal of the car fleet companies, with the largest contributor to the gross domestic product of more efficient or less costly tools exceeds the amount of costs associated with the provision of tax bonuses. If the revaluation was impossible to compare tools, replacement cost is determined by multiplying the book value by a factor of price volatility. If fixed assets are non-standard, it is difficult to apply the process of pricing, prices are compared with similar equipment in the industry, taking into account the amendments to the design and technical and economic parameters of fixed assets. Also joining the WTO [7, c.15] tightened the Russian norms of standardization, certification tools, creating additional costs of producers and increasing the cost of guns truda- analogues. A feature of the optimum wear - cost tools is determining the risk of unfair value of fixed assets due to their qualitative improvement without improving productivity tools. There is an imbalance in the value of fixed assets due to legal restrictions (standards of waste [1], the raw material for guns truda- example: the standard for light vehicle exhaust gases output above EUR 4) environmental risks (health and hygiene requirements in the industry), the organization of production (rate placement of equipment in the enterprise model 7 "S" on the Japanese system of quality control management "kaizen" and increased spending on environmental protection) [6, c.14]

Market conditions affect the obsolescence of tools that must be taken into account by means of the displacement of the useful lives to the period during which the company will be able to use the tool without loss of competitive advantage arising from the change in tax and customs regime implements truda- analog, due to the release additional grants of subsidies to producers of similar equipment. Term optimal use is subject to fluctuations due to differences obsolete tools and tools with innovative technical performance in the management of the organization, production areas, which produces tools, legislative restrictions in the form of the social conditions of production and environmental standards.

List of references

1. Federal Agency on Technical Regulating and Metrology GOST R 54122-2010, Safety of machinery and equipment, GOST 27.002-2009, Article 1.3 (a property of the object to maintain a healthy state to a limiting condition when installed system maintenance and repair) - Standard inform, Moscow 2012
2. Aldoshin NV Quality control of products withdrawn from service equipment / NV Aldoshin // Technique in agriculture. - 2010. - №4.c. 30-33
3. Aldoshin NV Performance indicators of transportation equipment for recycling / NV Aldoshin, VV Kuldoshina, LM Jabrayilov // Mechanization and electrification of agriculture. - 2008. - №5.c. 34-35
4. Gladyshevsky AI, Goroholinskaya OM, Mishin VI Macroeconomic approach to the measurement of fixed assets from 2009. // 135
5. EY Panchenko, obsolescence of technological equipment (methods of calculation and estimation), Baikal State University of Economics and Law, Thesis for the degree of Candidate of Economic Sciences, Irkutsk, 2005
6. Tuyakova ZS, "Methodological problems of accounting depreciation as a tool for managing the replacement value," The problem of accounting, 2007, p. 13-25,
7. Yakubov DN, trademark valuation income approach, the magazine "Moscow appraiser" №5 (30), the IOC-Inform, October 2004

ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Ряева Т.Д.

Ивановский государственный энергетический университет, г.Иваново

Современные экономические и политические условия устанавливают жесткие требования к повышению эффективности управления региональными социально-экономическими ресурсами. В большинстве регионов и муниципальных образований активно внедряют информационные технологии для территориального управления.

В настоящее время в г.Иваново рассматривается необходимость внедрения информационной системы территориального управления. В связи с этим возникает необходимость оценки эффективности такой системы в деятельности региональных и муниципальных органов управления.

Однако оценка эффективности любых информационных систем является сложной задачей. Применение информационных систем в любой сфере деятельности может иметь в результате этой деятельности как прямой, так и косвенный эффект. В случае оценки информационной системы территориального управления задача усложняется еще и масштабностью системы, ее высокой социальной значимостью. Величина необходимых инвестиций в такие проекты, как правило, бывает достаточно высокой, прямого эффекта может не последовать, а косвенный оценить довольно сложно.

Несмотря на существование большого количества методик, призванных оценить эффективность информационных систем, проблемы такой оценки продолжают оставаться весьма актуальными. Трудность оценки эффективности внедрения любых информационных систем заключается, главным образом, в том, что информационные системы не непосредственно, а опосредованно воздействуют на конечные результаты деятельности.

Большинство известных на сегодня методов оценки экономической эффективности проектов, связанных с применением информационных технологий, может быть отнесено к одной из перечисленных ниже групп.

Традиционные количественные методы базируются на расчете таких показателей, как совокупная стоимость владения (ТСО), окупаемость инвестиций (ROI), экономическая добавленная стоимость (EVA), совокупный экономический эффект (TEI). Как правило, в основу количественных методов положено измерение не результатов, а затраченных ресурсов.

Методы инвестиционного анализа предполагают расчет таких часто применяемых показателей, как чистый приведенный доход, срок окупаемости, индекс доходности и внутренняя норма доходности. Все эти показатели основаны на расчете денежных потоков, что на практике вызывает объективные трудности. В связи с этим применение этих методов для оценки эффективности рассматриваемой информационной системы, учитывая ее некоммерческую сущность, не представляется возможным.

Качественные методы предлагают для определения эффективности от внедрения информационной системы применять систему сбалансированных показателей (BSC), модель информационной экономики (IE) и метод расчета совокупной ценности возможностей (TVO). Наиболее распространенным является использование BSC наряду с системой KPI, что позволяет оценить эффективность стратегического управления на основе измерения набора показателей, подобранного таким образом, чтобы учесть все существенные с точки зрения стратегии аспекты деятельности (финансовые, производственные, маркетинговые и т.д.).

Вероятностные методы основаны на справедливой оценке опционов (ROV) и прикладной информационной экономике (AIE). Данные методы являются достаточно сложными для реализации, в силу этого применяются редко.

Рассматриваемая информационная система территориального развития призвана служить для поддержки принятия решений по управлению территориальным развитием региона в целях достижения высокого социально-экономического уровня его развития.

Прямой эффект от внедрения такой системы будет иметь качественный характер и выражаться в основном в оптимизации процесса принятия решений по территориальному управлению, а именно в следующем [1].

1. Повышение «интеллектуальности» процесса управления заключается в оперативном наличии больших объемов релевантной информации, что позволяет принимать перспективное, упреждающее управленческое решение.

2. Оптимизация планирования обеспечивается за счет своевременного доступа всех заинтересованных пользователей к необходимой информации, находящейся в одной централизованной БД.

3. Усовершенствование процессов принятия решений состоит в том, что принимаемые управленческие

решения становятся более обоснованными, если они подкреплены достоверной и оперативной информацией. Кроме того, экономится время, уходившее ранее на сбор, систематизацию и анализ информации.

4. Расширение информационной компетентности происходит из-за того, что большее количество сотрудников будет иметь доступ к информации.

5. Создание единой среды сотрудничества – в результате внедрения результатов настоящего проекта улучшится процесс взаимодействия органов местного управления с другими хозяйствующими субъектами, интересы которых попадают в сферу территориального управления муниципального образования.

Кроме прямого эффекта, внедрение данной информационной системы может принести косвенный эффект, который заключается в следующем [2]:

1. Повышение уровня социально-экономического развития муниципального образования.

2. Рост конкурентоспособности города, в т. ч. его инвестиционной привлекательности.

3. Последующая интеграция с другими информационными пространствами для оптимизации территориального развития всего региона.

Очевидно, что оценить с финансовой стороны все перечисленные виды возможного эффекта является непростой задачей.

По оценкам экспертов суммарные потери бюджета города Иваново от неправильно принятых управленческих решений составляют около 2,5 млн. рублей в год [3]. После внедрения информационной системы территориального развития по оценкам специалистов вероятность принятия правильного решения повысится до 75%. Таким образом, потери от неправильно принятых решений сократятся на 1,875 млн рублей в год. Срок использования информационных систем подобного уровня составляет в среднем 5 лет, в дальнейшем из-за изменений нормативно-правовой базы, экономического окружения, технического и технологического прогресса требуется их модернизация. Значит, по истечению 5 лет экономический эффект составит 9,375 млн рублей. В то время как затраты на реализацию настоящего проекта составят 8 млн. рублей.

На различных стадиях жизненного цикла информационной системы и в зависимости от целей расчета рассчитываются и документально оформляются разные виды экономического эффекта: предварительный, потенциальный, гарантированный и фактический.

Безусловно, на стадии разработки и внедрения информационной системы можно говорить только о потенциальной экономической эффективности, для определения которой наиболее подходящим является использование смешанной оценки, основанной на использовании сбалансированной системы показателей результативности, позволяющей учесть трудно поддающиеся количественной оценке качественные и стратегические результаты.

Список литературы

1. Косяков С.В. Разработка проекта муниципальной информационной системы города Иваново. // «Вестник ИГЭУ», № 3. 2008.
2. Раева Т.Д. Планирование развития системы энергообеспечения в соответствии с выбранным стратегическим направлением комплексного социально-экономического развития региона // Межвуз. сб. науч. тр. «Анализ состояния и перспективы развития экономики России» / Иван. гос. энерг. ун-т. – Иваново, 2012. – С. 86-89. – 0,18 п.л.
3. Косяков С.В., Гадалов А.Б., Огородников А.В. Интеграция муниципальных информационных ресурсов с использованием Интернет-технологий // «Вестник ИГЭУ», № 3. 2007. С. 69-75.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ АДАПТАЦИИ КРЫМА К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Горячих М.В.

Крымский Федеральный университет им. В.И. Вернадского
Академия экономики и бизнеса, г. Симферополь

Крым имеет разностороннюю, сложенную экономическую структуру. Основные отрасли народного хозяйства полуострова – это промышленность, сельское хозяйство, туризм, строительство, торговля, рекреация.

Промышленность наиболее развита и охватывает огромные территории. В Крыму находится порядка 540 крупных и средних предприятий. В судостроительстве главным предприятием считается Судостроительный

завод «Залив», который является единственным в России заводом, который имеет стапельное место для строительства судов длиной до 300 м и шириной до 50 м, это позволяет строить магистральные танкеры и газовозы. В машиностроении и металлургии так же представлено огромное количество предприятий: Завод «Молот» (производит носовое оборудование для судостроения и шахт), Евпаторийский авиационный ремонтный завод (ремонт и обслуживание самолетов), Завод «Симферопольсельмаш» (производит комплектующие для сельскохозяйственной техники, так же сотрудничает с «Ростсельмашем»). Приборостроение, химическая промышленность, добыча полезных ископаемых так же являются частью экономики Крыма.

Природно-географические условия в основном определили главные направления полуострова Крым в сельском хозяйстве: зерновое, животноводческое, виноградарство. Для Крыма характерна высокая сельскохозяйственная освоенность территории – около 70% от общей площади полуострова. Некоторые сельскохозяйственные продукты, такие как твердая пшеница, представляют долгосрочный интерес для иностранных потребителей. Древнейшей отраслью Крыма является виноградарство (объемы производства достигают 300 тыс. тонн винограда технических сортов) которые используются для производства вин высокого качества. Ценной отраслью в сельском хозяйстве для Крыма является производство эфиромасличных культур: розы, лаванды и шалфея. По совокупному производству лавандового и розового масел Крым превышает половину всего производства данной продукции в СНГ. Так же в последнее время набирает популярность рыболовство.

Крым так же обладает большой туристической базой. На 1 января 2014 года в крымском курортном ведомстве паспортизировано 602 туристических объекта – 238 объектов размещения, 176 объектов питания, 45 музеев, 43 объекта культурного наследия, 38 объектов природно-заповедного фонда и 16 сакральных памятников.

По данным за 2013 год туристический сбор составил 11,7 млн. грн. $\approx$ 36,5 млн. руб.

Главная цель развития Крыма и города Федерального значения Севастополь состоит в том, чтобы сделать их:

- 1) экономически самодостаточными и успешными,
- 2) создать новые рабочие места,
- 3) развивать промышленность,
- 4) сельское хозяйство,
- 5) социальную сферу и
- 6) туристический комплекс.

Крайний срок, когда в Крыму в полном объеме начнет действовать российское законодательство - конец 2016 года.

Пока что концом переходного периода считается 1 января 2015 года. Но переходный период в Крыму может затянуться, а для полной адаптации к российскому законодательству понадобится пять лет. По некоторым направлениям экономической и юридической деятельности в Крыму продление этого периода крайне необходимо. Сложности с переходом на российское законодательство могут возникнуть, в частности, у правоохранительных органов, а также у бизнесменов, которым предстоит процедура перерегистрации предприятий.

Адаптация Крыма и Севастополя к правовой и управленческой системам России идет труднее, чем планировалось. Возникли следующие проблемы адаптации:

1. Социальные институты не готовы к удорожанию жизни,
2. На ключевых постах находятся «бывшие» кадры, многие из которых не желают работать по-новому.

Полуостров нуждается в кадровой чистке.

3. Переходный период затягивается.

11 августа 2014 г. правительство РФ утвердило федеральную целевую программу «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 г.». Ее реализация позволит довести уровень жизни населения и развития экономики в Крыму до среднероссийского. Объем финансирования программы составляет более 700 миллиардов рублей.

С 2015 года Крым и Севастополь перейдут на пенсионное законодательство России. В ближайшие 2-3 года уровень системы здравоохранения Крыма будет приближен к российским стандартам. На оснащение медучреждений Крыма направят до 2020 года около 5,5 млрд. рублей. С 1 января 2015 г. при обращении в государственные мед. учреждения жителям полуострова при себе необходимо иметь страховой полис. Новые субъекты РФ интегрируются в систему российского образования: разработаны программы по повышению квалификации для педагогов, методистов, ведется улучшение материально-технической базы учебных заведений, особое внимание уделяется мерам безопасности в учреждениях для детей-сирот.

Для решения транспортных проблемы из бюджета поступят средства на закупку новых троллейбусов, автобусов и трамваев. В 2015 году начнется строительство дороги из Керчи на Симферополь и Севастополь.

Ключевыми направлениями развития экономики для данного региона являются:

1. туризм,
2. сельское хозяйство,
3. порты и коммуникации,
4. развитие производства под внутренний спрос.

Главным условием, необходимым для качественного экономического рывка должен стать вывод из тени малого бизнеса. Доля теневого бизнеса в некоторых секторах в Крыму достигает до 80%. Это даст значительный рост экономики – на базе свободы, предпринимательской инициативы, умной взвешенной промышленной политики, адаптации новейших технологий возможен серьезный экономический скачок в Крыму.

В 2015 г. расходы на Крым и Севастополь не превысят среднего значения для всех субъектов РФ, то есть 30-85 миллиардов рублей в год. А первоочередные расходы на восстановление инфраструктуры Крыма и Севастополя составят от 35 до 40 миллиардов рублей. Для адаптации жизни уйдут годы. В следующий год регион войдет уже с 100% адаптацией к российской действительности – с новым бюджетом, с новой правоохранительной системой, с новой судебной системой и с новыми финансами. Дальше многое будет зависеть от того, как правительство Крыма сформирует свое видение развития. Если не будет инициативы от крымских предпринимателей, от российских структур бизнеса, трудно представить, что те или иные заводы восстановятся. Что касается государственного сектора, то следующий год будет переломным, и он позволит Крыму функционировать в российских условиях.

С учетом готовности специальных отношений и специального внимания со стороны правительства РФ к госорганам Крыма, процесс адаптации через полтора-два года будет восприниматься уже не так остро, а полностью завершится через 4-5 лет.

Для того чтобы конкурентоспособность промышленности была высока, невозможно закупать только технологическое оборудование, не занимаясь перспективными исследованиями и не готовя квалифицированные кадры. Точно так же, если Крым будет готовить квалифицированные кадры, но не будет конкурентоспособной экономики, эти кадры будут востребованы за рубежом, будут интеллектуальным сырьем для других экономик. Точно так же дело обстоит и с адаптацией Крыма как субъекта Российской Федерации – невозможно заниматься чем-то одним. Каждая из служб на своем уровне и по своей специфике должны приложить максимальные усилия. То есть паспорта надо менять максимально быстро, законы надо максимально быстро унифицировать, федеральную службу Технадзора, Росприроднадзора соответственно. То есть везде надо не в два прыжка, а в один широкий шаг преодолеть тот небольшой ров, который есть. Условно говоря, Крым и Россию разделяет лишь пять километров по Керченскому проливу, а не десятки и сотни километров.

Объем экономики Крыма в ближайшие годы может вырасти в несколько раз — с семи до 20-25 миллиардов долларов в пределах 5 лет. В 2012 году ВВП Крыма и Севастополя составлял, по украинским данным, около 7 миллиардов долларов. Сейчас он довольно быстро увеличится, потому что рост цен, пенсий и зарплат положительно скажется на обороте товаров и услуг.

Рост экономики Крыма приведет к изменению макроэкономических условий в России в целом, например, скажется на объеме ВВП РФ. Как следствие — увеличится предельный объем расходов федерального бюджета, который установлен бюджетным правилом. При учете Крыма в прогнозе социально-экономического развития, в рамках бюджетного правила автоматически происходит адаптация предельного объема расходов к изменившимся макроэкономическим условиям. Само бюджетное правило так устроено, что большая экономика означает и больший предельный объем расходов.

В правительстве РФ обсуждается вопрос об изменении бюджетного правила в связи с вхождением Крыма и Севастополя в состав России для того, чтобы часть нефтегазовых доходов, которые сейчас, по бюджетному правилу, направляются в Резервный фонд, могла быть направлена на поддержку Крыма и другие проекты.

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МОНИТОРИНГА ИНФОКОММУНИКАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАН СНГ

Дюсенов А.С.

Казахский экономический университет имени Турара Рыскулова
Международная бизнес-школа

Ключевые слова: Набор показателей, инфокоммуникационное развитие, требования к формированию показателей, интегральный показатель РСС, методический подход, композитные индексы.

Аннотация: Раскрывается актуальность показателей в статистических базах данных по СНГ с точки зрения методологии формирования, обосновывается необходимость дальнейшего совершенствования действующих показателей и введения новых показателей. Дается развернутое представление о методологии формирования показателей.

В информационном обществе информация, информационные услуги, ИКТ стали одними из важнейших факторов, влияющих на экономическое развитие стран. Страны СНГ реализуют на национальном и региональном уровнях целевые программы построения информационного общества, разрабатывают нормативно-правовые и другие документы по обеспечению правового поля их реализации. Они направлены на то, чтобы обеспечить продвижение и внедрение возможностей, предоставленных ИКТ, во все области жизнедеятельности и вовлечения в этот процесс всех институтов государства, деловой среды и населения в целом.

В целях совершенствования государственного управления в области инфокоммуникаций, координации процесса развития информатизации в большинстве стран СНГ функции министерства связи и национальных органов по информатизации объединены. Вместе с тем, статистическая деятельность отраслей и секторов региональных экономик, вовлеченных в процесс применения и распространения ИКТ, традиционно ведется раздельно в соответствии со своей информационно-статистической базой.

В странах СНГ применяется статистическая база, утвержденная в 1993г., межгосударственным Статистическим комитетом издается справочник «Содружество Независимых Государств» [5] в целях взаимного информирования о состоянии и характере развития связи/ИКТ в регионе. Статистический сборник РСС включает большую совокупность данных в динамике развития технических средств, услуг электрической и почтовой связи, а также экономических показателей развития связи стран СНГ.

Официальная статистика стран СНГ до последнего времени не располагает достаточным набором показателей для исчерпывающей характеристики ИКТ и движения к информационному обществу в целом. Обеспечивая количественные и качественные характеристики процессов в области связи, статистикой в недостаточной мере охвачены процессы внедрения и эффективности ИКТ в различные сферы экономики и социума.

Хотя в условиях непрерывного технического переоснащения отрасли связи и развития ИКТ статистическая база СНГ постоянно совершенствуется, но она недостаточна для полноценного отражения состояния инфокоммуникационного развития, динамики процессов информатизации и развития рынка услуг с учетом международных подходов и возможностей национальных систем статистического учета. К сожалению, в ряде стран данные могут отсутствовать, поскольку статистика информационного общества формируется разными темпами и не везде есть возможность проводить трудоемкие статистические обследования населения и домашних хозяйств.

Развитие ИКТ является одним из приоритетных направлений во всех странах. Задачи сбора и анализа информации о ходе этих процессов стоят и перед органами государственной статистики, и перед другими органами исполнительной власти, поэтому соответствующие показатели включаются в программы статистических обследований как государственных, так и ведомственных.

Включение более широкого круга показателей, характеризующих достигнутый уровень, условия и факторы развития инфокоммуникаций, используемых для оценки развития ИКТ МСЭ, а также применение новых технологий оперативного предоставления статистической отчетности в режиме он-лайн настоятельно требуют совершенствования методической и информационно-статистической базы на национальном уровне.

В 2009 году был сделан качественно новый шаг в направлении освещения формирования информационного общества. В соответствии с Решением Совета глав АС СНГ № 39/3-СНГ от 25.09.2008 г. в Справочник были включены показатели, характеризующие бизнес-климат, человеческий капитал и государственное регулирование в сфере ИКТ [5]. В состав этих показателей включены наиболее актуальные

показатели, используемые международными организациями, и характеризующими не только ИКТ, но также и условия и факторы их развития, а также композитные индексы: готовности к сетевому миру, электронной готовности, цифровых возможностей, готовности к электронному правительству. Такие индексы рассчитаны на базе целого ряда показателей, поэтому с их помощью можно сравнивать степень электронной готовности стран по совокупности влияющих на нее факторов. В то же время следует отметить, что из 37 показателей, используемых для оценки развития ИКТ, только 12 опираются на данные статистической отчетности, остальные – основаны на результатах экспертных оценок. Поэтому результаты расчетов композитных индексов приводятся далеко не по всем странам СНГ и не позволяют провести качественный анализ инфокоммуникационного развития.

Для решения задачи полноценной оценки уровня инфокоммуникационного развития по странам региона должны быть обоснованы и введены новые показатели, наиболее полно характеризующие процессы развития информационного общества в странах СНГ и по которым можно получить достоверную статистическую информацию, а также разработан соответствующий методологический аппарат измерения происходящих процессов.

Для выполнения своего предназначения информация для показателей должна соответствовать определенным требованиям, а именно:

- уместность и своевременность (актуальность) информации как способность информации повлиять на принятие решения пользователем и удовлетворить его интересы в нужный момент или к определенному сроку;

- достоверность информации как мера приближенности информации к первоисточнику, гарантия объективности представляемых данных, что предполагает необходимость формирования методологии сбора, учета и обработки информации, чтобы поставщики и пользователи информации могли правильно понимать ее сущность и назначение и проверить ее корректность;

- полнота информации, отражающая исчерпывающий характер отражения информацией соответствия полученных сведений целям сбора;

- релевантность как степень приближения информации к существу вопроса или степень соответствия информации поставленной задаче;

- сопоставимость информации как возможность сравнения показателей с данными по другим странам, регионам, что требует применения определенных стандартов в предоставлении информации;

- доступность и понятность информации, т.е. представление информации в ясной для понимания форме, чтобы пользователь мог применять ее для принятия решения, не боясь допустить ошибку. Для ясного понимания информации необходимо, чтобы формы ее представления отражали существо вопросов, были четкими, без излишней детализации, правильно переведенные на иностранные языки;

- однозначность и целенаправленность информации;

- конфиденциальность информации, обеспечиваемая строгим учетом и контролем за содержанием, характером и распространением информации;

- стоимость и результативность информации, подразумевающие сопоставимость затрат на получение информации и эффекта от ее использования.

Существующая методология сбора и обработки статистических данных в странах СНГ пока еще не в полной мере отвечает международным требованиям, что не позволяет своевременно получать достоверную информацию по целому ряду показателей, особенно в сфере эффективности применения ИКТ по видам деятельности, уровням государственного управления, корпоративного бизнеса и предпринимательства.

Для решения задачи полноценного сопоставления уровня ИКТ по странам региона с международными композитными индексами должны быть научно обоснованы показатели, наиболее полно характеризующие процессы развития информационного общества в странах СНГ и по которым можно получить достоверную статистическую информацию, а также разработан соответствующий методологический аппарат измерения процессов, происходящих в сфере инфокоммуникаций и создания информационного общества.

Учитывая уровень социально-экономического развития отдельных стран СНГ в рамках РСС был разработан специфический интегральный показатель инфокоммуникационного развития (ИКТ РСС), в достаточной мере адекватный региональной специфике развития инфокоммуникаций, особенностям организации в этих странах официальной статистики и характеру формирования информационного общества за последние (2008-2012) годы [1, 4].

Состав применяемого в рамках РСС интегрального показателя инфокоммуникационного развития включает следующие компоненты - обобщающие показатели:

доступность пользователей к инфокоммуникационной инфраструктуре, характеризующая техническую возможность подключения к сетям связи, передачи данных, ИКТ и глобальным информационным сетям (Интернет);

прогрессивность инфокоммуникационной инфраструктуры, состоящая в возможности инновационного подключения персональных компьютеров и аппаратных средств пользователей к сетям передачи информации (данных, аудио-визуальной и мультимедиа информации, контента) на основе высокоскоростных цифровых систем и беспроводного широкополосного доступа;

интенсивность использования инфокоммуникационных сетей и ИКТ населением, деловым сектором, государственными и негосударственными структурами, заключающаяся в росте объемов передаваемой информации, доходов от инфокоммуникационных услуг на душу населения, повышении доли произведенной продукции, а также производственных процессов и функций, осуществляемых с помощью ИКТ;

эффективность стратегии региональных государств по информатизации и развитию ИКТ, показывающая в какой мере регуляторная деятельность влияет на развитие инфокоммуникационной индустрии и инфраструктуры, проникновение ИКТ в жизнедеятельность общества, охват социально-экономической деятельности ИКТ и электронной средой [1, 2, 3].

Методологическое обоснование системы показателей, характеризующих процессы информатизации, развития инфокоммуникаций и перехода к информационному обществу, включает не только перечень показателей, характеризующих состояние и развитие инфокоммуникационной инфраструктуры на определенных этапах научно-технического прогресса, методы их измерения, анализа, сопоставления по странам и регионам, но и оценку характера движения к информационному обществу и влияния инфокоммуникационного развития на экономику и социум.

Дальнейшее совершенствование системы показателей и индикаторов оценки условий и уровня развития ИКТ обусловлено как динамичным развитием изучаемых технологий и глубоким проникновением их в жизнь общества, так и выработкой качественно новых методологических подходов к изучению этих процессов и к обеспечению достоверных международных сопоставлений. При формировании регионального мониторинга инфокоммуникационного развития стран участников РСС необходимо учитывать специфику социально-экономического и технологического развития инфокоммуникаций, а также возможности национальных информационно-статистических баз. Вместе с тем совершенствование системы показателей должно быть согласовано с рекомендациями международных организаций, без чего невозможно полноценное отражение развития ИКТ и сопоставимость этих показателей на мировом уровне.

Всемерное проникновение ИКТ в производство товаров и услуг диктует необходимость не только систематического пересмотра нормативно-законодательных документов, технических регламентов и стандартов в области электросвязи, информационных и инфокоммуникационных технологий, используемых в различных сферах производства, управления и образования, финансово-банковской системы и т.д., но и информационно-методического аппарата оценки происходящих изменений в сфере инфокоммуникаций и на сопряженных рынках, сопоставления уровня и динамики развития инфокоммуникаций и информационного общества в региональном и мировом масштабах.

Дальнейшее совершенствование системы показателей и индикаторов оценки условий и уровня развития ИКТ обусловлено как динамичным развитием изучаемых технологий и глубоким проникновением их в жизнь общества, так и выработкой качественно новых методологических подходов к изучению этих процессов и к обеспечению достоверных международных сопоставлений.

Список литературы

1. Зоря Н.Е., Кузовкова Т.А., Мухитдинов Н.Н. Региональный мониторинг инфокоммуникационного развития Регионального содружества в области связи: Монография. – М.: ГУУ, 2010. – 191 с.
2. Зоря Н.Е., Кузовкова Т.А. Методология и практика мониторинга инфокоммуникаций: Монография. – М.: ГУУ, 2012. – 246 с.
3. Зоря Н.Е. Сопоставительный анализ динамики и характера развития инфокоммуникаций стран РСС // Век качества, 2010. - №2, с.31-34
4. Кузовкова Т.А., Зоря Н.Е. Методическое обоснование инструментария регионального мониторинга инфокоммуникационного развития // Вестник университета. Государственный университет управления, 2010. – № 16. – С. 121-125.
5. Справочник «Содружество Независимых Государств в 2013 году».- М.: Межгосударственный Статистический комитет СНГ, 2014. – 182с.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Абрядина В.В.

Всероссийский научно-исследовательский институт организации производства, труда и управления в сельском хозяйстве, г.Москва

От уровня организационно-экономического развития сельских территорий во многом зависит: благосостояние и уровень жизни сельского населения; состояние социальной инфраструктуры и занятость местного населения. Вопрос комплексного и стабильного развития сельских территорий, на сегодняшний день, является актуальным и своевременным. В то же время современный этап регионального развития экономики сельских территорий муниципальных образований Тверской области, имеет определенную перспективу.

Калязинский район расположен в экологически чистой зоне юго-восточной части Тверской области. Район имеет удобное географическое положение, с доступностью использования всех видов транспорта: железнодорожного, автомобильного, водного. В районе имеется 71 тыс. га лесных площадей, 20 объектов имеют статус памятников природы (из них 18 лесных и лесопарковых участков площадью 14875 га, и 2 родника). Всего площадь района составляет 1672 км². Население района - 21121 человек, в т.ч. сельское - 7615 человек.

Согласно производственно-экономическим показателям, среднегодовая занятости в сельскохозяйственных организациях Калязинского района в 2009 году составляла 409 чел., в 2010 году – 321 чел., в 2011 году -219 чел., 2012 году – 221, чел., т.е. за четыре года сократилась почти в двое. В то же время заработная плата одного работника на сельскохозяйственных предприятиях района составляла в 2009 году -6574 руб., 2010 году – 7101 руб., 2011 году - 8067 руб., в 2011 году – 8793 руб. В целом по Тверской области среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций составила 20246 рублей, что практически в два раза превышает аналогичные показатели по Калязинскому району. Трудоспособное население Калязинского района равно 10 300 человекам, это 50 % от всего населения района. Уровень безработицы в районе составляет 2,9%. Коэффициент числа безработных на одну вакансию на рынке труда равен 1,4. Из 239 человек зарегистрированных в органах занятости в статусе ищущих работу 237 являются признанными без работы.

Сельского хозяйства в района специализируется в основном на молочно-мясном животноводстве и льноводстве (Табл. 1).

Таблица 1

Производственно-экономические показатели, характеризующие сельскохозяйственное производство Калязинского района.

Показатели	Ед. изм.	2009	2010	2011	2012	2013
Количество сельскохозяйственных организаций	ед.	13	10	12	14	14
Количество крестьянских (фермерских) хозяйств и ИП	ед.	124	122	74	60	50
Количество личных подсобных хозяйств	ед.	3672	3473	3542	3650	3580
Посевные площади , всего	га	21245	22535	23279	23661	23785
В т.ч. зерновые	га	3554	2143	2680	2210	1980
картофель	га	427	425	402	413	431
лен-долгунец	га	600	630	630	550	490
Поголовье крупный рогатый скот	гол.	4825	4112	3586	2780	2348
в т.ч. коровы	гол.	2551	2191	2069	1414	1308
Поголовье свиней	гол.	363	316	2294	2282	2350
Поголовье овец и коз	гол.	774	678	681	887	895
Поголовье птицы	гол.	10329	6174	10082	10135	10236

Однако в целом по району за период 2012 – 2013 гг. произошел спад выпуска сельскохозяйственной продукции. Поголовье КРС сократилось с 806 голов до 652 головы. Посевные площади зерновых сократились на 470 га, посевные площади льна сократились на 80 га. Следовательно, производство мяса сократилось за 2012-2013 гг. - на 69,8 т., молока на 1019,1 т. Реализовано сельхозпродукции за последний год хозяйствами всех категорий по данным Тверьстата: зерновых и зернобобовых 115 тонн, что составляет 0,5 % доли в объеме реализации в целом по Тверской области; картофеля – 259 тонн, что составляет 0,8 %; овощи 259 тонн - 1,36 % по

области; скота и птицы в живом весе 594 тонны, составляет 0,5 %; молоко всех видов 4466 тонн, - 2,2% по Тверской области.

Согласно показателям экономической эффективности сельскохозяйственного производства от реализации сельхозпродукции по Калязинскому району за год растениеводство – убыток 122 тыс. руб.; животноводство – убыток 8984 тыс. руб.; прочая продукция несущественная прибыль 2574 тыс. руб.

На фоне спада экономических показателей относительно развития сельского хозяйства, необходимо отметить, что целесообразно обратить внимания на перспективы развития несельскохозяйственных сфер деятельности, к которым относится в том числе и туризм. Он дает мультипликативный эффект, то есть косвенно способствует развитию сопутствующих отраслей экономики.

Экономический аспект туристской деятельности в развитии сельских территорий муниципальных округов выражается в:

- наращивание объема производства экологически чистого продовольствия, реализация его по прямым каналам поставок непосредственно туристским базам и туристам;
- расширение производства товаров для туризма (спортивного инвентаря, одежды, обуви и всего сопутствующего);
- возрождении промыслов и ремесел, развитии сувенирной промышленности, приобретении туристами изделий местных мастеров;
- стимулировании деятельности организаций культуры, искусства и отдыха (музеев, библиотек, кинопроката);

Социальный аспект, выражающийся в:

- повышении занятости сельского населения и дохода домохозяйств;
- возрождению депрессивных сельских территорий;
- развитию сельской инфраструктуры.

Кроме того, анализ наших исследований свидетельствует о том, что развитие туризма в сельской местности также позволит сохранить положительную экологическую обстановку района, будет способствовать сохранению историко-культурных достопримечательностей и возрождению народных промыслов. При этом важным условием является направление значимой части налоговых поступлений от туристской и иной сопутствующей деятельности, на укрепление экономики данной территории.

В Калязинском районе, в каждом сельском поселении можно выделить определенную туристскую специализацию, конкурирующую с отдыхом на иных курортах, в том числе и зарубежных.

Согласно итогам анкетирования, проведенного нами в рамках исследования данной проблематики, установлено, что практически 81 % опрошенных (было опрошено 500 респондентов) в возрасте от 25 до 65 лет, готовы и проявили интерес к отдыху в данном районе, при условии предоставления им маршрутов проходящих в сельской местности с посещением местных производителей сельхозпродукции, а также с дегустацией выпускаемой ими продукции и дальнейшем приобретением чисто экологических сельскохозяйственных продуктов питания (Табл. 2).

Таблица 2

Результаты опроса 500 респондентов из числа среднего класса, проживающих в г. Москве и Московской области

Вопросы	Ответы		%
1. Привлекает ли Вас такой туризм в сельской местности.	да	484	96,8
	нет	16	3,2
2. Предпочитаете ли Вы данный вид туризма в России, туризму за рубежом.	да	347	69,4
	нет	153	3,6
3. Является ли для Вас привлекательной сельская местность Тверской области.	да	429	85,8
	нет	71	14,2
4. Привлекает ли для Вас сельские территории Калязинского района для отдыха.	да	398	79,6
	нет	102	20,4
5. Привлекают ли Вас фермерские экологически чистые продукты питания на отдыхе.	да	491	98,2
	нет	9	1,8
6. Предпочитаете ли Вы отдых выходного дня на природе.	да	376	75,2
	нет	124	24,8
7. Привлечет ли Вас отдых в сельских гостевых домах, с условиями размещения равной 2* общепринятых стандартов.	да	399	79,8
	нет	101	20,2

8. Готовы ли Вы оплатить от 2000 до 8000 за тур выходного дня (2-3 суток).	да	405	81,0
	нет	95	19,0
9. Заинтересуют ли Вас маршруты, для ознакомления с традиционными промыслами Тверской области.	да	375	75,0
	нет	125	25,0

Данные исследования были положены в основу разработки инвестиционного проекта создания Агротуркомплекса на базе личного подсобного хозяйства местного предпринимателя Ребенко А.Н. Данный комплекс может использоваться, как на суше, так и для передвижения и отдыха на воде. Он привлекателен, прежде всего, незначительными инвестициями и быстрой окупаемостью. В процессе разработки данного проекта была проведена оценка эффективности инвестиций с использованием количественных критериев и показателей. Учитывая ресурсный потенциал данных сельских территорий, финансовые возможности и вложения в проект, мы рассчитали стоимость проекта, уровень рентабельности и срок окупаемости вложений. Для реализации проекта потребуются инвестиции в сумме 11,1 млн. рублей, в том числе капитальные вложения 10,6 млн. рублей. Привлечение кредитных средств не предусматривается. Окупаемость затрат 26 месяцев. Жизненный цикл проекта 7 лет.

Привлекательность данного проекта подтверждается следующими преимуществами:

- расширяется сферы занятости и создаются рабочие места для сельского населения (в данном проекте предусмотрено создание от 5 до 25 рабочих мест, средняя заработная плата предполагается в размере 24 500 тыс. руб.);
- привлекаются туристы в сельскую местность с целью ознакомления с укладом сельской жизни, местными традициями и культурой (в сезон от тысячи человек и больше);
- повышается производительность сельскохозяйственной продукции, для питания и реализации туристам, при этом стоимость не завышается путем прямой продажи (без посредников и минуя транспортные расходы);
- повышаются налоговые поступления в местный бюджет, путем исчисления налогов.

Таким образом, по нашему мнению, первоочередной организационно-экономической задачей в направлении комплексного и устойчивого развития сельских территорий, является создание благоприятных условий в целях эффективного использования ресурсного потенциала сельской местности и развития разнообразных видов туризма. Выход на международный туристский рынок, с обеспечением конкурентоспособности местного туристского продукта. Количественное и качественное улучшение туристских услуг на сельских территориях.

При этом будет улучшаться социально-экономическое развитие села и эффективность сельской экономики. Повышаться полная и продуктивная занятость сельского населения и уровня его жизни, в том числе улучшение сельской инфраструктуры. Наряду с увеличением объемов сельскохозяйственной продукции местными производителями, развиваться несельскохозяйственные сферы деятельности. И самое главное эффективное, рациональное использование природно-ресурсного потенциала сельских территорий, при этом сохраняя экологическое равновесие и не нанося ущерб природе.

Список литературы

1. Абряндина В.В. Туризм сельских территорий - состояние, проблемы и перспективы развития. Монография. М.:ООО "Угрешская типография", 2014.198 с.
2. Абряндина В.В. Социально-экономические проблемы на селе./Сб. «Актуальные вопросы экономики и управления АПК» Материалы м.н.п. конференции - Рязань,- 2013г., научное издание – ФГБОУ ВПО РГАТУ, 2013. с.79-83.
3. Молчанова А.В. Главные аспекты развития регионального сельского хозяйства на 2013-2010 гг. / Нормирование и оплата труда в сельском хозяйстве, 2013. №10, с. 42-52
4. Юрков Е.П., Головина Л.А. Ценовые аспекты экономического взаимодействия субъектов продовольственной цепочки / экономика, труд и управление в сельском хозяйстве, 2013. №2. с. 20-22
5. <http://kalyazin1771.ru>

ПРОБЛЕМЫ И МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В РЕГИОНЕ

Багова Д.М., Бицусева М.Г., Кунашева З.А.

Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова, г.Нальчик

Развитие сельских территорий и повышение качества жизни сельского населения имеют стратегическую значимость и актуальность.

Во-первых, в настоящее время демографическая ситуация в сельской местности характеризуется рядом негативных тенденций, свидетельствующих о демографическом кризисе и снижении качества жизни: сокращением численности населения во многих районах; значительной миграционной подвижностью; отрицательной динамикой естественного движения; изменениями состава населения; ухудшением здоровья населения.

Во-вторых, происходит нарастание разрыва в качестве жизни сельского и городского населения, сокращение не только числа сельских жителей, но и качественной их структуры.

В-третьих, в силу многообразия функций, которые выполняет сельское население, необходимо создание для него достойных условий жизнедеятельности, повышение уровня и качества жизни. Это подтверждает сложившаяся в аграрном секторе ситуация с низким уровнем доходов, масштабы безработицы, состояние инфраструктуры сельских территорий, негативная тенденция, сложившаяся в демографическом положении.

Уровень жизни населения - один из важнейших индикаторов социально-экономического положения региона, являясь своего рода итоговым показателем происходящих экономических, политических и социальных преобразований в регионе. Материальное благосостояние населения региона отражает местные факторы и условия, связанные с интенсивностью и масштабами формирования частной собственности, формирование системы трудовых взаимоотношений, а также выступает мерой активности региональной администрации по созданию достойных условий для жизни населения. [3, с.126]

Для Кабардино-Балкарской Республики характерна высокая доля сельского населения. В республике 168 сельских населенных пунктов с численностью населения 370,2 тыс. чел. Этот регион можно отнести к так называемым районам «избыточного сельского населения».

В то же время в последние годы в республике наблюдается развитие таких негативных явлений, как усиление оттока сельского населения в связи с высоким уровнем безработицы, ухудшение половозрастной структуры. В Черекском и Чегемском районах официальный уровень безработицы достиг 7,3% и 5,5% соответственно. В Лескенском, Баксанском, Терском, Урванском, Зольском и Эльбрусском районах этот показатель варьирует в пределах 4,6-3,1%. Это является, прежде всего, результатом неравномерного социально-экономического развития муниципальных образований.

Основной отраслью экономики муниципальных районов КБР является сельское хозяйство. Однако низкая заработная плата в отрасли не позволяет создать надлежащие условия для здорового образа жизни, повышения активности, работоспособности и результативной деятельности, а в итоге - укрепления престижности аграрного труда и сельского места жительства.

Стабильность социальной инфраструктуры как комплекса отраслей и предприятий, обеспечивающих нормальную жизнедеятельность сельского населения, является важнейшей составляющей успешного развития региона. Но за последние годы в результате спада сельскохозяйственного производства, ухудшения финансового положения отрасли, банкротства значительного числа хозяйств, социальная сфера села находится в удовлетворительном состоянии. Увеличивается отставание села от города по уровню и условиям жизни, нарастают негативные изменения в образе жизни. [1, с.75]

В результате недостаточных инвестиций снизились объемы строительства объектов социальной сферы и инженерной инфраструктуры в сельской местности, увеличился сверхнормативный износ их основных фондов, сопровождающийся интенсивным сокращением имеющихся объектов социальной сферы и систем жизнеобеспечения. По своим качественным показателям сеть учреждений социальной инфраструктуры отстала от разнообразия и масштабов запросов и потребностей сельского населения, большинство объектов социальной инфраструктуры требуют модернизации и капитального ремонта.

Актуальным для многих регионов остается вопрос повышения уровня удовлетворенности социальных и духовных потребностей сельского населения, повышение уровня и качества услуг, предоставляемых учреждениями культуры и искусства, укрепление и обновление материально-технической базы.

В Кабардино-Балкарской Республике более 82% домов культуры требуют капитального ремонта или находятся в аварийном состоянии, оборудование в них морально и физически изношено. Также стоит отметить,

что за последние два десятилетия число клубов и домов культуры в селах сократилось на 27%, киноустановок - на 10%.

В сельских поселениях практически прекратила функционировать сеть предприятий бытового обслуживания, снизились объемы закупочной и производственной деятельности потребительской кооперации. Потребности жителей в качественных услугах удовлетворяются недостаточно по причине того, что низкие экономические результаты производственной деятельности сельскохозяйственных предприятий и частных предпринимателей не позволяют направлять необходимые финансовые средства на поддержание функционирования и развития сельской социальной инфраструктуры.

Сложившаяся в социальной сфере ситуация препятствует не только увеличению производства продукции, но и формированию социально-экономических условий для устойчивого развития сельских территорий.

На наш взгляд, в сложившихся условиях не обойтись без федеральных и региональных целевых программ, направленных на развитие сельской социальной инфраструктуры.

Большая роль в развитии сел должна отводиться решению жилищной проблемы, необходимости внесения некоторых изменений в жилищную политику на селе. В качестве примера следует отметить, что по итогам реализации республиканской целевой программы «Социальное развитие сел Кабардино-Балкарской Республики до 2013 года» жилищные условия улучшили 1367 сельских семей, в том числе 702 семьи молодых специалистов.

Значительно улучшилось инженерное обустройство жилищного фонда: уровень газификации увеличился до 98,8%, уровень обеспеченности сельского населения питьевой водой - до 85%. Кроме того, построено и реконструировано 82 км линий электропередач, построена общеобразовательная школа на 660 ученических мест, открыты 3 фельдшерско-акушерских пункта.

Следует отметить, однако, что принятых мер недостаточно для полного и эффективного использования потенциала сельских территорий и повышения качества жизни сельского населения. [2, с. 212]

В большинстве сельских школ учебно-материальная база находится в хорошем состоянии, практически все сельские школы работают в односменном режиме, но значительная часть зданий нуждается в капитальном ремонте.

Улучшение качества жизни на селе и инновационное преобразование его социальной инфраструктуры предполагает повышение внимания к здоровью сельского населения республики. Так, во всех населенных пунктах организована первичная медицинская помощь сельскому населению. В республике функционируют 35 фельдшерско-акушерских пунктов, 62 амбулатории, 18 участковых больниц, 9 центральных районных больниц. Каждый населенный пункт обеспечен медицинским учреждением, при этом радиус обслуживания населения составляет 4-5 км.

Вместе с тем сельские медицинские учреждения недостаточно обеспечены кадрами врачей, имеющих комплексную подготовку по разным врачебным специальностям. Основными причинами недостаточной обеспеченности квалифицированными кадрами на селе являются: отсутствие обязательного распределения выпускников высших учебных заведений; низкий уровень заработной платы; невозможность быстрого обустройства жилья и бытовых услуг.

Проведенный анализ уровня развития социальной инфраструктуры сельских территорий КБР позволил выявить наиболее острые проблемы, требующие действий со стороны региональных властей. Основные направления развития социальной сферы на региональном уровне должны представлять собой систему мероприятий, включающих решение конкретных целей и задач:

- повышение уровня социального и инженерного обустройства сельских муниципальных образований;
- совершенствование налоговой политики и системы межбюджетного выравнивания с целью решения проблемы недостаточного финансирования объектов социальной инфраструктуры;
- совершенствование кадровой политики и разработка программ социальной защиты сельских медицинских и педагогических работников для устранения нехватки квалифицированных кадров;
- создание условий для повышения престижности проживания в сельской местности и содействия решению задач в области миграционной политики;
- создание правовых, административных, институциональных и экономических условий для перехода к устойчивому социально-экономическому развитию сельских муниципальных образований;
- расширение рынка труда в сельской местности и создание условий для диверсификации сельской экономики, позволяющей сельским жителям за счет роста доходов обеспечивать более высокий уровень социального потребления.

Республиканская целевая программа «Устойчивое развитие сельских территорий Кабардино-Балкарской Республики на 2014-2017 годы и на период до 2020 года» предусматривает ввод в действие: 80,5 тыс. кв. м жилья для сельского населения; общеобразовательных учреждений на 1960 мест; 19 фельдшерско-акушерских пунктов;

учреждений культурно-досугового типа на 6900 мест и др. Для реализации этих мероприятий предусмотрено финансирование в размере 4209,15 млн. руб., в том числе из средств: федерального бюджета - 1658,17 млн. руб., республиканского бюджета - 1773,92 млн. руб.

Создание необходимых условий перехода сельских территорий региона на режим устойчивого и комплексного социально-экономического развития предполагает разработку долгосрочной стратегии, основными направлениями которой, на наш взгляд, являются:

- развитие сельскохозяйственного производства;
- обеспечение занятости и роста доходов населения;
- повышение предпринимательской активности населения;
- создание комфортного жизненного пространства, сохранение природного потенциала территории и ее экологической безопасности;
- сохранение и укрепление здоровья населения, формирование и развитие ценностей здорового образа жизни;
- охрана местных достопримечательностей, сохранение местных обычаев, фольклора, народных промыслов;
- повышение культурно-образовательного уровня сельского населения.

Таким образом, конечным результатом стратегического развития сельских территорий является достижение социального эффекта от намеченных мероприятий, который заключается в повышении благосостояния сельского населения республики.

Список литературы

1. Белехова Г.В., Калашников К.Н., Шаров В.В. Об оценке социальной инфраструктуры сельских территорий // Проблемы развития территории. - 2013. - Вып. 1 (63). - С. 72-84.
2. Егорова О.И. Обоснование приоритетных направлений обустройства сельских территорий с целью создания достойной мотивационной среды // Фундаментальные исследования. - 2012. - №9 (Ч.1). - С. 209-213.
3. Милоенко Е.В. Качество жизни населения – основной критерий устойчивого развития сельских территорий // Наука и мир. - 2013. - №4 (4). - С. 126-127.

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Родионова Л.Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет, г.Уфа

Оценка социально-экономического состояния группы регионов, выделение депрессивных территорий, определение рейтингов инвестиционной привлекательности и т.п. - не должны ограничиваться широко распространенной в настоящее время обобщенной количественной оценкой. Последняя – без глубокого качественного анализа состояния территории и ее перспектив – не может служить надежной основой для ответственных выводов и рекомендаций властным структурам о формах и масштабах государственной поддержки, а также потенциальным инвесторам – о предпочтительных для инвестирования регионах.

В основе такой оценки должно быть комплексное качественно-количественное обследование всех сфер жизнедеятельности группы регионов с целью объективного определения направлений его дальнейшего развития и, соответственно, конкретизации задач, стоящих перед различными секторами экономики, в том числе и банковским сектором.

Если идти от общего к частному, учитывая основную цель оценки потенциала территории – прогнозирование, - то необходимо, прежде всего, ввести понятие потенциала экономического или народнохозяйственного развития.

На наш взгляд, потенциал экономического развития – это совокупность социально-экономических, инновационно-ориентированных производственных, ресурсно-обеспеченных сил и отношений, направленных на создание и накопление общественно необходимых благ, призванных обеспечить расширенное воспроизводство материальной базы и дальнейшее развитие социальной сферы.

Разработанная методика оценки потенциала экономического развития регионов РФ базируется на интегральных оценках различных составляющих потенциала регионов, которые являются относительными показателями (коэффициентами), а следовательно, не должны зависеть от размеров территории или численности населения региона (что не учитывается существующими методиками). Очевидно, что все показатели необходимо разбить на несколько групп, каждая из которых будет характеризовать определенную сферу жизнедеятельности региона.

Целесообразно выделить трех групп показателей: общеэкономические; промышленные; социально-экономической инфраструктуры.

В каждую из этих групп может быть включено большое количество показателей. Однако ввиду территориальной индивидуальности каждой группы регионов не обязательно использовать все показатели при проводимой оценке. В то же время, на основании абсолютных значений несоразмерных между собою величин производить оценку потенциала (как и любую оценку) невозможно.

Группу промышленных критериев, в свою очередь, можно разбить на четыре подгруппы:

- критерии, которые характеризуют развитие сельского хозяйства в регионе;
- критерии, которые характеризуют развитие добывающей промышленности в регионе;
- критерии, которые характеризуют развитие обрабатывающей промышленности в регионе.

Делать это целесообразно в том случае, если регионы имеют одну или две ярко выраженные специализации (сельское хозяйство, обрабатывающая или ресурсодобывающая промышленность), что всегда было характерно для советской экономики и, соответственно, осталось в «наследство». Именно выделение специализации регионов может указать основное «направление» инвестиций в экономику территории.

Еще раз отметим, что набор показателей и вычисляемых на их основе критериев может изменяться в зависимости от требований задачи и мнений ЛПП (лиц, принимающих решения). Однако предлагаемый метод решения задачи при этом не изменится. Для решения задачи определения потенциала экономического развития региона предлагается подход, который основан на методе решения многокритериальной задачи ранжирования [1].

Выбор и обоснование стратегии экономического развития региона (и, прежде всего, его специализации) предъявляет требования к структурам, регулирующим деятельность финансового сектора. Любые финансовые институты в силу своей природы инвестируют средства в те предприятия (и отрасли), где это выгодно. Выгоду могут представлять налоговые льготы, более дешевые кредитные ресурсы, привлекаемые под гарантии правительства, система страхования инвестиций и т.д. У денег есть такая особенность: не важно – откуда они; главное – их наличие. В данном случае для насыщения рынка финансовыми ресурсами главное – не активизировать банковский сектор, а стимулировать - предложить выгодные инвестиции в обрабатывающие отрасли.

Процентная политика, ориентированная на уровень рентабельности топливно-энергетического сектора (а точнее – добывающего сектора), делает недоступными кредиты для предприятий всех остальных секторов экономики.

Одним из методов регулирования дефицитного платежного баланса является девальвация – понижение курса национальной валюты, направленное на стимулирование экспорта и сдерживание импорта товаров. Однако роль девальвации в регулировании ПБ зависит от конкретных условий ее проведения и сопутствующей общеэкономической и финансовой политики. Девальвация стимулирует экспорт товаров лишь при наличии экспортного потенциала, конкурентоспособных товаров и услуг и благоприятной ситуации на мировом рынке.

Удорожая импорт, девальвация может привести к росту издержек производства отечественных товаров, содержащих импортную компоненту, повышению цен в стране и последующей утрате конкурентных преимуществ на внешних рынках. Поэтому хотя девальвация и может дать, стране временное преимущество во многих случаях она не устраняет причины дефицита платежного баланса.

Таким образом, можно сделать вывод, что проводимая Банком России денежно-кредитная политика, не учитывающая региональные особенности, и именно вышеуказанные особенности функционирования финансового сектора региона, не улучшает состояние экономики, а практически делает невозможным дальнейшее ее инновационное развитие.

Без кардинального изменения «философии» денежно-кредитной политики трудно ожидать значительных сдвигов в структуре банковских услуг. Регионы отличаются друг от друга не только географическим и национальным положением, но и, прежде всего, состоянием регионального платежного баланса. Поэтому проводимая в рамках всей России денежно-кредитная политика должна учитывать особенности группы регионов.

Формирование системы ресурсного обеспечения, учитывающей региональные особенности однородной по экономическим показателям группы регионов, позволит определить и реализовать приоритетные направления промышленного развития территорий.

Некоторыми экспертами еще несколько лет назад была высказана гипотеза, что в условиях глобализации, развития открытого рынка наиболее актуальной для нашей страны станет кластерная организация региональной экономики. Кластерная организация региональной экономики, по словам экспертов, меняет и сущность территории. Из объекта «колонизации» она превращается в место, желанное для жизни. Как показал опыт других стран, процесс это длительный.

В настоящее время для общей характеристики происходящих в стране экономических процессов используют различные классификации регионов. Традиционным разбиением совокупности регионов России является их группировка по территориальному признаку. Согласно данной группировке выделяется семь округов, образованных в мае 2000 года: Центральный федеральный округ, Северо-Западный федеральный округ, Южный федеральный округ, Приволжский федеральный округ, Уральский федеральный округ, Сибирский федеральный округ и Дальневосточный федеральный округ. Регионы, входящие в каждую группу (округ), приближены территориально, но с точки зрения исследования экономических тенденций в Российской Федерации, данные группы не представляют собой однородные образования.

Проанализируем уровень однородности представленной группировки регионов. Основным экономическим показателем, используемым в качестве критерия однородности в смысле экономического развития, будем считать валовой региональный продукт (далее ВРП) по субъектам Российской Федерации (в текущих ценах; млн. рублей). Расчет статистических параметров по перечисленным выше группам показал, что эти группы неоднородны. Так, например, коэффициент вариации по валовому региональному продукту в указанных группах колеблется от 76,13% (Приволжский федеральный округ) до 273,38% (Центральный федеральный округ), что существенно превышает норму, составляющую 33% и свидетельствующую об однородности выделенной группы.

Наиболее близка к однородности по ВРП только группа, обозначенная как Приволжский федеральный округ, хотя значение коэффициента вариации по данной группе также не удовлетворяет нормативному значению.

В результате исследования статистических параметров используемых группировок был сделан вывод о невозможности применения данных принципов группировки регионов в целях исследования основных экономических процессов, происходящих в регионах. Поэтому необходимо произвести разбиение всей совокупности регионов России на однородные в экономическом плане группы, что позволит сформулировать основные зависимости между экономическими показателями каждой группы и построить прогноз развития той или иной выделенной совокупности регионов.

Для выявления закономерностей изменения экономических показателей в различных регионах используем метод разбиения всего статистического массива регионов на однородные группы. Одним из возможных способов решения указанной задачи является использование многомерных группировок. В данной работе использовалась методика, предложенная Г.С. Кильдишевым и Ю.И. Аболенцевым [3].

Сущность проверки однородности m -мерной статистической совокупности заключается в том, что вначале статистические данные ранжируются по основному признаку, являющемуся наиболее значимым для определенной классификации по множеству m признаков. Прочие $(m-1)$ признаков будем называть второстепенными. В нашем случае в качестве основного признака использовался расчетный показатель «ВРП на душу населения», обозначенный далее через x_1 . Первым второстепенным признаком был выбран показатель «Численность населения, чел.». Данный показатель обозначим x_2 . В качестве второго второстепенного признака группировки, обозначенного через x_3 , использовалась «Объем инвестиций в основной капитал, млн. руб.».

По каждому признаку определялись суммы и суммы квадратов значений и рассчитывался критерий $U(\rho^2)$ для подсовкупностей l и $n-l$ ($l = 1, 2, \dots, n-1$) по формуле, представленной в указанной выше методике Г.С. Кильдишева.

$$U(\rho^2) = \frac{n-1}{n(n-1)l} \sum_{j=1}^m \frac{\left[(n-l) \sum_{s=1}^l x_{sj} - l \sum_{s=l+1}^n x_{sj} \right]^2}{\sum_{s=1}^n x_{sj}^2 - \frac{1}{n} \left(\sum_{s=1}^n x_{sj} \right)^2}, \quad (1)$$

где n – количество стран; m – количество признаков; x_{sj} – статистический показатель страны s по j -му признаку ($s = 1, \dots, n$; $j = 1, \dots, m$).

При разбиении m -мерной совокупности необходимо достичь максимального различия в комплексе средних значений признаков и сокращения вариации признаков до нормативного значения. Формальным критерием

разбиения совокупности стран на группы является максимальное расчетное значение $U(\rho^2)$. По каждой группе вновь рассчитываются значения $U(\rho^2)$ и сравниваются с его критическим значением по критерию Пирсона χ^2 при уровне значимости $\alpha = 0,05$ с m степенями свободы (в нашем случае m – количество признаков равно трем). Если все вычисленные значения $U(\rho^2)$ будут меньше или равны критическому χ^2 , то совокупность признается однородной. В противном случае переходим к следующей итерации, на которой неоднородная группа делится на подгруппы по максимальному значению критерия $U(\rho^2)$, и каждая подгруппа проверяется на однородность по критерию Пирсона. Деление на более мелкие подгруппы продолжается до тех пор, пока критерий $U(\rho^2)$ не будет меньше критического. Однородность групп проверяется дополнительно и по коэффициенту вариации. Общеизвестной величиной, при которой статистическая совокупность признается однородной, является коэффициент вариации, значение которого не превышает 33%.

Таким образом, формализация задачи выявления экономических тенденций в экономике России на основе многомерного разбиения регионов на кластеры будет определяться следующим образом. Необходимо произвести группировку регионов России на основе критерия $U(\rho^2)$, определяемого по формуле (1), с учетом следующих требований:

1) соответствие значений критерия $U(\rho^2)$ по регионам граничному значению критерия Пирсона χ^2 при уровне значимости $\alpha = 0,05$ с m степенями свободы. Табличное значение критерия Пирсона $\chi^2_{0,05;3} = 7,815$. Тогда условие однородности группы будет выглядеть следующим образом:

$$U_s(\rho^2) \leq \chi^2_{0,05;3}, \quad s = (\overline{1, r}), \quad (2)$$

где $U_s(\rho^2)$ – значение критерия однородности для региона s в сформированной группе, r – количество регионов в сформированной группе;

2) соответствие значений коэффициента вариации граничному значению, равному 33%:

$$KBap_i \leq 33\%,$$

где $KBap_i$ – значение коэффициента вариации по i -й сформированной группе.

Как показали расчеты, в соответствии с указанными выше критериями анализируемая нами совокупность из 80 регионов статистически неоднородна, так как максимальное значение критерия $U(\rho^2)$ равно 92,81 и не удовлетворяет первому сформулированному нами требованию, а значение коэффициента вариации как по основному, так и по второстепенным признакам группировки превышает граничное значение, равное 33%.

Далее необходимо разобьем статистическую совокупность из 80 регионов на неравные группы по значениям критерия $U(\rho^2)$.

В результате данной процедуры получим однородные группы по выделенным экономическим критериям. Таким образом, достигнуто разбиение совокупности регионов Российской Федерации на однородные по экономическим признакам группы. Достижение однородности по группам регионов важно как основа выявления закономерностей и тенденций глобальных экономических процессов.

Реализованная процедура разбиения неоднородной совокупности регионов РФ по ряду экономических признаков на однородные группы и дальнейшее определение корреляционно-регрессионной зависимости между исследуемыми показателями позволяет:

- 1) идентифицировать каждый из регионов в качестве составляющего звена какой-либо группы в зависимости от обозначенных критериев, а следовательно, от уровня экономического развития;
- 2) обосновать принадлежность того или иного региона к одной из групп;
- 3) определить взаимосвязь между основным признаком и второстепенными признаками, то есть определить вид корреляционно-регрессионной зависимости;
- 4) определить направление экономического развития для каждого региона.

Список литературы

1. Родионова Л.Н., Кантор О.Г., Свинцова А.П. Оценка потенциала экономического развития региона // Нефтегазовое дело. – 2003. – № 1. – С.223-232.

2. Ишханов А.В. Выявление экономических тенденций в мировой экономике на основе многомерного разбиения стран на кластеры. //Финансы и кредит. №3. 2002.
3. Кильдишев Г.С., Аболенцев Ю.И. Многомерные группировки. – М.: Статистика, 1978 г.

СЕКЦИЯ №22.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

СЕКЦИЯ №23.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

ВЛИЯНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА НА МЕЖДУНАРОДНУЮ МИГРАЦИЮ

Николаенкова М.С., Иванова Е.В., Невежин В.П.

Financial University under the Government of Russian Federation

Аннотация. В статье рассмотрены формирование и влияние Всемирного индекса счастья (TheHappyPlanetIndex) и Индекса развития человеческого потенциала (HumanDevelopmentIndex) на вопросы привлекательности стран и миграции населения в мире. Проанализированы отчеты, представленные международными организациями относительно расчета данных индексов, и сделан анализ стран с наиболее комфортными и некомфортными условиями жизни.

Abstract. The article describes the formation and impact of The Happy Planet Index and The Human Development Index to the attractiveness of countries and population migration in the world. Reports submitted by the international organizations that concerning the calculation of these indexes, had been analyzed and the analysis of the countries with the most comfortable and uncomfortable living conditions had been made.

Ключевые слова: Всемирный индекс счастья, индекс развития человеческого потенциала, рейтинг глобальной конкурентоспособности, миграция, благосостояние.

Key words: The Happy Planet Index, Human Development Index, The Global Competitiveness Report, migration, welfare.

Человечество во все времена пыталось и пытается прожить отведенное время как можно лучше. Однако место рождения, как и родителей, не выбирают. В процессе своей жизнедеятельности индивиды осознают, чего они хотели бы достичь, и может ли страна, в которой они живут, предоставить им такую возможность.

К сожалению, не всегда амбиции людей могут быть удовлетворены ресурсами государства. И мы не можем с точностью утверждать, рукоплескал бы весь мир «мятежному демону» Рудольфа Нуреева, был бы создан Google без Сергея Брина, а PayPal без Макса Левчина? И это только общеизвестные примеры того, как окружение человека может повлиять на его судьбу и внести вклад в развитие всего человечества. Если брать в пример «рядовых» граждан, то найдутся сотни миллионов желающих жить в странах с меньшим уровнем преступности, коррупции, теневой экономики, гендерного неравенства и т.д. Таким образом, степень удовлетворенностью жизнью на протяжении всего развития истории была и остается уникальной.

А какие факторы в наше время побуждают человека отказываться от проживания на Родине и искать лучшую жизнь в других странах? За каким «счастьем» гонятся наши соотечественники? В статье с помощью анализа статистических данных мы попытаемся ответить на эти вопросы. Ценность статьи заключается в том, что она основана не наличных мнениях экспертов (экономистов, психологов), а на фактах. Благодаря чему исследование в максимальной степени избавляется от субъективизма.

Статья призвана осветить взаимосвязь между возможностью реализации человеческого потенциала и международной миграцией. В связи с этим наибольший интерес она представляет для старшеклассников и студентов вузов, которые на данный момент находятся в процессе самоопределения. Данная статья раскроет один из аспектов, влияющих на возможность самореализации индивида.

А действительно ли много людей не удовлетворены условиями жизни в своей стране. Современная статистика также не уделяет внимание данную проблему. Обратимся к Всемирному (международному)

индексу счастья (TheHappyPlanetIndex). Он был разработан и впервые представлен мировой общественности в 2006 году. Его обновление происходит с периодичностью раз в два – три года. Индекс является совместным детищем британского исследовательского центра NewEconomicFoundation, экологической организации FriendsOfTheEarth, гуманитарной организацией WorldDevelopmentMovement и группы независимых международных экспертов. Главная его цель – показать реальное благосостояние стран. Индекс используется в изучении экономических и социальных процессов, активно применяется в государственном управлении, применяется странами для определения эффективности проводимой политики, использования экономического роста и природных ресурсов. Индекс соотносит показатели удовлетворенности жителей каждой страны и среднюю их продолжительность жизни с количеством потребляемых ими природных ресурсов. Методология расчёта индекса приведена в [1].

Последний раз рейтинг стран по международному индексу счастья был опубликован в 2012 году [1]. Его результаты показывают, что в странах, где упор делается на развитие производства, а с ним и на экономический рост, люди, как правило, счастливее не становятся в силу того, что экономические теории, которых придерживаются власти этих государств, не имеют ничего общего с жизнью реальных людей. В пятёрку таких стран – лидеров входят: КостаРика, Вьетнам, Колумбия, Белиз, Сальвадор. Уровни экономического развития этих стран не входят и в двадцатку экономик мира.

Для наглядного сопоставления уровня счастья населения и конкурентоспособности экономики на международной арене обратимся к Табл. 1.

Таблица 1 [2]

Страна	Место в рейтинге The Happy Planet Index 2012	Место в рейтинге The Global Competitiveness Report 2012–2013
Швейцария	34	1
Сингапур	90	2
Финляндия	70	3
Швеция	52	4
Нидерланды	67	5
Германия	46	6
США	105	7
Великобритания	41	8
Гонконг	102	9
Япония	45	10

Видно, что страны – лидеры рейтинга TheGlobalCompetitivenessReport 2012–2013 занимают достаточно скромные позиции в рейтинге TheHappyPlanetIndex 2012. Хотя бесспорным лидером в этих двух рейтингах является Швейцария. При развитой экономической системе граждане этой страны чувствуют себя достаточно счастливыми.

Российская Федерация занимает 67 позицию в рейтинге TheGlobalCompetitivenessReport 2012–2013, что указывает на относительно среднее развитие конкурентоспособности, а 122 позиция в рейтинге TheHappyPlanetIndex 2012 свидетельствует о том, что Россию можно назвать странной пессимистов. Опираясь на приведенные факты, можно предположить, что Российская Федерация подвержена риску эмиграции коренного населения в поисках лучшего.

Стоит отметить и то, что в конце 90 –х, наша страна уже столкнулась с процессом массовой эмиграции специалистов, квалифицированных кадров и ученых. Данное явление носит название «утечка мозгов» или «brain drain». В свою очередь этот процесс негативно сказался на российской экономике из-за потери научной элиты и квалифицированной рабочей силы.

С рейтингом TheHappyPlanetIndex могут согласиться не все экономисты и социологи, посчитав его достаточно субъективным, поскольку при его расчете не учитываются многие важные для многих стран экономические показатели. Подтвердим это предположение фактами.

Сегодня общепризнанным источником информации о доступности возможности реализации человеческого потенциала является Индекс развития человеческого потенциала (HumanDevelopmentIndex)[ИРЧП]. Представленный индекс является комбинированным показателем, характеризующим развитие человека в странах и регионах мира. Автором индекса является пакистанский экономист Махбубуль-Хак (Mahbubul-Haq). С 1990 года создания идет его ежедневный расчет экспертами Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) совместно с группой независимых международных экспертов. Для расчета используются

аналитические разработки, статистические данные национальных институтов и международных организаций. Таким образом, Индекс развития человеческого потенциала базируется на фактах, поэтому является достаточно объективным показателем.

Исходной идеей исследования является то, что общественное развитие следует оценивать не только по уровню национального дохода, но и по другим показателям, в том числе здоровью и образованию, поддающиеся измерению в большинстве стран мира. В девяностые годы эта идея была радикальной. Однако с течением времени, несмотря на некоторые несовершенства индекса, он стал одним из самых авторитетных показателей, характеризующих общественное развитие.

Рассмотрим подробнее методологию формирования Индекса развития человеческого потенциала. Сводный ИРЧП измеряет достижения страны с точки зрения состояния здоровья, получения образования и фактического дохода ее граждан. Поэтому основополагающими индексами методики являются:

- 1) Индекс ожидаемой продолжительности жизни;
- 2) Индекс образования;
- 3) Индекс валового национального дохода.

Сводный показатель ИРЧП рассчитывается как среднее геометрическое нормализованных значений перечисленных индексов. В 2010 году для расчета сводного Индекса развития человеческого потенциала добавили еще три показателя:

- 1) Индекс человеческого развития;
- 2) Индекс гендерного развития;
- 3) Индекс многомерной бедности.

После расчета новых показателей базовый ИРЧП корректируется на основе их значений. Подробный расчет суммарного Индекса развития человеческого потенциала демонстрируется в технических примечаниях к основному отчету, см. Рисунок 1.

Technical notes

Calculating the human development indices—graphical presentation

Human Development Index (HDI)	DIMENSIONS	Long and healthy life	Knowledge		A decent standard of living						
	INDICATORS	Life expectancy at birth	Mean years of schooling	Expected years of schooling	GNI per capita (PPP \$)						
	DIMENSION INDEX	Life expectancy index	Education index		GNI index						
	Human Development Index (HDI)										
Inequality-adjusted Human Development Index (IHDI)	DIMENSIONS	Long and healthy life	Knowledge		A decent standard of living						
	INDICATORS	Life expectancy at birth	Mean years of schooling	Expected years of schooling	GNI per capita (PPP \$)						
	DIMENSION INDEX	Life expectancy	Years of schooling		Income/consumption						
	INEQUALITY-ADJUSTED INDEX	Inequality-adjusted life expectancy index	Inequality-adjusted education index		Inequality-adjusted income index						
Inequality-adjusted Human Development Index (IHDI)											
Gender Inequality Index (GII)	DIMENSIONS	Health		Empowerment		Labour market					
	INDICATORS	Maternal mortality ratio	Adolescent fertility rate	Female and male population with at least secondary education	Female and male shares of parliamentary seats	Female and male labour force participation rates					
	DIMENSION INDEX	Female reproductive health index		Female empowerment index	Female labour market index	Male empowerment index	Male labour market index				
	Female gender index			Male gender index							
Gender Inequality Index (GII)											
Gender Development Index (GDI)	DIMENSIONS	Female				Male					
		Long and healthy life	Knowledge		Standard of living	Long and healthy life	Knowledge		Standard of living		
		Life expectancy	Mean years of schooling	Expected years of schooling	GNI per capita (PPP \$)	Life expectancy	Mean years of schooling	Expected years of schooling	GNI per capita (PPP \$)		
		Life expectancy index	Education index		GNI index	Life expectancy index	Education index		GNI index		
Human Development Index (female)				Human Development Index (male)							
Gender Development Index (GDI)											
Multidimensional Poverty Index (MPI)	DIMENSIONS	Health		Education		Standard of living					
	INDICATORS	Nutrition	Child mortality	Years of schooling	Children enrolled	Cooking fuel	Toilet	Water	Electricity	Floor	Assets
	POVERTY MEASURES			Intensity of poverty	Headcount ratio						
	Multidimensional Poverty Index (MPI)										

Рис.1. Технические примечания к ИЧРП [3]

Индексы, используемые в расчете суммарного ИЧРП, являются стандартными, поэтому он рассчитывается не только на международном уровне, но на национальном и региональном уровнях.

В итоговом рейтинге индекса на основании полученных результатов все государства ранжируются и классифицируются по четырём категориям:

1. Страны с очень высоким уровнем ИЧР (от 0,800 – до 1,000);
2. Страны с высоким уровнем ИЧР (от 0,700 – до 0,799);
3. Страны со средним уровнем ИЧР (от 0,550 – до 0,699);
4. Страны с низким уровнем ИЧР (ниже 0,550).

В Табл.2 приведена выборка Рейтинга стран по индексу человеческого развития в ИРЧП.

Таблица 2

Индекс развития человеческого потенциала по странам мира, 2014 г. [4]

Страны с очень высоким уровнем ИЧР			Страны со средним уровнем ИЧР		
МЕСТО	СТРАНА	ИЧР	МЕСТО	СТРАНА	ИЧР
1	Норвегия	0.944	103	Мальдивы	0.698
2	Австралия	0.933	103	Монголия	0.698
3	Швейцария	0.917	103	Туркменистан	0.698
4	Нидерланды	0.915	106	Самоа	0.694
5	США	0.914	107	Палестина	0,686
...			...	...	...
44	Куба	0.815	140	Конго	0.564
46	Кувейт	0.814	141	Замбия	0.561
47	Хорватия	0.812	142	Бангладеш	0.558
48	Латвия	0.810	142	Сан-Томе и Принсипи	0.558
49	Аргентина	0.808	144	Экваториальная Гвинея	0.556
Страны с высоким уровнем ИЧР			Страны с низким уровнем ИЧР		
МЕСТО	СТРАНА	ИЧР	МЕСТО	СТРАНА	ИЧР
50	Уругвай	0.790	145	Непал	0.540
51	Багамские Острова	0.789	146	Пакистан	0.537
51	Черногория	0.789	147	Кения	0.535
53	Беларусь	0.786	148	Свазиленд	0.530
54	Румыния	0.785	149	Ангола	0.526
57	Россия	0.778	...	...	...
98	Колумбия	0.711	183	Сьерра-Леоне	0.374
98	Эквадор	0.711	184	Чад	0.372
100	Суринам	0.705	185	Центрально-Африканская Республика	0.341
100	Тонга	0.705	186	Демократическая Республика Конго	0.338
102	Доминикана	0.700	187	Нигер	0.337

Отчеты Организации Объединенных Наций (ООН) с данными о развитии человека, как правило, запаздывают на два года, так как требуются международное сопоставление их с национальными статистическими службами. Кроме того не все страны включены в отчет ООН из-за недоступности определенных данных или большой вероятности их фальсификации.

Относительно Российской Федерации - в докладе ООН HumanDevelopmentReport 2014 присвоена 57 позиция с ИЧР равным 0,778. Россия вошла в группу стран с высоким уровнем индекса человеческого развития, но по сравнению с предыдущим годом она опустилась на две позиции. Основным показателем Российской федерации можно дать следующую характеристику:

- средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении составляет 69,1 лет;
- средняя продолжительность получения образования — 11,7 лет;
- валовой национальный доход на душу населения — \$ 12 700 в год.

Негативным образом на значение суммарного ИЧР влияют следующие показатели:

- социальное неравенство;
- экологические проблемы;
- низкая продолжительность жизни.

Помимо этого авторы доклада ООН делают очень важный вывод о том, что современный российский уклад экономики, при котором делается сильный акцент на использование природных ресурсов, вместо того чтобы диверсифицировать экономику, может в дальнейшем серьезно повлиять на устойчивость и стабильность человеческого развития.

Следует отметить, что Россия опережает в рейтинге партнеров по БРИКС. Из числа государств бывшего СССР в группу стран с очень высоким уровнем ИЧР входят Эстония (33 место), Литва (35 место), Латвия (48 место).

Наряду с Россией в группу стран с высоким уровнем ИЧР входят Белоруссия (53 место), Казахстан (70 место), Азербайджан (76 место), Грузия (79 место), Украина (83 место).

Другие постсоветские государства включены в группу стран со средним уровнем развития Туркменистан (103 место), Молдова (114 место), Узбекистан (116 место), Кыргызстан (125 место), Таджикистан (133 место).

Исходя из рейтинга ИРЧП, люди должны стремиться переехать в страны с очень высоким и высоким уровнем ИЧР. Именно там они смогут в большей степени реализовать свой потенциал. Обратимся к статистическим данным по миграции населения.

Статистические данные The WIN/GallupInternational [5] свидетельствуют о том, что 38% жителей Земли удовлетворены уровнем жизни в своей стране и не задумываются об эмиграции. Однако более половины опрошенных считают, что в других странах им будет жить лучше. В среднем по мировой выборке наиболее популярными странами для выбора постоянного места жительства являются США - 9%, Австралия и Канада по 7%, Швейцария – 6%. Следует учесть, что по различным регионам данные варьируются.

Если провести анализ мнения наших соотечественников, то 31% опрошенных не считают нужным изменять место проживания. Самыми популярными странами для миграции у россиян стали Швейцария – 13%, Австралия – 9 %, Германия – 8%, США и Канада – по 5 %. По данным всероссийского опроса ВЦИОМ (июль 2013 года)[6] основными мотивами россиян для переезда являются улучшить условия жизни (54%), возможность реализовать себя (16%), эффективность законодательства (5%), безопасность и переезд к близким (3%), возможность удачного замужества (1%).

По мнению опрошенных, имеющих знакомых, желающих переехать за границу, такие настроения связаны, прежде всего, со стремлением улучшить условия жизни (54%). Также одним из мотивов, по мнению респондентов, является возможность реализовать себя (16%). 5% участников опроса полагают, что за рубежом больше порядка. По 3% называют такие причины желания своих знакомых эмигрировать в другие страны, как безопасность и переезд к близким [6].

По данным Федеральной службы государственной статистики в 2013 году из нашей страны в другие страны уехало 33142 человека, а приехало 101023 человека[7]. Таким образом, в нашей стране наблюдается прирост населения за счет миграции. Так как за 2013 год на 32,8% в нашу страну прибыло больше иностранцев, чем уехало соотечественников. Федеральная миграционная служба РФ констатирует, что за 2013 год большую часть мигрантов составили жители Узбекистана, Украины и Таджикистана.

Стоит также обратить внимание на то, что менее всего жизнью на своей родине довольны жители стран, которые в недавнем прошлом пострадали от войн и межнациональных конфликтов либо в которых наблюдаются экономические проблемы. К таким странам относятся: Афганистан, Пакистан, Сербия, Украина и другие.

Список стран, где более половины жителей счастливы на Родине и не тяготеют к переезду в другую страну, выглядит следующим образом: Таиланд (73% населения не собираются менять место жительства), Австралия (66%), Фиджи и Япония (60%), Аргентина и Швеция (61%), Колумбия (58%).

Таким образом, несомненно, современные люди стараются прожить жизнь как можно лучше. Некоторые из них пытаются добиться успеха на родине, другие считают, что развитые зарубежные страны сделают их счастливее и откроют перед ними больше возможностей и перспектив. Как бы то ни было для реализации своих возможностей при выборе страны для миграции люди в первую очередь оценивают экономические возможности, которые сможет дать им страна. Именно экономические цели движут людьми при планировании собственной жизни.

Список литературы

1. TheHappyPlanetIndex (HPI) [электронный ресурс]. -<http://www.happyplanetindex.org/about/data/> (дата обращения 18.10.2014)

2. The global competitiveness report 2012-2013, Klaus Schwab, World Economic forum [электронный ресурс]. - http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf (дата обращения 18.10.2014)
3. Humandevlopmentreport 2013 [электронный ресурс]. - http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2013_en_technotes.pdf (дата обращения 18.10.2014)
4. Humandevlopmentreport2014 [электронный ресурс]. - <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-report-en-1.pdf> (дата обращения 18.10.2014)
5. Статистические данные The WIN/Gallup International - WIN/Gallup International's annual global End of Year survey shows a brighter outlook for 2014 [электронный ресурс].- <http://www.wingia.com/web/files/services/33/file/33.pdf?1413634492> (дата обращения 18.10.2014)
6. ВЦИОМ «Эмиграционные настроения россиян» [электронный ресурс]. - <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=114298> (дата обращения 18.10.2014)
7. Федеральная служба государственной статистики
Численность и миграция населения Российской Федерации в 2013 году [электронный ресурс]. - http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_107/Main.htm (дата обращения 18.10.2014)

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА КАК ВАЖНЫЙ АСПЕКТ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВОМ

Боркова Е.А., Суконникова Е.А.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г.Санкт-Петербург

Общеизвестно, что одним из ключевых факторов, формирующих сильное и развитое государство, является его население. Политика государства, направленная на регулирование численности населения называется демографической политикой. Она чрезвычайно важна в современном мире, обуславливает тенденции развития рынка труда в стране и контролирует уровень жизни населения. На сегодняшний день различные страны проводят разнонаправленную демографическую политику, и это обуславливается рядом факторов, которые мы затронем ниже.

Демографическая политика имеет глубокие корни – еще в древности люди понимали, что рождаемость необходимо регулировать: сокращать, когда на лицо переизбыток населения и, в свою очередь, стимулировать, когда ощущается его нехватка. Так, например, в средние века, во время эпидемий чумы, уносящих тысячи жизни, особое место приобрела демографическая политика, стимулирующая увеличение рождаемости, дабы компенсировать потери в трудовых ресурсах и потенциальных войсках, потерянных из-за суровой болезни. Демографическая политика в современном виде оформилась в Новое время во Франции и красной нитью идет сквозь историю великих держав. На современном этапе государства осуществляют свою демографическую политику, ориентируясь на одну из двух целей, а именно:

1) Снижение коэффициента рождаемости и естественного прироста населения. Этой целью руководствуются, в основном, развивающиеся страны, с чрезмерно высоким уровнем рождаемости. Данная демографическая политика реализуется за счет контрацепции, санитарного просвещения, консультации по вопросам планирования семьи, добровольной стерилизации, различных экономических и административных мер. Также есть факт большой смертности в развивающихся странах.

2) В экономически развитых странах ситуация обратная. Их цель - повышение уровня рождаемости и естественного прироста (особенно активно демографическая политика проводилась в Восточной Европе до конца 80-х) благодаря ссудам молодожёнам, пособиям на рождение каждого ребёнка, льготам на жильё, длительного отпуска для беременных.

Для Российской Федерации, несмотря на то, что её нельзя полностью отнести к развитым странам, осуществляется демографическая политика, преследующая вторую цель – активное увеличение рождаемости.

Если коснуться истории вопроса, то можно отметить, что в советский период посредством поощрения многодетности, различных поощрений, проводилась демографическая политика, направленная на повышение рождаемости. Данная политика действительно работала: естественный прирост населения был налицо, что мы можем проследить в данных службы государственной статистики (см. Табл.1).

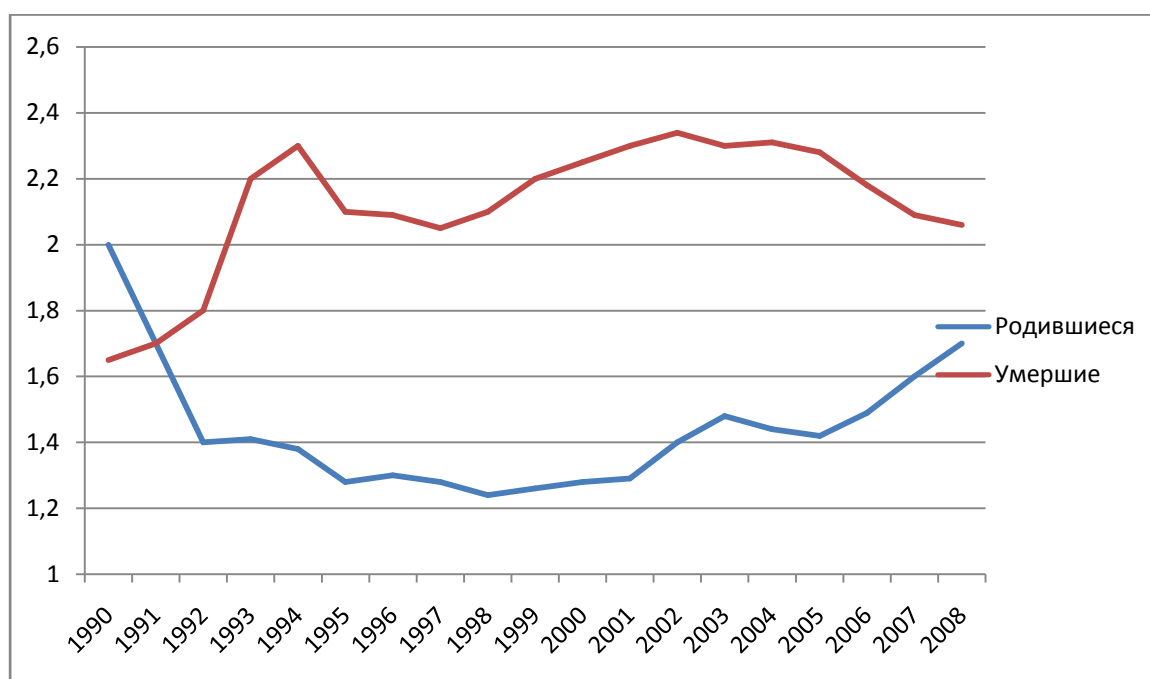
Таблица 1

Демографическая политика государства проводимая в советский период.

Российская	Всего, человек	На 1 000 человек населения

Федерация	родившихся	умерших	Естественный прирост	родившихся	умерших	Естественный прирост
1970	1 903 713	1 131 183	772 530	14,6	8,7	5,9
1980	2 202 779	1 525 755	677 024	15,9	11	4,9
1990	1 988 858	1 655 993	332 865	13,4	11,2	2,2

Девяностые годы двадцатого века, ознаменовавшиеся для России как годы тяжелейших социально-экономических потрясений, спровоцированных распадом СССР, затронули и демографическую ситуацию, ухудшили её. Страна находилась в тяжелейшем кризисе: высокая инфляция, безработица – всё это, в свою очередь, значительно уменьшило рождаемость в стране. В результате этого естественный прирост населения сменился его убылью, а государство не могло эффективно воздействовать на сложившуюся ситуацию (см. Рисунок 1).



* Источник информации: Росстат РФ

Рис.1. Естественный прирост населения (1990-2009 гг.)

Начиная с 1991 года ситуация была устрашающей, однако в 1999-2000 гг. ситуация начала постепенно меняться и причиной этому явилась демографическая политика, осуществляемая страной.

Меры, принимаемые государством для достижения своей цели (увеличение рождаемости) можно разделить на 3 группы:

- 1) Экономические;
- 2) Административно-правовые;
- 3) Пропагандистские.

Рассмотрим их по порядку. Первая группа мер – экономические. Это, в первую очередь, оплачиваемые отпуска, различные пособия при рождении ребенка, очень часто в зависимости от их количества. Сюда относится и известный всем «материнский капитал». 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. Материнский капитал не может быть потрачен произвольным образом, а должен быть

обязательно направлен на цели воспитания (развития) ребёнка. Главным образом он используется для улучшения жилищных условий и помощи в получении ребенком образования. Материнский капитал постоянно индексируется с учетом действующей инфляции и, помимо этого, немного увеличивается в объемах, что можно наглядно увидеть в нижерасположенной Табл.2.

Таблица 2

Сумма средств материнского капитала с 2007 по 2014 гг.

Года	Сумма средств материнского капитала, руб.	Примечание
2007	250 000,00	
2008	276 250,00	+10,5 %; инфляция за 2007 г. 11,9 %
2009	312 162,50	+13 %; инфляция за 2008 г. 13,3 %
2010	343 378,80	+10 %; инфляция за 2009 г. 8,8 %
2011	365 698,40	+6,5 %; инфляция за 2010 г. 8,8 %
2012	387 640,30	+6 %; инфляция за 2011 г. 6,1 %
2013	408 960,50	+5,5 %; планируемая инфляция в 2012 г. 6,1 %
2014	429 408,50	+5 %; планируемая инфляция в 2013 г. 6,2 %

Иной, крайне эффективной экономической мерой стимулирования рождаемости в РФ являются различные льготы многодетным семьям. Многодетной называется семья, которая насчитывает в себе трое и более детей (в том числе и приемные, а также падчериц и пасынков) возраст которых до 18 лет. Если из детей в многодетной семье кто-то уже достиг совершеннолетия и учится в высшем учебном заведении любого типа на дневной форме, то до достижения ими 23-летнего возраста семья является многодетной. Основные льготы для многодетных семей:

1. Предоставляется скидка на оплату коммунальных услуг (отопление, воду, канализацию, газ, электричество) в размере не более 30%. Если в такой семье есть дети до 6 лет, то такая семья имеет право на получение бесплатных медицинских препаратов, реализуемых по рецепту врача, а также на обслуживание в поликлиниках без очереди и получение в первую очередь мест в санаториях и лагерях лечебно-оздоровительного характера.

2. Всем членам многодетной семьи предоставляется бесплатный проезд на пригородном и внутригородском общественном транспорте, за исключением маршрутных такси.

3. Дети младшего возраста из многодетных семей имеют право быть принятыми вне очереди в дошкольное учреждение.

Кроме того, многодетные семьи регулярно получают денежные выплаты, такие, как ежемесячной пособие по уходу за ребенком (в 2013 году составляло 4907 рублей 85 копеек).

Вторая группа мер – административно-правовые. Это различные законодательные акты, регулирующие возраст вступления в брак, разводимость, отношение к абортam и контрацепции, имущественное положение матери и детей при распаде брака, режим труда работающих женщин. Так, например, многодетным матерям предоставляются следующие пенсионные льготы:

➤ женщинам, родившим пять и более детей и воспитавшим их до достижения ими возраста 8 лет, начинает начисляться досрочная пенсия по достижении ими возраста 50 лет, если они имеют страховой стаж не менее 15 лет;

➤ женщинам, родившим двух и более детей, начинает начисляться досрочная пенсия по достижении ими возраста 50 лет, если они имеют страховой стаж не менее 20 лет и проработали не менее 12 календарных лет в районах Крайнего Севера либо не менее 17 календарных лет в приравненных к ним местностях.

Последняя по списку, но не последняя по значимости группа мер – воспитательно-пропагандистские. Это и формирование общественного мнения, норм и стандартов демографического поведения, и определение отношения к религиозным нормам, традициям, обычаям, и политика планирования семьи, и, наконец, половое образование молодежи.

Выше мы рассмотрели основные меры демографической политики, реализуемой в РФ, обозначили цели, поставленные государством. В заключение хотелось бы отметить, что демографическая политика – важный аспект управления государством и от того, как она реализуется, зависит очень многое. Сложно оценить, насколько успешна демографическая политика в Российской Федерации, однако факты говорят за себя. В 2013 году впервые в истории новой России (с 1992 года) появился естественный прирост населения, заменив собою

убыль. В 2013 году родилось 1,9012 млн. человек, а умерло 1,8783 млн. человек. Таким образом, естественный прирост хоть и совсем небольшой (22,9 тыс. человек), но имел место быть, и это – успех.

Список литературы

1. Боркова Е.А. Использование динамической модели оценки инвестиционного климата в управлении инвестиционными процессами // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2013. № 5 (64). С. 19-24.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистика [Электронный ресурс], Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/
3. <http://volgodonsc.ru/obshchestvo/tochka-nevozvrata-ili-vse-taki-budushee-390-09-09-2013.html>
4. http://www.k-istine.ru/family/family_revilege-02.htm

ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ МОЛОДЕЖИ В РОССИИ

Климова Н.В., Шубич А.В.

Кубанский государственный аграрный университет, г.Краснодар

Актуальность темы данной статьи определяется потребностями общества в развитии молодежного рынка труда. Необходимо осмыслить динамику профессиональных предпочтений молодежи в условиях меняющегося рынка профессий, информатизации и глобализации. Безработица существует во всех слоях населения, и она требует кардинального решения.

Она представляет собой как сложное макроэкономическое явление экономической жизни. В России безработицу приняли в 1990 году, когда она превысила допустимую социальную норму. Однако сейчас, безработица является одной из основных элементов нашей повседневной жизни. Она оказывает влияние на социально-экономическую и политическую жизнь страны, а также всегда будет оставаться в центре внимания населения.

Безработица является одним из основных индикаторов, по которому можно судить о состоянии экономики страны.

Каждое экономическое явление, имеет свои последствия, так и безработица имеет негативное отражение на социально-экономическую деятельность всей страны в целом.

Отрицательные последствия безработицы на макроэкономическом уровне:

1. Потеря полного или частичного дохода работником;
2. Потеря квалификации работником;
3. Снижение налоговых поступлений;
4. Недопроизводство национального дохода;
5. Потеря профессиональных навыков и знаний;
6. Рост алкоголизма, наркомании и самоубийства.

Положительные моменты безработицы на макроэкономическом уровне:

1. Резерв кадров;
2. Конкуренция между работниками;
3. Переобучение и повышение кадров;
4. Стимулирование роста производительности труда.

Во время кризиса, многие люди остались без работы и поэтому, был резкий скачек безработицы. Многие стали осуществлять индивидуальную предпринимательскую деятельность. Что бы понять, на сколько изменился уровень безработицы в России, в период с 2010-2013 год, необходимо проанализировать Табл.1.

Таблица 1

Усреднённые статистические данные о безработице в России за 2010-2013 год. [1]

Год	Экономически активные чел.,	Занятые, чел.,	Безработные, чел.,	Уровень Безработицы, %
2013	75 676 000	71 545 000	4 131 000	5,46
2012	75 779 000	70 857 000	4 922 000	6,50
2011	75 478 000	69 934 000	5 544 000	7,35

2010	75 694 000	69 410 000	6 284 000	8,30

По данным Табл.1 видно, что за 2013 год количество безработных людей превышает 4 млн. человек. Из этого количества 13% человек составляют люди от 20 до 24 лет, или 537056 человек. В большинстве случаев это студенты закончившие колледжи, университеты или техникумы.

Труднее всего приходится молодежи, которая только начинает свое профессиональное становления. Одни работодатели видят в молодежи особый демографический слой, который не способен конкурировать на рынке труда, а другие работодатели видят положительный момент, в том, что их можно обучить и давать им работу на контрактной основе.

Безработица молодежи – это социально-экономическое явление, при котором молодежь не может реализовать свое право на труд, и теряет основное средство существования. [2]

Что бы четко понять, в каком возрастном промежутке наблюдается большое количество безработных, необходимо рассмотреть Рисунок 1.

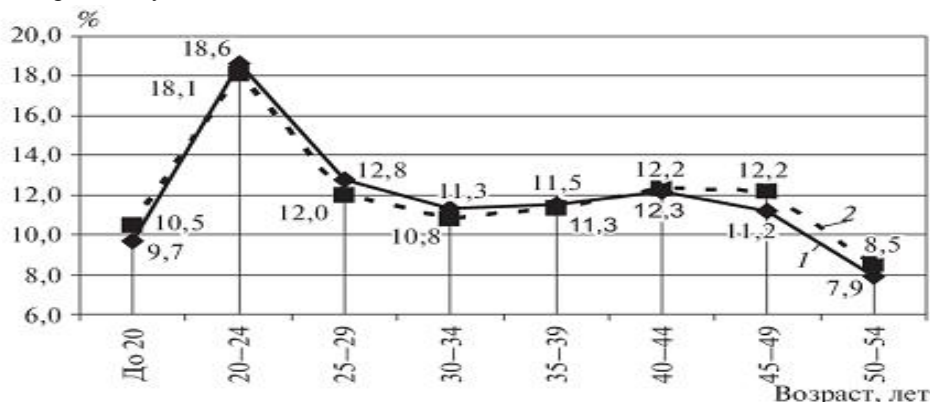


Рис.1. Возрастная и гендерная структура безработных россиян:

1 - мужчины; 2 - женщины в 2013 году [2]

Как видно из рисунка один, в наиболее опасной зоне риска находится молодежь в возрасте от 20 до 24 лет. В большинстве случаев, это люди которые закончили высшие учебные заведения и находятся в поисках работы.

Здесь можно выявить ряд причин, при которых работодатели не хотят брать молодых специалистов после окончания Вузов на работу.

1. Квалификация молодых специалистов не соответствует рынку труда;
2. Отсутствие профессиональных навыков;
3. Низкий уровень заработной платы и медленный карьерный рост;
4. Ошибочный выбор профессии;
5. Молодые специалисты, не соответствуют требованию параметрам работодателя.

Безработица молодежи эта проблема, которая находится на макроэкономическом уровне и государство предпринимает определенные меры борьбы с ней.

-выплата гражданам России пособие по безработице от 850 рублей до 4900 рублей. (Постановление Правительства РФ от 30.10.2013 N 973);

-создание службы занятости для граждан находящиеся в поисках работы;

- создание тренингов по повышению квалификации уровня специалистов;

- создания условий для повышения роста само занятости, то есть программы, помогающие людям открыть собственное дело, например, программа поддержки малого бизнеса;

- программы поддержки молодых работников, целью которых является создание центров обучения молодежи наиболее востребованным профессиям, создание рабочих мест для молодых людей и их экономическое стимулирование.

Сегодня российская молодежь - это 39,4 миллиона граждан в возрасте от 14 до 30 лет, или более 27% населения страны. Сейчас более половины выпускников не могут найти работу по специальности, что негативно влияет на профессиональное становление человека и определение его жизненного пути. Чтобы этого избежать нужно на ранних этапах проводить работу со школьниками и студентами, готовить их к конкурентной борьбе, информировать их о спросе на рынке труда.

Что бы решить проблему безработицы молодежи в России, руководство страны вносит некоторые программы и предложения по снижению уровня безработных молодых людей:

1. Создание официальных сайтов, по поиску работы («job.ngs.ru», «job-list.ru», «www.zarplata.ru»);
2. Появление новых форм занятости, в связи с появлением информационных технологий
3. Сбор данных о выпускниках Вузов;
4. Организация проводит «День открытых дверей» на предприятии;
5. Интенсивное консультирование молодежи в сфере трудоустройства;
6. Обучение типовым моделям при трудоустройстве, умению презентовать себя;
7. Психологическая подготовка к конкурентной борьбе за рабочие места;
8. Развитие системы подготовки и переподготовки кадров по приоритетным направлениям технического прогресса с учетом потребности экономики.
9. Регулирование рынка труда (правила найма и увольнения работников и характер трудовых договоров; учет фактического исполнения законов; баланс законодательного, коллективного и рыночного регулирования).

В России большое количество молодых людей, с высшим образованием остаются без работы, что приводит к социальному напряжению в обществе.

Правительство нашей страны должны принимать кардинальные меры по устранению, этой проблемы, а именно:

1. Повысить пособие по безработице не только молодежи, но и всего населения;
2. Мотивировать молодежь в трудоустройстве;
3. Создавать больше социально-экономических программ, для занятости молодого населения.

На сегодняшний день эта проблема является актуальной, и от ее решения будет зависеть дальнейшее будущее страны.

Список литературы

1. Уровень Безработицы в России [Электронный ресурс]. Режим доступа: уровень-безработицы.рф.
2. Понятие уровня безработицы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.grandars.ru/>

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Зотова Ж.И., Чернышева В.П.

Дальневосточный федеральный университет, профессиональный колледж, г.Владивосток

Дальний Восток — самый удаленный от столицы и исторического центра страны регион. Уже этот факт создает довольно серьезные проблемы, учитывая размеры государства. Дальний Восток ввиду своего географического положения и экономической ситуации в стране существует в условиях целого ряда негативных факторов. Это, прежде всего сложные, в том числе экстремальные природно-климатические условия, слабая освоенность и отдаленность региона от промышленно-развитых районов страны, бездорожье.

Тяжелейшие условия жизни, сырьевая направленность экономики, высокая капиталоемкость хозяйственного освоения территории и повышенные транспортные затраты вследствие географической удаленности в современных, резко изменившихся условиях ставят регион в заведомо невыгодное положение.

В условиях резкого сокращения централизованного финансирования экономического развития Дальнего Востока, а также колоссального роста транспортных издержек, что привело к снижению конкурентоспособности дальневосточной продукции на внутреннем рынке страны, внешняя торговля превратилась в фактор выживания.

В советское время прилагалось немало усилий для освоения Дальнего Востока — повышения плотности населения, развития инфраструктуры, строительства военно-морских баз, освоения ресурсов. В результате распада СССР Дальний Восток в течение 15 лет оказался в весьма уязвленном положении, так как государство фактически не занималось этой территорией. В результате этих факторов местное русское население стало покидать регион, промышленность деградировала, остро ощущается нехватка рабочих мест. И только несколько лет назад власти объявили, что регион, где сосредоточены колоссальные природные богатства, производственные, технологические и научные ресурсы, нуждается в господдержке. «Россия начинается с Дальнего Востока», - объявил Президент. Это отражено в Распоряжении Правительства РФ от 28 декабря 2009 года № 2094-р, «О стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года».

Демографическая проблема вот уже 20 лет остается актуальной для жителей Дальнего Востока. По данным ДВО РАН, в настоящее время Дальневосточный Федеральный округ, площадь которого составляет более трети от всей территории страны, населяют лишь 6,5 млн. человек. Это только 4,5% от численности всех россиян и вдвое меньше, чем в Москве. Такой же показатель был у региона только в далеком 1975 г. Своего пика численность дальневосточников достигла в 1991 г. – 8,5 млн. человек - и с тех пор она неуклонно снижается. Менее чем за два десятка Дальний восток потерял более полутора миллионов – цифра, сравнимая с количеством жителей крупного города.

По прогнозу Госкомстата, число жителей Дальнего Востока к 2026 г. уменьшится более чем на треть и составит около 5,9 млн. человек. А к 2050 г., при неизменности демографической ситуации, на территории федерального округа будут жить только 4 млн. граждан.

Все это, по словам специалистов, результат низкой рождаемости, высокой смертности и большого оттока населения в центральные регионы страны и за границу. Большинство из них – это высококвалифицированные специалисты, образованные, обеспеченные, самодостаточные люди.

Наблюдая ситуацию в ЗАГСх, заполненные и переполненные роддома, нехватку детских садов, начальные классы от «А» до «Е» чуть ли не в каждой школе – появляется надежда на улучшение демографического положения. «Но, на самом деле рост рождаемости незначительный, - утверждают специалисты. – Это связано с тем, что в репродуктивный период вступило поколение, рожденное в 80-е годы». В дальнейшем же ожидается сокращение числа рожденных: подрастут девушки, рожденные в годы Перестройки, численность женщин в репродуктивном возрасте сократится. Но уже сейчас уровень «естественного воспроизводства» населения составляет 0,6%. Это означает, что на смену 10 родителям приходит лишь 6 детей.

Примечательно, что продолжительность жизни на Дальнем Востоке отстает от общероссийского показателя на 2,8 года и составляет для женщин 71 год, а для мужчин – 59 лет. И если в среднем по стране данные показатели стали в последние годы потихоньку расти, то на востоке страны они продолжают снижаться.

До сих пор практически не используется значительный рекреационный потенциал Дальнего Востока. Экологическая и санитарная ситуация в регионе требует принятия срочных мер, поскольку в регионе отмечается общее снижение продолжительности жизни и ухудшение здоровья населения, что и было описано выше.

На совещании по вопросам господдержки приоритетных инвестпроектов и территорий опережающего развития на Дальнем Востоке Владимир Путин обозначил задачи для обеспечения развития региона. «Первое – это повышение транспортной доступности региона, снятие инфраструктурных ограничений – как на внутреннем рынке, так и для развития экспорта», – подчеркнул президент. Второй задачей он назвал создание условий для привлечения в регион дополнительных инвестиций – как отечественных, так и иностранных, а третьей – формирование территорий опережающего развития, которые по условиям инвестирования и ведения бизнеса должны стать конкурентоспособными по отношению к ключевым деловым центрам АТР.

Сегодня государство делает попытки влиять и на рождаемость. Стараясь закрепить население на территории, разработало программу развития Дальнего Востока и Забайкалья. В регионах действуют целевые программы «Об оказании содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом». Вот только соотечественники не спешат ехать, как прежде, «за туманом и за запахом тайги». Неэффективность программы открыто признал Владимир Путин в статье «Строительство справедливости. Социальная политика для России».

С началом осуществления экономической реформы в РФ внешняя торговля Дальнего Востока получила импульс интенсивного роста. Если в дореформенный период среднегодовые темпы роста экспорта составляли порядка 5%, то в пореформенный период превышали 17%. При этом, по мере продвижения реформы, внешняя торговля стала приобретать особое, не свойственное ей ранее значение.

Делая вывод, можно сказать, что ситуация на Дальнем Востоке постепенно нормализуется благодаря вмешательству государства и принятия мер по целому ряду направлений: экономики, политики, административного управления, миграционной политики, экологии, демографии, транспортной политики, энергообеспечения и др.

Если замедлить процесс нормализации Россия с высокой долей вероятности может в среднесрочной перспективе потерять этот регион, тем более что к нему проявляют все возрастающий интерес соседние государства - в первую очередь Япония и Китай, а также Соединенные Штаты Америки и транснациональные корпорации.

Необходимо, прежде всего, радикальное исправление экономической ситуации с целью прекращения оттока населения из региона, а также принятия мер, направленных на улучшение демографической ситуации. Необходимо ужесточить контроль китайской иммиграции на Дальнем Востоке, обеспечить более надежную

транспортную связь региона с Сибирью и остальной страной, создать привлекательные условия для малого и среднего бизнеса.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 28 декабря 2009 года № 2094-р, О стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года.
2. Бурый, А. Межрегиональная ассоциация "Дальний Восток и Забайкалье" и интеграция российского Дальнего Востока в АТР// Проблемы Дальнего Востока, 2004 год.
3. Григорьев, Л. Главное богатство России - люди // Неприкосновенный запас, 2003год.
4. Мотрич Е.Л. «НАСЕЛЕНИЕ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РОССИИ», ДВО РАН, 2006 год.
5. Томилин А.С. Факторы миграции и демографический кризис в России//Экономист.2000 год.

СЕКЦИЯ №24. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

ОЧЕРК ИЗ МОНОГРАФИИ ПРОФЕССОРА М.Х. БУЛГУЧЕВА "БЫТ И АДАТЫ НА КАВКАЗЕ"



Прошло два дня после того, как посланцы Булгучевых вернулись с сообщением об отказе Мочко выдать свою дочь за Тагира.

Габарти-мулла оседлал коня, накинул на плечи бурку и тронулся в путь. Ровно в десять часов утра он был у намеченных ворот. Хозяин дома встретил его с внешне показной радостью. Во все времена человек ненавидел и презирал тех, кто изменял своему призванию или выбранному пути. Мочко, хоть и был не из честных людей, но в глубине души испытывал отвращение к этому мулле за то, что он предал своих односельчан.

Но ради осуществления своего намеченного плана с нетерпением ждал муллу, обрадовавшись, увидев его перед своими воротами. Мочко быстро повёл гостя в дом, приказав сыну заняться его конём. Прежде всего, ему хотелось узнать реакцию сыновей Ботко на его отказ выдать дочь за их брата. Кроме того, его интересовало мнение старейшин села Чиркьи-Юрт, особенно имама Исак-муллы Гамкартиева, шейха Исак-муллы Чапанова, а также Хадис-муллы, Абас-муллы, Султан-муллы и других почтенных людей. Мочко страшно боялся гнева шейха Исак-муллы, но всё-таки стоял на своём, не желая уступать ни Богу, ни чёрту, ни тем более своей дочери. Он был доволен победой над сыновьями Ботко, стараясь всеми силами отогнать мысли о завтрашнем дне. «Мочко окутал шайтан!» – говорили в селе.

Довольный столь скоропалительной победой, хотя основанной на обмане, ему хотелось сейчас как можно скорее устроить жизнь дочери, которую не всякий отважится засватать после её известного поступка: по адату она принадлежала Тагиру, и это был установленный ингушами порядок, которого придерживались все.

– Слава Аллаху, что он послал тебя ко мне в самый раз! – причитал Мочко, – а впрочем, ты и обещал! Но всё равно мог бы и не приехать. Ведь это дело, как говорится, не подсудное. Иной мог и проигнорировать или просто забыть. Сам Аллах подыскал тебя в самый тяжёлый для меня час. Он милостив к своим грешным рабам.

Уже за горячим чаем Мочко решил атаковать муллу, чтобы одним махом реализовать все заготовленные планы.

– А как ты относишься, Габарти-мулла, к Мирго Хулабову? – начал он. – Не знаешь ли его?

Муллу от горячего напитка покраснел как рак и охотно отвечал на все вопросы Мочко.

– Как отношусь к Мирго? Скажу тебе прямо, совсем даже не плохо! Мы друг друга знаем давно, даже имели какие-то общие дела, подробности не помню. Но я не забыл, как у него был конфликт с какими-то людьми из его села. Он доверил дело мне, которое я решил в его пользу, за что благодарит по сегодняшний день.

– Вот и отлично! Ведь говорил же я, что сам Аллах тебя послал ко мне.

– Что должен сделать этот Мирго по нашему делу?

– А ты не знаешь?

– Пока нет. Ты скажи.

– Видишь ли, мулла, до умыкания дочери он сватал её за своего сына Доска, и я дал предварительное согласие, обещав в течение нескольких дней постараться исполнить его желание. Но как ты знаешь, не прошло и недели, как этот безумец украл Зали, и на этом всё остановилось.... А теперь, Габарти-мулла, решение дела

зависит целиком от тебя! Ты своим авторитетом и гибким умом смог бы уладить вопрос, уговорив Мирго породниться со мной. Ведь то, что случилось с моей дочерью, происходило не по моей или её вине? Кто мог подумать, что дело обернётся так? Он обманул девушку, уговорил её глупую.

У муллы от радости заиграла кровь, забегали глаза – он понял, что ему от Мочко светит очередное вознаграждение. Был благодарен Богу за то, что когда-то у него была возможность помочь Мирго, и с того времени тот как-бы является его должником.

– Помоги мне выбраться из этой ситуации, в долгу не останусь, – продолжал Мочко. – Поговори с Мирго сегодня же, не сочти за трудность, заезжай к нему по пути домой! Правда, он приезжал ко мне и после возвращения дочери, обещал заслать сватов, но назначенное время прошло, вестей никаких нет. Может, испугался и раздумал?

– Скорее всего, испугался! – разворачивая остроту темы в свою пользу, подтвердил хитроумный мулла. – Ему должна быть известна опасность такого шага! Ведь он собирается женить сына на помолвленной за другого человека девушке! – добавил он, пытливо разглядывая лицо упавшего духом Мочко.

Тот не выдержал столь пронзительного взгляда муллы и решил отвлечь его от начатого разговора.

– Что нового в селе? Что говорят сыновья Ботко?

– А что они могут говорить? Такие люди, как они, больше молчат! Их сердца сделаны не из того теста, Мочко, с которыми можно легко справиться! Со своей стороны я много думал об этом. Вряд ли так, как мы представляем себе, наступит конец этому делу, о котором уже известно всей Ингушетии.

– Что ты хочешь этим сказать, мулла?

– Видишь ли, Мочко, мне лично хорошо известны эти братья, они росли и мужали на моих глазах. Самоуверенности и самонадеянности у них предостаточно. Подобные проблемы делают их ещё крепче. Они всегда достигают того, к чему стремятся. К тому же они люди справедливые. Видимо отец их так учил! Отступать никуда не намерены.

Вместе они похожи на молодых волков, которые не боятся ничего и никого! И что характерно, никогда не падают духом! А это, как я убедился в течение своей жизни, самое высокое качество у человека! Такая твёрдость характера очень опасна для противника. Не хочу вмешиваться в это дело. И тебе советую разойтись с ними мирным путём! Ибо неизвестно, что может последовать после твоих действий. Беда неминуема! Не взваливай, Мочко, это грешное дело на мои плечи. Мне от тебя ничего не надо. Поверь, как человеку просвещённому, добром это не кончится. Твои червонцы никому впоследствии не помогут. Лучше уйти от греха подальше! Ведь я уже помог тебе. А теперь больше не спрашивай и не требуй от меня ничего, что связано с этим делом. Дочь твоя, как ты хотел, у тебя дома. Дальше поступай, как считаешь нужным. А меня уволь! – заключил, чуть ли не крича на всю комнату, Габарти-мулла.

– Э-э-э, мулла, не тебе говорить такие слова. С твоим умом и авторитетом можно горы расплавить, реки повернуть вспять. Эх, мне бы твой ум и образование! Вершил бы я тогда такие дела, что все вокруг меня крутились, как бабочки у ночного костра! Не торопись расслабляться раньше времени. Не надо разочаровываться. Кто может догадаться о том, что ты тайно поговоришь с Мирго? Я со своей стороны никому об этом не скажу, а он тем более промолчит. В этом деле тебе лишь один раз надо встретиться с ним и поговорить, наставляя на праведный путь. Всё остальное я завершу сам, ты будешь абсолютно в стороне. Насчёт греха не стоит опасаться, здесь твоей вины нет. Но ладно, не мне учить такого человека, как ты, напротив, я должен набираться у тебя ума. И, пожалуйста, не отворачивайся в этот тяжёлый для меня момент. Я стал совсем одинок! Ты всё можешь, тебе обязательно поверит Мирго, помог же когда-то, что до сих пор помнит, являешься доверенным лицом Булгучевых, которых он почему-то люто ненавидит. Ведь вы, священнослужители говорите нам неучам правильные изречения из свешенных книг: всё разумное, что делается на земле, истекает из рук Аллаха. Не так ли это? А то, что я тебе поручаю дополнительно, не повлечёт за собой греха, а также никакой опасности ни для кого.

– Не говори так легкомысленно, Мочко. Аллах дал народу свободу лишь на разумное мышление, а действовать надо по справедливости, основываясь на святое учение, ибо всё остальное является отступлением от веры! Мы с тобой должны уметь отличать белый цвет от чёрного окраса, что не так уж и сложно. А мы, муллы в ответе перед Богом за всё содеянное людьми. Непросвещенных мусульман он прощает, если, конечно, потом раскаются за свои грехи, совершённые от незнания божьего закона. А мы собрались здесь делать всё умышленно, находясь в здравом уме и твёрдой памяти.

Мочко слушал Габарти-муллу с раскрытым ртом, хотя на своём веку видел немало подобных красноречивых и не очень священнослужителей.

По поведению Габарти-муллу в данном деле нельзя было считать человеком порядочным, хотя во всём, что он делал, руководствовался глубокими знаниями исламской грамоты и большим жизненным опытом. Это

яркий пример того, как образованный человек с низкими этическими качествами использует появившуюся у него возможность наживаться не предназначенным ему по праву материальным благом, используя обретенные знания, пренебрегая моралью.

Габарти-мулла был всесторонне эрудированным человеком и к любому вопросу подходил довольно осторожно. Никогда он не давал повода скомпрометировать себя, в хужаре считался отличным преподавателем. Но сейчас его волновало одно – красивой речью попытаться запугать Мочко, и тем самым повысить свою личную значимость в предстоящем деле, а значит и сумму гонорара.

Мысли Мочко разбрелись, как овцы, брошенные пастухом в самый неподходящий для них момент. Оба собеседника сидели молча, размышляя о чём-то своём. Габарти-мулла всё думал, как можно скорее закончить эту затянувшуюся историю и получить обещанное вознаграждение.

В этот момент хозяин дома попросил извинения и на несколько минут оставил гостя одного. Быстро, не меняя скорость ходьбы, вернулся, и сходу протянул мулле двести рублей со словами:

– Если уговоришь Мирго дам коня под седлом, для тебя не пожалею!

У муллы от волнения заколотилось сердце, кровь в жилах побежала щекотками. Он был так тронут услышанным, что еле сдерживал себя перед Мочко, пытаясь не выдавать внешне услышанную радость. На самом деле награда была столь высока, что никто не смог бы устоять перед ней, даже мулла. Говоря про Габарти-муллу, можно заключить, что он блестяще реализовал свой план и достиг желанной цели.

– Даю тебе слово, что об этом не узнает ни одна живая душа, кроме нас двоих и самого Аллаха! – сказал Мочко, передавая деньги мулле.

– А тебе мало, если узнает об этом Аллах? Он видит и слышит всё, что делается на земле и в небесах. Так что, Мочко, мы у него на виду и никуда нам не деться! Вот тебе мой заключительный совет: как можно быстрее отделайся от этих Булгучевых, но так, чтобы они не догадались о твоих планах, ибо твои намерения разрушатся, а для этого они сделают всё возможное.

– Правильно ты говоришь, Габарти-мулла! Вот поэтому я и прошу тебя помочь мне, надеясь на твой разум, отвергая услуги других умов, таких, как, например, Товмарз-муллы, Заурбек-муллы, хотя с последним мы одной крови. Оба они слабоумные, не умеют хранить тайны, им нельзя доверять! Прошу тебя не оставляй меня один на один со своей бедой. Не дай моим врагам растоптать мою честь! Без тебя живой я труп! Э-хе-хе, – вздохнул Мочко после своих слов и замолк, но потом для пущей важности добавил, – если мог знать, что моя дочь вырастет такой, я бы её ещё в колыбели задушил своими собственными руками!

– Не говори так, Мочко! Твои слова хуже действий. Своими грешными высказываниями ты вызываешь гнев Аллаха. Покаяйся! За такой поступок женщина не карается, наоборот, ответчиком становится тот, кто препятствует реализации её намерений. Ведь шариат обязывает сына предложить матери, оставшейся вдовой, выйти замуж по своему выбору. И он это должен говорить три раза в день, не меньше.

– Выходит, если я умру, то мои сыновья должны предложить своей матери выйти замуж по её вкусу? – с наивным выражением лица спросил Мочко.

– Да, если они настоящие мусульмане и достойные сыновья своей матери.

– О, Аллах, что творится в этом мире! И для этого нужно быть мужчиной?

– Непременно, дорогой Мочко, непременно. Ибо с них спросят на том свете, – твердил Габарти-мулла, получая огромное удовольствие, удивляя своими высказываниями столь долго прожившего на свете старика.

– Да, это правда, мои сыновья могут и на такие несуразности пойти. Хорошо, что я ещё жив и не скоро собираюсь на покой! Я им покажу, кого и когда надо хоронить, а кого замуж выдавать. Ябакхзурам²⁹ они услышат от меня. Бессовестные.

– А это зависит не от нас, Мочко, здесь воля Аллаха! Давай лучше к делу. Радуйся, что пока ничего тяжкого не произошло, жена твоя пребывает рядом с тобой, – продолжал мулла, – постараемся затмить глаза твоим врагам. В первую очередь я должен поговорить с твоей дочерью, разъяснить ей всё по существу и обозначить всё вокруг: образумить, внушить о необходимости покаяния перед родителями. Если удастся надо убедить её в этом, чтобы она со своей стороны проявила чувства долга принять личное участие в исполнение желаний родителей. Тогда на нас не ляжет грех, мы можем действовать свободно! Чувствуешь выход из ситуации?

– Вот видишь, я же говорил, что с твоим умом я бы горы сворачивал. Вряд ли кто может с тобой состязаться! Ты прав, Габарти-мулла. Я больше всего опасаясь домашнего скандала. С чужими людьми можешь устроить разборки, подраться, помириться или отказаться от предложенного мира и после всего этого пойти спокойно к себе. А вот с домочадцами дела обстоят хуже, не говоря уже о возможных грехах. Я обо всём

²⁹ Ябакхзурам (инг.) – зурна из побегов тыквы.

рассказываю тебе, хотя думаю, что ты лучше меня это знаешь. Ведь только вы, священнослужители можете лечить человеческие души.

Пока Мочко был в силах и уверен, что все его вопросы и как мужчины, и как хозяина своего дома он решает вполне успешно. Но почему-то ему пришёл на ум рассказ, который слышал давно, он автора забыл, но суть помнил.

Как-то одному удачливому человеку Бог послал два килограмма мяса. Он быстро отнёс его жене и поручил, чтобы та вечером к его возвращению приготовила ему ужин. Но по счастливому стечению обстоятельств, когда она уже заканчивала свою готовку, к ней пришёл везарь³⁰. Он рассказывал ей правдоподобные приключения, разные выдумки, на что та не только ни в чём ему не отказала, а в конце очередного романа поставила на стол всю приготовленную для мужа еду. Оба увлеклись ею так сильно, что даже галушку не оставили. Гость, вдоволь наевшись, выдал ещё одну интересную байку, попрощался по обстановке и удалился.

Вернувшись уставшим и голодным, муж снял верхнюю одежду, уселся удобнее и потребовал накрыть ему стол. Появившаяся перед ним жена, приводя множество аргументов и фактов, попыталась убедить мужа в том, что принесённое им мясо ещё в сыром виде полностью съел их бессовестный цици³¹, у которого была кличка Ёвдальг³². Муж внимательно слушал жену, очень желая верить ей, но сделать этого не смог. Он не понимал, откуда в таком случае появился в доме смачный запах. От досады временами допускал, что это ему мерещится. Мужчина оделся, разыскал того несчастного кота, который спал на кровати в соседней гостиной. По покрасневшему носу и полным бокам он и был подозрителен: видимо ему что-то досталось со стола.

Чтобы рассеять возникшие у него сомнения, мужчина взял Ёвдальг в руки и отправился к своему знакомому лавочнику. Пообщавшись с ним, попросил взвесить эту божью тварь. Тот недолго думая привёл конечности животного в нужное положение и в лёгкой сеточке повесил за крючок весов. Не было предела удивлению хозяина кота, когда он увидел, как стрелка остановилась на отметке – ровно два килограмма.

Придя домой, он объяснил жене, что их Ёвдальг весит ровно два килограмма, на что та и глазом не моргнула по принципу – голодный сытого не вразумит. Она попыталась сказать что-то вроде того, – по меркам местных сородичей это нормальное состояние кота. Тогда муж задал ей резонный вопрос: «Если это кот, то где мясо? А если это мясо, то где кот?».

Наверное он не получил вразумительного ответа. То есть чем закончилась эта притча, в Ингушетии до сих пор не знает никто.

³⁰ Везарь (инг.) – любовник.

³¹ Цици или циск (инг.) – и кот, и кошка.

³² Ёвдальг (инг.) – глупенький.

ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2015 ГОД

Январь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях**», г.Санкт-Петербург

Прием статей для публикации: до 1 января 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 февраля 2015г.

Февраль 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом**», г.Новосибирск

Прием статей для публикации: до 1 февраля 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 марта 2015г.

Март 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения**», г.Екатеринбург

Прием статей для публикации: до 1 марта 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2015г.

Апрель 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента**», г.Самара

Прием статей для публикации: до 1 апреля 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2015г.

Май 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире**», г.Омск

Прием статей для публикации: до 1 мая 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2015г.

Июнь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Тенденции развития экономики и менеджмента**», г.Казань

Прием статей для публикации: до 1 июня 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2015г.

Июль 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Перспективы развития экономики и менеджмента**», г.Челябинск

Прием статей для публикации: до 1 июля 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2015г.

Август 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Экономика и менеджмент: от теории к практике**», г.Ростов-на-Дону

Прием статей для публикации: до 1 августа 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2015г.

Сентябрь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента**», г.Уфа

Прием статей для публикации: до 1 сентября 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2015г.

Октябрь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития**», г.Волгоград

Прием статей для публикации: до 1 октября 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2015г.

Ноябрь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента**», г.**Красноярск**

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2015г.

Декабрь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Развитие экономики и менеджмента в современном мире**», г.**Воронеж**

Прием статей для публикации: до 1 декабря 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2016г.

С более подробной информацией о международных научно-практических конференциях можно ознакомиться на официальном сайте Инновационного центра развития образования и науки www.izron.ru (раздел «Экономика и менеджмент»).

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



**РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА В
СОВРЕМЕННОМ МИРЕ**

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(8 декабря 2014г.)**

**г. Воронеж
2014г.**

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 10.12.2014.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 56,0.
Тираж 150 экз. Заказ № 1612.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58