

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



СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

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

**г. Уфа
2014г.**

УДК 33(06)
ББК 65я43

Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента/Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Уфа, 2014. 105 с.

Редакционная коллегия:

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

В сборнике научных трудов по итогам международной научно-практической конференции «Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента» (г. Уфа) представлены научные статьи, тезисы, сообщения студентов, аспирантов, соискателей учёных степеней, научных сотрудников, ординаторов, докторантов, практикующих специалистов Российской Федерации, а также коллег из стран ближнего и дальнего зарубежья.

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

© ИЦРОН, 2014 г.
© Коллектив авторов

Оглавление

СЕКЦИЯ №1.	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01).....	6
СЕКЦИЯ №2.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)	6
АГЛОМЕРАЦИЯ КАК ПОТЕНЦИАЛ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ТЕРРИТОРИЙ	
Богомолова И.В.	6
АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ С ЦЕЛЬЮ УПРАВЛЕНИЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КОНТРАГЕНТОВ	
Солдатова А.П., Солдатова Л.И.	8
КАДРОВЫЕ РИСКИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	
Метельская Е.А., Дьяченко О.Н.	11
К ВОПРОСУ ОБ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В КОРПОРАТИВНЫХ СЕТЯХ	
Мызников В.В.	13
НОВЫЕ ФОРМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РФ В УСЛОВИЯХ НЕОБХОДИМОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РОСТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	
Букреев В.В.	15
ПРОЦЕССЫ КОММОДИФИКАЦИИ КОНТЕНТА И АУДИТОРИИ СМИ КАК ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ РАЗВИТИЯ МЕДИАБИЗНЕСА	
Борисова С.Г., Бирюков В.А.	17
РАЗВИТИЕ РЫНКА МАРКЕТИНГОВЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	
Стрелкова О.В.	19
СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УК ЖКХ	
Мызникова Т.Н.	21
ЭНЕРГОБЕЗОПАСНОСТЬ В СИСТЕМЕ ПРИНЦИПОВ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Ходырева Т.В.	23
СЕКЦИЯ №3.	
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10).....	25
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦЕЛЕВЫХ СУБСИДИЙ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА НОВОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ВУЗОВСКОЙ СИСТЕМЫ	
Гаджиев Н.Г.	25
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОЧТОВЫХ ОПЕРАТОРОВ И ПОЧТОВО-СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ СТРАН УЧАСТНИЦ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА	
Маганов В.В.	28
УСЛОВИЯ СБАЛАНСИРОВАННОГО РОСТА КОМПАНИИ	
Романенко О.А.	34
ФОРМИРОВАНИЕ КРАТКОСРОЧНОЙ ЛИКВИДНОСТИ В РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ: НОВЫЕ РЕАЛИИ	
Мартыненко Н.Н.	37
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ В РАЗВИТИИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	
Манаенкова К.В.	40
СЕКЦИЯ №4.	
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)	44
К ВОПРОСУ О СТРУКТУРЕ ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	
Моисеенко А.С.	44
ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ НЕЗАВИСИМОГО АУДИТА НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ	
Звонарёва Н.С.	47
«УТВЕРЖДЕНИЯ РУКОВОДСТВА» И «ПРЕДПОСЫЛКИ СОСТАВЛЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ»: РАЗВИТИЕ ТЕРМИНОЛОГИИ АУДИТА	
Василенко А.А.	49

СЕКЦИЯ №5.	
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ	
(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)	51
ЗАДАЧИ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ: МЕТОД ДЕА И ВЫПУКЛЫЙ АНАЛИЗ	
Десницкая В.Н.	51
СЕКЦИЯ №6.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)	56
О ПРЕИМУЩЕСТВАХ ДЛЯ РОССИИ ОТ УЧАСТИЯ В ПРОЦЕССАХ МНОГОСТОРОННЕЙ	
ТРАНСПОРТНОЙ ИНТЕГРАЦИИ В СНГ	
Семин П.А.	56
СУБЪЕКТНАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ КАК ДЕТЕРМИНАНТА СТАНОВЛЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ	
ИДЕНТИЧНОСТИ	
Бисерова Г.К.	60
СЕКЦИЯ №7.	
БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО	62
СЕКЦИЯ №8.	
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	62
ПОКАЗАТЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ	
Чечина О.С.	62
СЕКЦИЯ №9.	
ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	64
СЕКЦИЯ №10.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	64
СЕКЦИЯ №11.	
МАРКЕТИНГ	64
СПЕЦИФИКА ЭЛЕМЕНТОВ ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА В РАЗЛИЧНЫХ ТИПАХ	
СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ	
Ароян Н.М.	64
УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СОВРЕМЕННЫХ ВУЗОВ И	
ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ: ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И СОДЕРЖАНИЕ	
Фендрикова О.В.	73
СЕКЦИЯ №12.	
PR И РЕКЛАМА	75
СЕКЦИЯ №13.	
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	75
СЕКЦИЯ №14.	
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ	75
СЕКЦИЯ №15.	
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	75
СЕКЦИЯ №16.	
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	75
СЕКЦИЯ №17.	
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	76
ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ	
Мурау В.И., Ражакова Е.В.	76
СЕКЦИЯ №18.	
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА	77
СЕКЦИЯ №19.	
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА	78

ОРГАНИЗАЦИОННО - МЕТОДИЧЕСКИЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СПЕЦИАЛИСТОВ СФЕРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ КОРПОРАТИВНЫХ СТАНДАРТОВ Власенко М.Н.	78
СЕКЦИЯ №20.	
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	83
НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РФ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ Александрова Н.Г.	83
СЕКЦИЯ №21.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	86
БЮДЖЕТ РЕСПУБЛИКИ ИНГУШЕТИЯ НА 2014 ГОД В ЗЕРКАЛЕ ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКИ Инаркиева М.С.	86
ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ Афонин С.Н.	88
СЕКЦИЯ №22.	
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	92
СЕКЦИЯ №23.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	92
СЕКЦИЯ №24.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ	92
ГЛОБОЛИЗАЦИЯ ПО ЭКОНОМИСТУ-УПРАВЛЕНЦУ Мурат Булгучев.....	93
ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2014 ГОД	103

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

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

**АГЛОМЕРАЦИЯ КАК ПОТЕНЦИАЛ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
РОССИЙСКИХ ТЕРРИТОРИЙ**

Богомолова И.В.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет, г.Волгоград

Экономическая активность регионов определяется не только инвестиционной и экономической политикой региональных органов власти, но и объективно существующими условиями пространственного социально-экономического развития территорий. Так, незначительное количество больших и средних городов, низкий уровень обустройства городских территорий чреваты снижением инвестиционного потенциала области, оттоком наиболее квалифицированных и мобильных кадров, проигрышем региона в соревновании за привлечение новых высокотехнологичных производств.

В настоящее время доминирует идея принципа поляризованного (или “сфокусированного”) развития, который приходит на смену политике выравнивания уровня регионального развития и предполагает фокусировку финансовых, административно-управленческих, человеческих и других ресурсов в “опорных центрах” (“полюсах”, “локомотивах” роста), а также последующее распространение инновационной и экономической активности в другие регионы. Усиление разнообразных связей между близко расположенными поселениями способствует превращению города в агломерацию.

Специалисты в качестве предпосылок стремительного развития агломераций указывают следующие преимущества: высокую степень концентрации и диверсификации производства, что обуславливает ее максимальную эффективность; концентрацию квалифицированных кадров; тесную связь производства с наукой и учебными центрами; максимально эффективное использование систем производственной и социальной инфраструктуры. Кроме того, наибольшая потенциальная отдача от инвестиционных вложений наблюдается только в крупнейших городах и агломерациях.

В РФ насчитывается 22 агломерации-миллионера. Наиболее крупными российскими агломерациями являются Московская (16023/17316 тыс. чел), С.-Петербургская (5681/6230 тыс. чел.), Ростовская (1714/2096 тыс. чел.), Новосибирская (1645/2070 тыс. чел.), Екатеринбургская (1645/2070 тыс. чел.)[2] и др. Волгоградская агломерация, сформировавшаяся вокруг центра Волгоградской области – города Волгограда, находится на десятом месте в списке крупнейших агломераций России: в ней проживает свыше 1,4 миллиона человек или около 54 % населения Волгоградской области, что составляет 10 % населения Южного федерального округа или 0,99 % населения Российской Федерации.

Население потенциальной агломерации Волгоградской области (по состоянию на 01.01.2013 года) [1]

Населённый пункт	Вид населенного пункта	Население
		чел.
Волгоград	город	1 018 739
Волжский	город	327 563
Средняя Ахтуба	рабочий посёлок	14 383
Краснослободск	город	17 369
Городище	рабочий посёлок	21 642
Светлый Яр	рабочий посёлок	12 798
Вся агломерация		1 412 494
Доля в населении Волгоградской области		54%

Стратегическое пространственное развитие Волгограда наиболее перспективно в рамках Волгоградской агломерации (Большого Волгограда) как зоны опережающего развития, что зафиксировано в стратегиях социально-экономического развития ЮФО и Волгоградской области.

При этом, например если Ростовская агломерация по своему экономическому профилю и транспортному положению в наибольшей степени подходит для создания зон свободной торговли, то Волгоградская агломерация с ее научным, транспортным и производственным потенциалом в наибольшей степени отвечает требованиям размещения крупных транспортно-промышленных объектов.

Согласно стратегии социально-экономического развития Южного Федерального округа РФ, утвержденной Распоряжением Правительства РФ от 5 сентября 2011 г. № 1538-р огромный потенциал для инновационного развития округа заключен в развитии южно-российских городских агломераций и кластеров, которые рассматриваются в качестве новых эффективных форм организации социально-экономического пространства страны.

Одним из факторов развития ЮФО является формирование на базе крупных агломераций округа (Ростовской, Волгоградской и Краснодарской) торговых, транспортно-логистических и финансовых центров общенационального и межрегионального значения.

Перспективное пространственное развитие Южного федерального округа связано с формированием территорий, обладающих потенциалом ускоренного развития относительно окружающей территории в долгосрочной перспективе, - зоны опережающего развития (роста), в рамках которых будет идти ускоренное развитие базовых и перспективных отраслей, инфраструктуры федерального уровня и территориально-промышленных кластеров.

Зоны опережающего роста имеются во всех субъектах Российской Федерации, входящих в состав Южного федерального округа.

Пространственное развитие Волгоградской области связано с формированием и развитием зон опережающего роста - волгоградской агломерации (модернизация и строительство новых производств на предприятиях с высокой добавленной стоимостью в основном химического направления), Котельниковской промышленной зоны (создание нового стратегического направления по глубокой переработке калийных руд), Эльтонской зоны экономического развития, а также Камышинского текстильного кластера.

Статус зоны опережающего развития позволит обеспечить в перспективе:

- формирование территориально-промышленных кластеров, ориентированных на высокотехнологичные производства в приоритетных отраслях экономики федерального округа (химии, нефтехимии, машиностроении, сельском хозяйстве) с использованием высокомеханизированных, ресурсосберегающих и экологически чистых инновационных технологий;

- образование и развитие туристско-рекреационных зон с высоким уровнем оказания сервисных услуг на территориях федерального округа с благоприятными природно-климатическими условиями и значимыми культурно-историческими объектами;

- развитие транспортно-логистических узлов и транспортной сети, обладающей необходимым потенциалом пропускной способности и обеспечивающей целостную взаимосвязь регионов Южного федерального округа с ее интеграцией в развивающиеся мировые транспортные системы.

Ключевыми кластерами агломерации могут стать: инновационный химический кластер в южной промышленной зоне городского округа; транспортно-логистический кластер, включающий скоростную

автомобильную дорогу «Обход г. Волгоград» и логистические парки; инновационный кластер по производству современных строительных материалов и высокочистых химических продуктов (на основе Светлоярского и Наримановского месторождений хлористого магния); туристический кластер на базе природного парка «Волго-Ахтубинская пойма»; международный бизнес-центр на базе Волжского интермодального терминала; кластер транспортного машиностроения на основе ООО «Волжское автобусное производство «Волжанин»; волгоградский химико-фармацевтический кластер. Реализация кластерной политики позволит интенсифицировать сетевые взаимодействия между «ядром» агломерации и тяготеющими к нему хозяйственными комплексами периферийных территорий.

Список литературы

1. Росстат. Население по итогам переписи на 1 января 2010г.Эл.ресурс: [www:gks.ru](http://www.gks.ru)
2. Агломерации России. Эл.ресурс:[www: ru.wikipedia.org](http://www.ru.wikipedia.org).

АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ С ЦЕЛЬЮ УПРАВЛЕНИЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КОНТРАГЕНТОВ

Солдатова А.П., Солдатова Л.И.

Костромская государственная сельскохозяйственная академия, г.Кострома

Дебиторская и кредиторская задолженность естественное явление для существующей в России системы расчетов между организациями [1].

Анализ начинается с изучения объема, состава, структуры и динамики дебиторской и кредиторской задолженности. Показатели динамики дебиторской задолженности характеризуют размер данной задолженности в течение анализируемого периода времени.

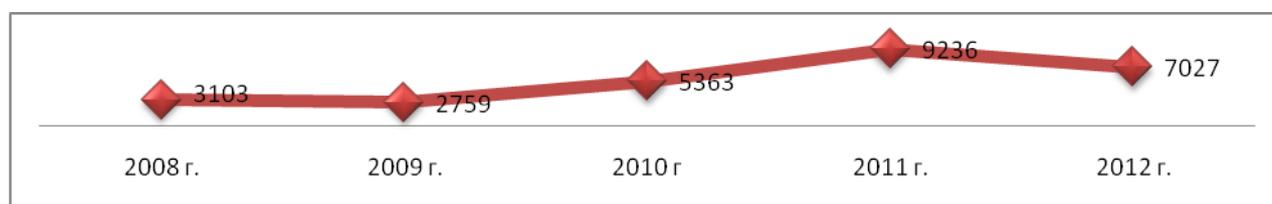


Рис.1. Динамика дебиторской задолженности тыс. руб.

В 2012 г. дебиторская задолженность составила 7 027 тыс. руб., что на 3 924 тыс. руб. больше, по сравнению с размером данной задолженности в 2008 г. За анализируемый период наибольшая величина дебиторской задолженности наблюдалась в 2011 г., что было связано с ослаблением исполнительской дисциплины в расчетах с покупателями.

Необходимым этапом в анализе кредиторской задолженности является анализ динамики, состава и структуры кредиторской задолженности.

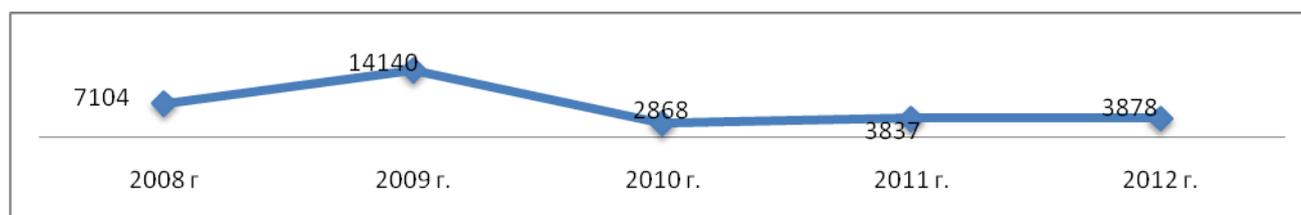


Рис.2. Динамика кредиторской задолженности, тыс. руб.

Кредиторская задолженность в 2012 г по сравнению с 2008 г сократилась на 3 226 тыс. руб. или 55,7 %. Стоит отметить, что в 2009 г. по сравнению с 2008 г. кредиторская задолженность увеличилась в двое и составила 14 140 тыс. руб. Это объясняется тем, что в 2009 г. общество пользовалось коммерческим кредитом в сумме 2 245

тыс. руб. и заемными средствами в сумме 2 849 тыс. руб. В 2010 г. наблюдается резкое снижение величины кредиторской задолженности в связи с тем, что организация полностью рассчиталась по кредиту и займам, взятым в 2009 г. В составе кредиторской задолженности выделяют долгосрочную и краткосрочную задолженность.

Оценка влияния дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние организации должна осуществляться с учетом уровня платежеспособности и соответствия периодичности превращения дебиторской задолженности в денежные средства периодичности погашения кредиторской задолженности. По существу, выручка от продаж является единственным средством для погашения всех видов кредиторской задолженности [2].

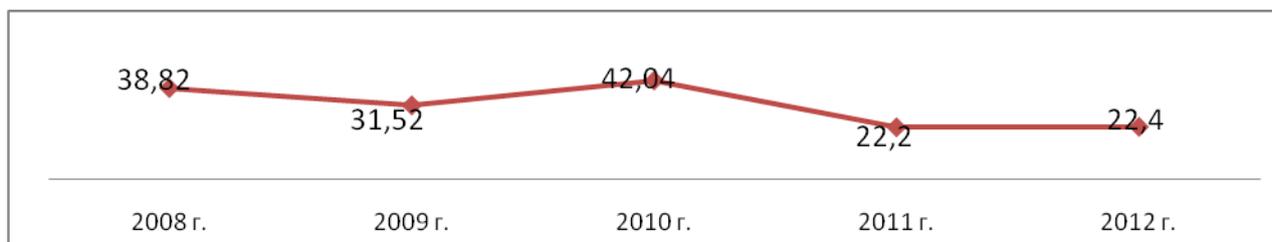


Рис.3. Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз

Оборачиваемость дебиторской задолженности в 2008 г. была равна 38,82, а в 2012 г. этот показатель снизился до 22,4, то есть по сравнению с 2008 г. погашение дебиторской задолженности происходило более медленными темпами. На 7 дней увеличился средний срок погашения дебиторской задолженности, который составляет 16,34 дня.

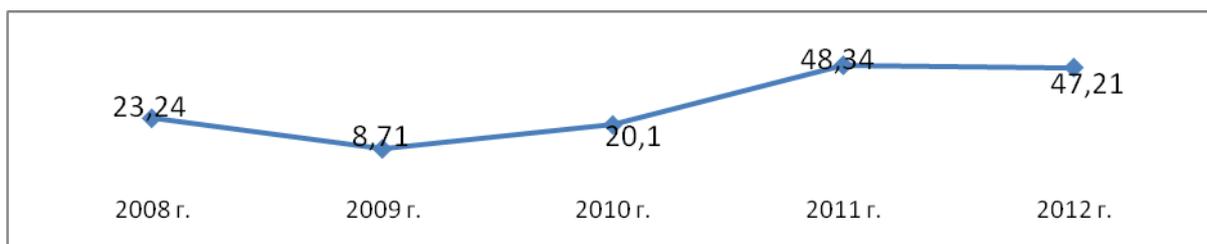


Рис.4. Оборачиваемость кредиторской задолженности, раз

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности отражает существенное снижение покупок в кредит в 2012 году по сравнению 2008 годом, так как произошло увеличение оборачиваемости на 24 оборота. Средний срок возврата коммерческого кредита организацией значительно сократился в 2012 году по сравнению с 2008 годом и составил 8 дней против 16 дней, то есть снизился в два раза. Сокращение данного показателя положительно сказывается на репутации компании.

Принято считать «идеальной» ситуацию, когда увеличение или уменьшение кредиторской задолженности соответствует увеличению или уменьшению дебиторской задолженности, то есть темпы роста и темпы прироста этих показателей должны быть приблизительно равны.

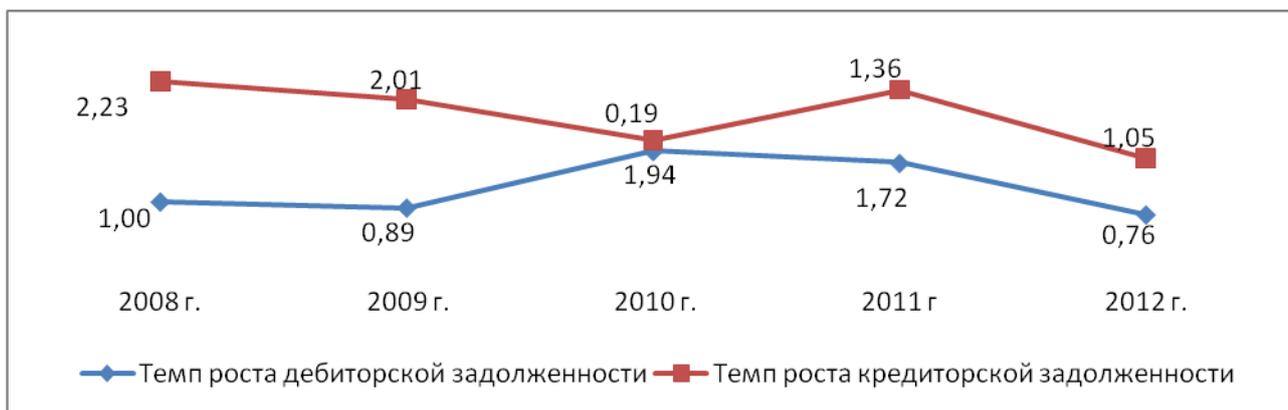


Рис.5. Темпы роста дебиторской и кредиторской задолженности

На протяжении анализируемого периода увеличение дебиторской задолженности не всегда соответствовало увеличению кредиторской задолженности. Так в 2010г. по сравнению с 2009 г. дебиторская задолженность увеличилась на 1,05 пункта, а кредиторская сократилась на 1,17 пункта. Резкое увеличение кредиторской задолженности наблюдалось в 2011г., где темп роста был равен 1,2 по отношению к 2010г. Резкое снижение дебиторской задолженности наблюдается в 2012 г., где темп роста составил 0,96 по отношению к 2011г.

Одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих максимизировать поток денежных средств и снизить риск возникновения просроченной дебиторской задолженности, является система скидок и штрафов. Система начисления пеней и штрафов за нарушение сроков оплаты, установленных графиком погашения задолженности, должна быть предусмотрена в договоре. Скидки предоставляются в зависимости от срока оплаты товара. К примеру, при полной предоплате предоставляется скидка в размере 3% от стоимости товара, при частичной предоплате (более 50% от стоимости отгруженной партии) - скидка 2%, при оплате по факту отгрузки - скидка 1%. При предоставлении рассрочки платежа на 7 дней скидки не предусмотрены.

С целью своевременного получения оплаты за поставленные товары и предотвращения неплатежей можно порекомендовать использовать систему скидок с договорной цены, которая будет рассмотрена ниже.

Так как организация не представляет скидок своим покупателям, и в связи с большой суммой дебиторской задолженности мы предлагаем одним из вариантов управления дебиторской задолженностью представления скидки для ее снижения.

Для определения допустимого уровня скидки, которую может предложить организация клиентам при досрочной оплате, проводятся имитационные расчеты с использованием различных вариантов прогнозных величин темпа инфляции, банковской процентной ставки и числа дней сокращения периода погашения, рассчитывается оптимистическое, наиболее вероятное и пессимистическое значение этих показателей. Придавая различные вероятностные значения этим показателям, легко рассчитать среднюю величину экономии от сокращения потерь, а, следовательно, и ориентировочную величину скидки, которую можно предложить клиентам.

Общая экономия средств определяется как произведение суммарной величины косвенных расходов по каждому сценарию, умноженному на вероятность сценария:

$$Эс=0,2*77,39+0,5*92,22+0,3*40,77=72,85 \text{ руб.}$$

Таким образом, организация может установить скидку для своих постоянных клиентов в размере 0,728%. Данное мероприятия приведет к сокращению дебиторской задолженности путем стимулирования его дебиторов быстрее расплачиваться за проданную продукцию, оказанные услуги и выполненные работы.

Таблица 1

Сценарии экономического развития

Показатель	Сценарий		
	пессимистический	наиболее вероятный	оптимистический
Месячный темп инфляции, %	2	1,2	1

Планируемое сокращение периода погашения задолженности, дней	3	4	2
Уровень банковской процентной ставки, %	16	14	12
Вероятность сценария	0,2	0,5	0,3
Косвенные доходы, руб. на одну тысячу: - от сокращения периода погашения задолженности	76,07	90,69	40,11
- от неиспользования ссуды	1,32	1,53	0,66
Итого косвенные доходы	77,38	92,22	40,77
Прогноз сокращения дебиторской задолженности путем стимулирования покупателей и заказчиков быстрее расплачиваться, %	10	25	50
Прогнозируемая сумма высвобождения дебиторской задолженности от общей суммы дебиторской задолженности, тыс. руб.	593,9	1484,9	2969,7

В результате реализации данного мероприятия прогноз сокращения дебиторской задолженности составит 1752 тыс. руб. ($593,9 \cdot 0,2 + 1484,9 \cdot 0,5 + 2969,7 \cdot 0,3$).

Список литературы

1. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 385 с.
2. Звягин С.А. Анализ дебиторской задолженности для целей бухгалтерской экспертизы / С.А. Звягин // Бухгалтерский учет. - 2009. - № 10. - С 76

КАДРОВЫЕ РИСКИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Метельская Е.А., Дьяченко О.Н.

Южный институт менеджмента, г.Краснодар

Современные предпринимательские организации подвержены огромному числу рисков. Предприниматель рискует вложенными материальными и финансовыми средствами, трудом, временем, деловой репутацией. Эти риски исходят как от внешней среды: сложной, изменчивой, противоречивой, непредсказуемой, на которую невозможно оказывать влияние, так и от внутренней среды, зависящей от менеджмента предприятия.

В конце XX века в ответ на вызовы внешней и внутренней среды, изменяются взгляды на управление. Лидирующие фирмы развитых стран Запада и Востока переносят акцент управленческих воздействий на инновационные процессы, коммуникации, маркетинг, менеджмент знаний. Они используют не только такие традиционные элементы управления как власть, авторитет, персональная зависимость, экономическое принуждение, мотивация, но и такие относительно новые элементы, как творческое участие персонала, образование команд, приверженность предприятию, инновационность, управление знаниями. Главным интенсивным фактором развития постиндустриального общества становится человеческий капитал – профессионалы, высокообразованные люди, персонал предприятия. Повышается роль управления им. Поэтому все чаще наряду с такими внутренними рисками как производственные, финансовые, коммерческие, инновационные, технические, технологические, выделяют кадровые риски.

Но, как показывает анализ научной литературы и практики управления персоналом, на многих российских предприятиях если и проводится работа по управлению рисками, то она практически не охватывает кадровые риски. Менеджеры предприятий не уделяют должного внимания рискам в работе с персоналом, так как считают их случайными и редкими. С данным тезисом нельзя согласиться. Сегодня потери финансовых ресурсов, репутации компании и другие связаны не только с ошибками топ менеджеров, но часто случаются по вине исполнительного персонала или с его участием. Бадалова А.Г. и Москвитин К.П. приводят следующие данные: «...около 20% работников ради удовлетворения своих потребностей стремятся нанести ущерб фирме (даже с риском для себя), ...около 50% работников готовы преступить закон и корпоративные правила, причинив

урон своей компании, если это не повлечет для них никаких последствий. И лишь не более 30% сотрудников абсолютно лояльны к своей фирме»[1]. Международная компания «Эрнст энд Янг» – лидер в области аудита, налогообложения, консультационного сопровождения сделок и консультирования по вопросам ведения бизнеса – определила кадровые риски на пятое место в десятке наиболее значительных рисков[2]. А по итогам исследования Международной аудиторской компании КПМГ риски персонала в странах СНГ оцениваются специалистами как самые опасные риски для бизнеса. И действительно, в первую очередь от персонала зависит выживаемость и развитие предприятия, его эффективность, кроме того и сам персонал может быть источником того или иного риска и он же может его предотвратить, что обуславливает необходимость изучения кадровых рисков для своевременной, нормальной и быстрой реакции на потенциальные угрозы.

Отечественные и зарубежные ученые дают различные определения кадровому риску, которые можно свести к следующему. Кадровый риск – вероятность потерь различных активов предприятия из-за действий или бездействий персонала. Сотрудники могут ошибаться, случайно или преднамеренно, могут быть недостаточно квалифицированными, не лояльными предприятию.

В сфере управления персоналом может возникнуть множество рисковых ситуаций, реализация которых может нанести значительный ущерб предприятию, а в особых случаях привести к краху.

При осуществлении найма персонала возникает вероятность принятия на работу неподходящего человека. Например, возможны такие ситуации:

- подходящий к требованиям должности и имеющий опыт кандидат оказывается не способным справиться с выполнением конкретных задач данного предприятия;
- менеджер по персоналу оценивает кандидата по принципу «он справится» без тщательного учета требований должности;
- кандидат из-за личных моральных и психологических качеств не может приспособиться к работе на данном предприятии;
- предприятие из-за установленных правил не может эффективно мотивировать, развивать нанятого работника.

При оценке аттестуемого возможны ошибки из-за действий менеджеров в процессе ее осуществления, а также по причине «человеческого фактора», так как оценку проводит человек и привносит в нее с умыслом или без свои, личные ощущения, отношения и взгляды. Вообще «человеческий фактор» проявляется в любом подразделе технологии управления персоналом. Примерами ошибок при осуществлении оценки работников могут служить следующие: изменение стандартов аттестации во время ее проведения, использование недостаточного количества критериев, сравнение сотрудников друг с другом вместо сравнения с определенным стандартом деятельности, отсутствие результатов после проведения аттестации, предубеждение исполнительного менеджера, отсутствие ясных и четких целей, поставленных перед сотрудниками.

В процессе управления использованием персонала возможны риски неэффективного использования рабочего времени, низкой производительности труда, неблагоприятного воздействия условий труда.

Высвобождение персонала может быть крайне болезненным процессом как для увольняемых сотрудников, так и для самой организации. Потери в связи с уходом ключевых сотрудников, профессионалов очень трудно оценить. Кроме явных затрат на поиск и подбор новых работников, это потерянные инвестиции, затраты на внедрение нового работника, потери, связанные с неполной включённостью вновь нанятого сотрудника в работу, потери непосредственно клиентов и заказчиков, которых увел за собой новый работник при увольнении и многие другие. Если высвобождение работников проведено неудачно, то его последствия сказываются на протяжении длительного времени на оставшихся сотрудниках в виде демотивации, снижения лояльности предприятию, открытой враждебности. Кроме того, появление нового человека на вакантное место влечёт за собой появление новых всевозможных рисков - управленческих, организационных, производственных, финансовых или кадровых.

При управлении развитием и поведением персонала есть вероятность не получить ожидаемый эффект от обучения или повышения квалификации персонала или вероятность того, что обученный работник перейдет в другую организацию, вероятность неэффективного для предприятия служебно-профессионального продвижения работника. Многие менеджеры предприятий не придают должного значения адаптации новых сотрудников. Между тем, специалисты считают, что решение об увольнении из организации работник принимает буквально в первые дни после устройства на работу, причем не важно, сколько времени он потом работает до увольнения, ведь он уже рассматривает работу как временную со всеми вытекающими отсюда последствиями. Такой работник становится фактором риска.

Дисциплина, условия, мотивация труда в организации также являются факторами риска. Например, низкая трудовая, производственная, технологическая дисциплина труда приводит к значительным потерям в виде

снижения прибыли. Плохие условия и неэффективная мотивация труда влекут за собой халатность, непроизводительные затраты трудового времени, снижение производительности труда, лояльности предприятию, увеличение текучести кадров и также приводят к финансовым потерям.

В целом при реализации кадрового риска возможны любые виды потерь: материальные, трудовые, финансовые, потери времени, социальные.

Таким образом, кадровые риски значительны, опасны, часто не случайны и, к сожалению, не редки для современного предприятия. Осознавая этот факт, менеджерам по персоналу необходимо при управлении кадровыми рисками решать основные задачи, связанные с их предвидением, выявлением, учетом, анализом и выработкой мер по предотвращению или минимизации.

Список литературы

1. Бадалова, А.Г., Москвитин, К.П. Управление кадровыми рисками предприятия / А.Г. Бадалова А.Г., К.П. Москвитин // Российское предпринимательство. – 2005. – № 7 (67). – С. 95–98.
2. Исследование "Эрнст энд Янг" показало 10 основных рисков и возможностей для глобального бизнеса URL:http://korrespondent.net/business/press_release/1228636-issledovanie-ernst-end-yang-pokazalo-10-osnovnyh-riskov-i-vozmozhnostej-dlya-globalnogo-biznesa
3. Метельская, Е.А., Дьяченко, О.Н. Управление риском и стратегия развития фирмы. Аутсорсинг управления риском/ Е.А. Метельская, О.Н. Дьяченко // Социально-экономические проблемы развития Южного макрорегиона: сб. науч. тр., вып. 27. – Краснодар: Изд-во Южного института менеджмента, 2013.– С. 127–132.
4. Метельская, Е.А., Дьяченко, О.Н. Анализ подходов и методов управления рисками в современных условиях хозяйствования и ведения бизнеса/ Е.А. Метельская, О.Н. Дьяченко // Социально-экономические проблемы развития Южного макрорегиона: сб. науч. тр., вып. 27. – Краснодар: Изд-во Южного института менеджмента, 2013.–С. 132–139.
5. Слободской, А.Л. Риски в управлении персоналом: учебник /А.Л. Слободской.– СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 155 с.

К ВОПРОСУ ОБ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В КОРПОРАТИВНЫХ СЕТЯХ

Мызников В.В.

ООО «Консультационно-аналитическое бюро», г. Челябинск

Одной из основных особенностей современных корпораций является стремительное развитие компьютерных и телекоммуникационных средств. Развитие средств коммуникации, сокращение времени обработки информации, развитие сетевых технологий позволили корпорациям провести комплексную автоматизацию всей своей деятельности, разработать механизмы удаленного обслуживания клиентов и предложить новый ассортимент услуг. Информационные системы стали оказывать существенное влияние на прибыльность корпораций, их конкурентоспособность и привлекательность для клиентов.

Управление корпоративными счетами через Интернет является наиболее динамичным и представительным направлением финансовых интернет-решений, в силу наиболее широкого спектра финансовых операций, представленных в системах интернет-банкинга. Подобные системы могут быть основой систем дистанционной работы на рынке ценных бумаг и удаленного страхования, т.к. они обеспечивают проведение расчетов и контроль над ними со стороны всех участников финансовых отношений.

Интернет-банкинг становится все более модной услугой. Лидеры финансового рынка если еще не имеют в собственных активах развитой системы электронного банкинга, то намерены заняться ее созданием в ближайшей перспективе. В погоне за модой, корпорации часто не принимают в расчет, что интернет-банкинг – не просто передовая технология, для внедрения которой достаточно подключить еще один модуль к существующей информационной системе, а целая система взаимодействия с клиентами в режиме on-line. И чтобы эта система была эффективной и приносила прибыль, нужно вложить немало сил и средств в ее наладку.

Именно на «модных» направлениях осуществления коммерческой деятельности средствами информационных технологий и сосредотачивается большая часть усилий служб разнообразной, в том числе и информационной безопасности. Выделяются впечатляющие по размерам бюджеты на закупку ультра

технологичного программного и аппаратного обеспечения, позволяющего вести контроль за исходящими потоками данных, содержащих коммерческую информацию.

В частности, в этом и кроется огромная брешь во внешне неуязвимом заборе корпорации. В первую очередь стоит определиться, какого рода информация имеется в корпоративной сети, для чего она используется, кем, и с какими целями. На данный момент, на территории Российской Федерации наблюдается катастрофическая ситуация в реализации этого основного пункта безопасности корпоративных сетей. На сегодняшний день в информационной среде имеет место разорванность ряда необходимых информационных цепей.

Например, до сих пор нет единого государственного стандарта по обработке данных в корпоративных сетях. Попытки утвердить, например, единый удостоверяющий ключевой центр – ни к чему, де-факто не привели. Соответственно, весь потенциал использования ЭЦП на межкорпоративном уровне – утрачен. На данный момент, мы имеем ситуацию, когда при межкорпоративном взаимодействии возникает разрыв, открывающий широчайшие возможности для представителей криминалитета по осуществлению своей деятельности. Отсутствие защищенных межкорпоративных потоков ведет, даже в случае чисто технических сбоях к раскрытию информации. Известно немало случаев утечки данных из незашифрованной электронной почты, к примеру. Так же, отсутствие единого УКЦ не позволяет организациям вводить более эффективные меры контроля над финансовыми рисками, а так же проводить эффективный мониторинг финансовой устойчивости своих партнеров. Тормозит поиск новых партнеров, как следствие, препятствует расширению рынка, созданию новых рабочих мест, увеличению ВВП и улучшению качества жизни граждан.

Уделяя огромное количество внимания передовым продуктам в области информатизации и ее защиты, многие корпорации забывают и о собственных разорванных цепочках информационного взаимодействия, приводящих к необоснованно большим затратам на поддержание функционирования собственной инфраструктуры и к возникновению мало того, что – рисков для себя, таких как утеря контроля за собственной информационной системой, так и возможность непредумышленного нарушения федерального законодательства, ведущему не только к различного рода штрафам, но и потери репутации на рынке, как следствие, отсутствие продаж, сокращение рабочих мест и масса прочих негативных последствий.

Самым первым шагом к ухудшению «здоровья» корпоративной сети является недостаточное внимание такому обязательному требованию, как то, что любой корпоративный ресурс должен иметь юридически обоснованную привязку вида «ресурс-человек». На данный момент, в подавляющем количестве корпоративных сетей, такой привязки, именно юридически обоснованной – не наблюдается, что приводит, зачастую к падению финансовых показателей в случае возникновения каких-либо конфликтных или форс-мажорных обстоятельств, вероятность которых, для любого ресурса корпоративной сети близка к единице в течение периода ближайших 10 лет.

В некоторых корпоративных сетях, особенно в ряде государственных структур, такого рода привязка имеется, но уровень информатизации данного рода привязки пока оставляет желать лучшего. Использование собственноручной подписи при эксплуатации корпоративных ресурсов, особенно при наличии у корпорации иерархической системы подчинения, двух, трех, а то и более уровней приводит мало того, что к увеличению затрат на поддержание информационной системы, но и, как ни странно, открывает новые бреши для проникновения негативных для корпоративной сети факторов, одним из которых является, безусловно, инсайд.

Следует четко осознавать, что корпоративная сеть никогда не будет полностью защищенной системой. Ни при каких обстоятельствах, ни при каких финансовых вложениях и использовании любых технических решений – на сто процентов защитить корпоративную сеть не удастся. Можно сколько угодно запрещать использование мобильных носителей информации, ставить нелинейные локаторы в целях недопущения использования любой электроники. Сотрудник корпорации может просто запомнить необходимые ему данные и вынести ее за контролируемую зону. Именно отсутствие информационного взаимодействия (разрыв внутрикпоративной информационной цепочки, как упоминалось выше) и может привести к одному из мощнейших по своей деструктивной силе фактору – инсайду.

Таким образом, в первую очередь, на текущий момент, деятельность служб и ведомств информационной безопасности должна быть направлена не на «модные» тенденции, а на латание изначальных, глубоко запущенных дыр в законодательной базе, в области информационного взаимодействия, разработке жизненно-необходимой документации по регламентированию использования корпоративной сети со всей ее инфраструктурой и прикладными сервисами.

По причине того, что ранее введенные системы такого рода потребовали колоссальных затрат как со стороны корпоративных структур, так и со стороны налогоплательщиков, а результата до сих пор нет, необходимо тщательно присмотреться к концепции информационной безопасности, и проявить политическую и

финансовую волю при пересмотре даже основополагающих моментов. Данные шаги весьма нелегки, но реальность состоит в том, что вся жизненно-необходимая информация теперь находится в корпоративных сетях и требует решительной, не иллюзорной, а реально работающей, причем на всех уровнях – защиты.

Список литературы

1. Мызников В.В., Мызникова Т.Н. Финансовая безопасность в системе финансового контроля региона. Труды Международной научно-практической конференции 17-21 мая 2012 г. – С. 147-157.
2. Мызников В.В., Мызникова Т.Н. Эволюция вредоносного программного обеспечения в банковском секторе. Historical projection and modern interpretation of the substance and form of human activity, creativity and aesthetics issues (London, October 11-16 2012).p.116, p.71-74.
3. Мызников В.В. Банковские интернет-технологии и сопряженные с ними проблемы. РГТЭУ, Челябинск, 26 апреля 2013 г. Студенческая научно-практическая конференция.

НОВЫЕ ФОРМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РФ В УСЛОВИЯХ НЕОБХОДИМОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РОСТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Букреев В.В.

Краснодарский университет МВД, г.Краснодар

Углубление мирового экономического кризиса, начавшегося в 2008 году и рассматриваемого как краткосрочный, привело к целому ряду проблем в экономике России. Становится очевидным, что стратегия устойчивого развития сменяет доктрину Вашингтонского консенсуса. В ходе первого этапа глобального кризиса Россия потеряла треть валютных резервов, падение промышленного производства превысило 10%, инвестиции сократились на 15%, втрое упал фондовый рынок, утрачено доверие к национальной валюте, инфляция подскочила до 18%. Разорились сотни тысяч граждан, взявших потребительские и ипотечные кредиты в иностранной валюте, выросла вынужденная безработица.[1]

В таких условиях слабо представляется эффективная реализация стратегии опережающего развития, которая в свою очередь должна стать основой для формирования и развития инновационной экономики. Усиление глобализации и быстрые темпы технологического развития других стран не позволяют нам идти «догоняющим» путем и ориентироваться на пассивные методы в модернизации экономической системы страны и общественно-политических институтов. Краткосрочные меры выхода из кризиса и отсутствие стратегического плана оказались весьма расточительными. Необходим не только антикризисный план, но и вполне определенная стратегия построения модели инновационной экономики с ориентацией на опережающее развитие.

Теория экономического развития говорит о неизбежности кризисов в процессе функционирования экономических систем, исторический опыт доказывает, что кризисы происходят с циклическим постоянством, а выход из них всегда сопровождается ростом нововведений, создающих основу для формирования нового технологического уклада.

В зависимости от взаимодействия (сочетания) экономической политики и научно-технического потенциала влияние кризиса и его последствия для разных стран, естественно, будет различным. Он может быть разрушительным для одних регионов и может быть толчком к прогрессу для других. Академик Глазьев С.Ю. считает, что страны и институты ядра мировой финансовой системы будут пытаться использовать свое доминирующее положение для выживания за счет присвоения ресурсов периферийных стран путем установления контроля над их активами. Достигаться это будет обменом эмиссии резервных валют на собственность принимающих эти валюты стран. [2]

Уже видны ключевые направления развития нового технологического уклада: биотехнологии, основанные на достижениях молекулярной биологии и геной инженерии, нанотехнологии, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети и интегрированные высокоскоростные транспортные системы.[3]

В последнее время в России активно разрабатываются и принимаются документы стратегического планирования Федерации, её регионов и муниципальных центров. Концепция долгосрочного развития РФ до 2020 года ориентирована на поляризацию территориального развития страны. [4] Политика выравнивания уровня регионального развития, доказав свою несостоятельность, сменяется курсом поляризованного развития,

возникают новые формы пространственной организации производства, появляются зоны опережающего развития, районы высоких технологий, центры инновации и т.д.

Данная стратегия предполагает присутствие лидера, так называемой «точки роста»: это может быть как регион в целом, так и отдельная отрасль или предприятие, вокруг которой формируется зона опережающего развития путем развития в результате постоянного взаимодействия «центра» и «периферии», путем обмена информацией, капиталом, рабочей силой и т.д.

Наряду с резким повышением инвестиционной и инновационной активности на ключевых направлениях нового технологического уклада для выхода на оптимистический сценарий необходимо формирование регулирующих институтов, уполномоченных регулировать финансовые учреждения на основе универсальных глобальных правил. В том числе правил, предусматривающих ответственность менеджеров, прозрачность фондовых опционов, устранение внутренних конфликтов интересов в организациях, оценивающих риски, ограничение кредитных рычагов, стандартизацию финансовых продуктов, проведение трансграничных банкротств.[5]

Правительство РФ четко определило курс на опережающее развитие, причем в экономическом аспекте упор делается именно на развитие регионов, которые должны стать двигателями экономики страны при помощи грамотной фискальной политики федерального центра. В своем десятом Послании к Федеральному Собранию президент В.В. Путин подчеркнул: «Надо провести серьезную инвентаризацию институтов развития. В последнее время их деятельность рассыпалась на множество разрозненных проектов, порой напрямую не связанных с инновациями. Мы не для этого создавали эти институты развития. Проекты, может быть, и хорошие. Но создавались эти институты для поддержки именно инновационного развития экономики».[6]

В соответствии с Концепцией 2020, выделено 74 зоны опережающего развития, распределенных по пяти признакам (категориям зон):

- 1) новая экономика;
- 2) обрабатывающие производства, переработка природных ресурсов;
- 3) туризм;
- 4) добыча природных ресурсов;
- 5) сельское хозяйство.

На территории Краснодарского края выделено шесть зон опережающего развития, которые закрепляют сложившуюся специализацию территории края (см. Табл.1).

Таблица 1

Зоны опережающего развития Краснодарского края

	Наименование	Специализация
	Центральная Кубанская зона	Финансовый центр, транспортно-логистический комплекс, промышленность
	Южная Черноморская зона	Туризм, спортивная индустрия, транспортно-логистический комплекс, промышленность (ЛПК, нефтеперерабатывающая)
	Юго-Западная Черноморская зона	Туризм, агропромышленный комплекс (в т.ч. виноградарство и виноделие), транспортно-логистический комплекс, промышленность, в т.ч. промышленность строительных материалов, добыча ресурсов
	Северо-Западная Азовская зона	Туризм, транспортно-логистический комплекс, промышленность, агропромышленный комплекс
	Восточная Кубанская зона	Промышленность, сельское хозяйство, добыча ресурсов
	Северная Кубанская зона	Транспортно-логистический комплекс, промышленность, агропромышленный комплекс

Предполагаются следующие результаты развития территории края в рамках зон опережающего роста:

- развитие городских агломераций на основе развития человеческого потенциала, инновационной и образовательной инфраструктуры, улучшения качества жизни населения и роста деловой активности;
- пространственная кластеризация, ориентированная на высокотехнологичные производства в приоритетных отраслях экономики;

- формирование высокого уровня оказания услуг сервиса в туристско-рекреационных зонах;
- развитие транспортно-логистических узлов и транспортной сети в рамках Южного федерального округа с ее интеграцией в развивающиеся мировые транспортные системы.

Формирование новых центров экономического роста приведет к снижению регионального неравенства и к уменьшению концентрации экономических ресурсов в столичных регионах.

Список литературы

1. Глазьев С.Ю. «О стратегии модернизации и развития экономики России в условиях глобальной депрессии» [Электронный ресурс] // Сергей Глазьев: официальный сайт [сайт]. [2011]. URL: http://www.glazev.ru/econom_polit/269/. (дата обращения 30.07.2014)
2. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. – М., Экономика, 2010 г.
3. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / Под. ред. С.Ю.Глазьева и В.В.Харитоновой – М.: «Тривант», 2009 г.
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.
5. Миркин Я.М. Посткризисная стратегия развития финансового сектора России [Электронный ресурс] // Журнал новой экономической ассоциации [сайт]. URL: <http://journal.econorus.org/jsub.phtml?Id=24>. (дата обращения 08.08.2014)
6. Цель: опережающее развитие // Эксперт он-лайн [сайт]. URL: <http://expert.ru/2013/12/12/tsele-operezhaushee-razvitiie/>. (дата обращения 06.08.2014)
7. Стратегия социально-экономического развития Южного федерального округа на период до 2020 года Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 5 сентября 2011 г. № 1538-р
8. Гусева М.С. Зона опережающего экономического развития как инструмент пространственной кластеризации экономики / Вестник Самарского государственного экономического университета, 2012. № 10 (96)

ПРОЦЕССЫ КОММОДИФИКАЦИИ КОНТЕНТА И АУДИТОРИИ СМИ КАК ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ РАЗВИТИЯ МЕДИАБИЗНЕСА

Борисова С.Г., Бирюков В.А.

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова, г.Москва

На рубеже 1950-1960-х гг. Д. Смайт выдвинул гипотезу о том, что одним из товаров СМИ является аудитория. Он считал, что медиаиндустрия возникает только тогда, когда медиаорганизации конструируют и производят аудиторию СМИ, доступ к которой затем продается рекламодателям. Д. Смайт отмечал, что в рыночных условиях происходит размывание границ между такими сторонами жизни человека, как «работник» и «покупатель», и в рабочее время наемные работники занимаются производством предметов потребления, а в нерабочее сами становятся предметом потребления рекламодателей. В результате аудитория превращается и в продукт, произведенный медиаиндустрией, и в продукт, потребляемый рекламодателями [6].

Содержание СМИ становится в этих условиях способом привлечь аудиторию, а создание аудитории, «продаваемой» рекламодателю, путем предложения ей определенного контента является основной формой извлечения прибыли в медиаиндустрии. На основании этого предложения была разработана концепция сдвоенного рынка СМИ, интегрировавшая рынок товаров (контента) и рынок услуг (доступ рекламодателей к целевой аудитории) [5].

Концепция сдвоенного рынка СМИ в одинаковой степени популярна и среди медиаэкономистов, и среди политэкономистов СМИ. Последним она дала основания выдвинуть такое понятие как коммодификация – процесс трансформации пользовательской ценности коммуникационных продуктов, аудитории и труда в меновую ценность [2]. Она предполагает, что сами отношения между людьми – субъектами рынка – принимают форму товара, имеющего фантомную объективность и являющегося источником стоимости, которая определяется рынком и на рынке.

Рассмотрим особенности процессов коммодификации в сфере производства контента (содержания) и аудитории СМИ. А. Моль перебросил мостик от понятия «информация» / «сообщение» к экономической теории.

Опираясь на теорию информации, предлагающую рассматривать информацию в материалистических понятиях, применительно к последней он ввел понятие «товар» [1].

А. Моль подчеркивает важность не статичной информации, существующей вне коммуникации, информации как таковой, но именно информации распространяемой, присутствующей в коммуникационных системах, т.е. информации динамической. Очевидно, информация имеет разную ценность для журналистов и для аудитории, однако в современных условиях понятия товарного обмена распространяются и на все нематериальные явления. В результате возникают «коммуникационные товары», то есть информационные продукты, стоимость которых формируется не только в процессе производства, но и в процессах распространения и потребления аудиторией содержания, ведущих к возникновению целевых аудиторий, на которые «выходят» рекламодатели.

А. Моль подчеркивает, что в современном обществе «человек экономический» трансформируется в «человека социального», поскольку «в наше время все виды человеческой деятельности... уже не сводимы к обмену товаров, во всяком случае, без распространения понятий товарного обмена на такие нематериальные факторы, как сила идей, власть культуры, цена гениальности» [1].

Следовательно, ни экономическое, ни социальное бытие современного человека не возможно без его участия в процессах массовой коммуникации. Опираясь на это общее положение, можно сделать вывод для медиаиндустрии о том, что значительная часть стоимости массовой информации, то есть содержание СМИ, формируется в процессе межличностной и все больше массовой коммуникации. В результате происходит трансформация современного человека в «человека коммуникационного», что является сегодня важнейшей характеристикой современного общества. «Человек коммуникационный» – это член общества, бытие которого определяется и в значительной степени формируется информационными продуктами, создаваемыми СМИ и потребляемыми в процессах массовой/социальной коммуникации, а также коммуникационными отношениями и интересами индивида.

Таким образом, ценность/полезность информации (содержание СМИ) для аудитории формируется не только в процессе ее создания журналистами, редакционными коллективами, но и в процессе социального распространения, коллективного и индивидуального потребления аудиториями.

Концепция коммодификации аудитории напрямую связана с экономическими особенностями медиаиндустрии. Ф. Наполи исследовал аудиторию как основной «товар» СМИ [4]. Конкуренция на двух рынках оказывает большое влияние на медиаиндустрию, и последствий ее можно выделить несколько [2].

Во-первых, возникает прямая зависимость между рынком контента и рынком аудитории: контент-стратегии медиапредприятий определяются размером и структурой аудитории.

Во-вторых, внутри индустрии СМИ возникает отдельная форма деятельности, приносящая существенные прибыли, – медиаизмерения. Ф. Наполи выделяет отдельный рынок аудитории, на котором действует три типа компаний. Это предприятия СМИ, рекламодатели и медиаизмерительные организации [4]. Основанием, позволяющим выделить этот рынок, становится согласованная деятельность на нем всех трех типов организаций. Цель такой деятельности – моделирование поведения аудитории путем изучения характеристик аудитории и самих СМИ с учетом их структурных и индивидуальных особенностей, а также последующее тестирование новых типов медиа и содержания.

В-третьих, Ф. Наполи обращает внимание на большую сложность в выделении, описании и измерении целевой аудитории.

Он вводит несколько отличающихся друг от друга типов аудитории – предсказанную, измеренную и фактическую аудитории, только вместе формирующие единый продукт [4]. Предсказанная аудитория – это первый компонент конечного продукта, причем именно он, хотя еще не созданный, оказывается проданным рекламодателю. Измеренная аудитория – главная ценность на рынке аудитории, которая подтверждает или опровергает правильность контент-стратегии организаций СМИ по привлечению аудитории. Фактическая аудитория – это реальная аудитория, которую объективно нельзя описать полностью посредством первых двух понятий. Существует предположение, что реальную аудиторию вообще невозможно измерить, так как непонятно в течение какого времени и с каким вниманием аудитория потребляла контент СМИ.

Проанализировав концепции аудитории как «товара СМИ», следует выделить несколько обстоятельств. С одной стороны, они практически не учитывают роль социального (гражданского) и индивидуального (потребительского) компонента, поэтому точно определить, каковы окажутся структура и поведение аудитории в момент прочтения газетной статьи или просмотра фильма, пока не может никто. Особую роль здесь играют персонализированные предпочтения аудитории [3].

С другой стороны, в результате активного развития технологий СМИ, резкого увеличения числа каналов, способных распространять контент и рекламу, конкуренция за внимание и рекламодателей, и аудитории

возрастает. Вместе с сокращением времени, которое отводится потребителю конкретного массмедиа в условиях разнообразия информационных каналов, современный человек вынужден реагировать на возрастающие сложности современной жизни. Необходимость в постоянном повышении квалификации во вне рабочее время, увеличении интенсивности потоков городского транспорта, потребности в сохранении здоровья в условиях усиливающихся стрессов, важность ежедневного общения с семьей – эти и другие разнообразные аспекты современного образа жизни снижают внимание аудитории к СМИ, подчас превращая их в навязчивый бытовой фон.

Завоевание внимания аудитории становится смыслом деятельности медиаорганизаций, и потому всю большую актуальность приобретает концепция экономики внимания, в фокусе которой – внимание аудитории как основной редкий ресурс современной медиаэкономики [7].

Таким образом, экономика внимания создает рынок, на котором происходит обмен между медиапредприятиями, которые производят, перерабатывают и предоставляют медиаконтент аудитории, которая уделяет ему свое внимание.

Список литературы

1. Моль А. Социодинамика культуры: пер. с фр. / Предисл. Б. В. Бирюкова. – М.: Издательство ЛКИ, 2008. – 416 с.
2. Основы медиабизнеса: учебник для студентов вузов / под ред. Е.Л. Вартановой. –М.: Аспект Пресс, 2014. – 400 с.
3. Aris A., Bughin J. *Managing Media Companies: Harnessing Creative Value*/ A.Aris, J.Bughin. –UK: John Wiley & Sons Ltd, 2009. – 400 p.
4. Napoli P.M. *Audience Economics: Media Institutions and the Audience Marketplace* / P.M. Napoli. –New York: Columbia University Press, 2003. – 256p.
5. Picard R. *Media Economics. Concepts and Issues* / R.Picard. –Beverly Hills, CA: Sage, 1989. – P. 18-21.
6. Smythe D.W. *Communications: Blindspot of Western Marxism* // *Canadian Journal of Political and Society Theory*, 1977. –№1(3) – P. 1-28.
7. *Strategic Responses to Media Market Changes* / R.Picard (ed.). – Jonkoping International Business School, 2004. – P. 9.

РАЗВИТИЕ РЫНКА МАРКЕТИНГОВЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Стрелкова О.В.

Государственный университет – учебно-научно-производственный комплекс, г.Орел

В условиях инновационной экономики для эффективного распределения и продвижения новой продукции необходим комплекс профессионального маркетинга, позволяющий получить заданный результат с уровнем издержек, позволяющим компаниям выдерживать конкуренцию на рынке. При этом необходимо привлечение высококвалифицированного персонала с большим опытом работы в различных сферах маркетинга. В то же время на сегодняшний день наблюдается дефицит специалистов в сфере маркетинга, обладающих компетенциями, необходимыми для распределения и продвижения инновационной продукции на рынок. В связи с дефицитом привлечение этих специалистов представляет определенные трудности, не только финансовые, но и связанные с ограниченной доступностью специалистов необходимого уровня квалификации именно в определенной сфере, поэтому не все компании могут себе это позволить.

В связи с этим особое значение приобретает аутсорсинг маркетинга при продвижении на рынок инновационной продукции. На сегодняшний день услуги маркетингового аутсорсинга предлагают множество компаний, каждая из которых специализируется на выполнении разных процессов в различных областях экономики. Из-за отсутствия норм и стандартов в этой сфере часто возникает ситуация несопоставимости на стыках бизнес-процессов, выполненных разными маркетинговыми аутсорсинговыми компаниями. В результате снижается результативность всего процесса распределения и продвижения инновационной продукции на рынок.

Рассмотрим основные отличительные особенности функционирования маркетинга предприятий в условиях инновационной экономики.

Увеличение мощности коммуникационных каналов за счет активного использования современных информационных технологий влияет на скорость распространения инноваций, появлению их имитаций, что определяет необходимость в поиске новых средств защиты интеллектуальной собственности. Этот фактор оказывается наиболее важным при выборе компании-подрядчика для аутсорсинга маркетинга в сфере инновационной экономики, поскольку подрядчик обладает максимальным объемом информации об инновационном продукте, его особенностях и преимуществах для того, чтобы максимально эффективно продвигать продукт на рынок. В этой связи риски недобросовестного исполнения обязательств в части сохранения коммерческой тайны очень высоки.

Увеличение количества участников инновационного процесса и формирование долгосрочных связей между ними приводит к необходимости управления отношениями между данными субъектами, координации и согласования их целей и деятельности. Наличие одновременно нескольких подрядчиков в качестве маркетингового аутсорсинга имеет экономическую и стратегическую целесообразность. При этом возникают определенные противоречия между способами, сроками, видами и формами предоставления ими информации. Основной задачей здесь будет являться выстраивание потока маркетинговой информации по типу конвейера, когда каждый последующий подрядчик на оказание маркетинговых аутсорсинговых услуг будет учитывать информацию, полученную от предыдущего подрядчика, и соблюдать сроки оказания услуг и форму предоставления информации, необходимые для оптимизации работы следующего подрядчика.

Сокращение жизненного цикла товара определяет необходимость создания процессов переработки и утилизации устаревших продуктов, что особенно важно в современном обществе. Наиболее важным фактором при этом является вопрос сохранения окружающей среды и минимизации вредного воздействия на нее от переработки и утилизации устаревших продуктов. С точки зрения активного продвижения инновационной продукции на рынок большое значение будет иметь возможность донести до потенциальных потребителей информацию о том, что потребление нового инновационного продукта взамен устаревшего способствует сохранению окружающей среды. И заниматься вопросами переработки и утилизации должна специализированная компания, пользующаяся доверием потребителей и обладающая положительной репутацией, что, в свою очередь, также является продуктом маркетинговой деятельности по формированию общественного мнения и может быть отдано на аутсорсинг маркетинговым специалистам.

Формирование коммуникативных связей между участниками инновационного процесса приводит к определению ролей участников взаимодействия, активному обмену явного и неявного знаний, созданию и использованию новых методов продвижения продукции на рынок. Так, например, использование интернет технологий при продвижении инновационной продукции позволяет наиболее быстро решить проблемы известности, узнаваемости нового бренда, создать новые рынки сбыта, получить обратную связь об удовлетворенности потребителей качеством товара, что наиболее важно при принятии решения о дальнейшем массовом производстве.

Применение концепции ключевой компетенции привело к росту специализации хозяйствующих субъектов при снижении объемов партионности предоставления стандартных услуг, их индивидуализации в сочетании с возможностями информационных технологий, отказе от неконкурентных бизнес-процессов, что стало причиной повсеместного развития аутсорсинга. Основными причинами применения аутсорсинга является желание компаний увеличить производительность труда в собственных бизнес-процессах, снижение издержек и фокусировка на основной производственной деятельности, а также возможность использовать профессиональные компетенции и технические средства профильных специализированных компаний в областях, которые являются непрофильными, но необходимы для стимулирования инновационной деятельности самого предприятия.

Так, например, небольшое производственное предприятие может воспользоваться аутсорсингом маркетинговых услуг специализированной исследовательской компании для анализа рынка при разработке новой инновационной продукции, в части выявления неудовлетворенного спроса потребителей, а затем после создания нового продукта привлечь на аутсорсинг маркетинговую фирму для брендинга и продвижения на рынок.

Благодаря развитию аутсорсинга, а также итерационности создания и продвижения инновационных видов продукции, которые преобладают в условиях инновационной экономики, происходит размывание границ между внутренней и внешней маркетинговой средой компании.

За счет того, что новизна (инновационность) становится априорным синонимом качества и успешности товара, методы продвижения и совершенствования товаров характерные ранее для абсолютно новых и высокотехнологичных товаров становятся повсеместными и завоевывают популярность даже применительно к традиционным товарам. Типичные примеры – это использование краудсорсинговых технологий при продвижении продуктов, когда решение таких маркетинговых задач компании, как повышение известности новой марки товара, разработка нового продукта, формирование лояльности к бренду инновационной продукции,

опросы и тестирования потребителей передается широкому кругу специалистов с помощью публикации в открытом интернет-доступе.

Все вышесказанное позволяет сделать вывод, что в условиях инновационной экономики маркетинговая среда предприятия трансформируется в некую маркетингово-аутсорсинговую среду, отличительными особенностями которой являются стирание границы между внутренней и внешней маркетинговой средой организации, большие объемы информации необходимые для принятия решений при высоком уровне зашумленности входного сигнала, рост числа контрагентов при отсутствии возможности получения объективных данных об их потенциальном недобросовестном поведении, непропорционально высокий рост транзакционных издержек, активное использование единых форматов, стандартов, регламентов предоставления товаров и услуг и пр.

Введем здесь понятие маркетингово-аутсорсинговой среды распределения продукции как результат трансформации маркетинговой среды предприятия в условиях инновационной экономики, отличительными особенностями которой являются широкое распространение аут- и краутсорсинговых технологий, а также интеграция стандартов и информационных потоков в соответствии с данным определением.

В условиях инновационной экономики наибольший эффект при формировании стратегии и построении эффективных маркетинговых каналов распределения инновационной продукции возможен при создании маркетингово-аутсорсинговых центров как субъектов, которые институционализируют, управляют процессами создания и продвижения продукции на основе выявления специфики развития регионов по типу маркетингово-аутсорсинговой среды.

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УК ЖКХ

Мызникова Т.Н.

Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск

Вопросы эффективного функционирования системы жилищно-коммунального хозяйства представляют интерес практически для всех участников процесса создания и поддержания комфортных и оптимальных условий жизни людей, с одной стороны, и устойчивого роста обслуживающей их жилые компании, – с другой. Большое число документов, регулирующих деятельность коммунальщиков, принимаемое в настоящее время, является подтверждением заинтересованности со стороны государства в предоставлении качественных коммунальных услуг, а также и в эффективной работе самих управляющих компаний. Кроме того, практически все мы – собственники или наниматели жилья, зависим от объема и качества предоставляемых нам услуг. При этом, нареканий на соотношение качества и цены услуг становится все больше, что вызывает необходимость принятия дополнительных нормативных документов, в том числе и по регламентации деятельности предприятий ЖКХ, и по ограничению роста тарифов на услуги ресурсоснабжающих организаций. Кроме того необходим инструментарий, позволяющий составить объективное мнение об эффективности работы коммунальщиков. Все это обуславливает потребность разработки механизма, регулирующего оптимизацию финансовых потоков организаций, оказывающих коммунальные услуги.

При этом, жилищно-коммунальное хозяйство – это открытая система, финансовые интересы участников которой, нередко находятся в противоречии друг с другом. С одной стороны, – основной потребитель, – условно назовем его «собственник жилья» (это может быть и арендатор и наниматель и т.д.), заинтересован в получении услуги в полном объеме и по минимально возможным стабильным ценам. По данным статистических наблюдений автора данной публикации, не желают в силу разных причин оплачивать потребленные ресурсы и полученные услуги от 33 % до 42 % жителей многоквартирных домов. Как показали исследования, соблюдения финансовых обязательств собственниками жилья в отношении 28 Управляющих Компаний ЖКХ (УК ЖКХ) города Челябинска, проведенные автором в период с июля 2013 по июль 2014 года, большая часть неплательщиков отмечается в многоквартирных домах с общим числом квартирного фонда – от 300 и более. При этом существенной разницы в «возрасте» дома не выявлено. Основными причинами невыполнения обязательств в отношении УК ЖКХ являются (возможны были несколько вариантов ответа, опрос проводился анонимно): 28 % – низкое качество предоставляемых услуг или их неисполнение со стороны УК ЖКХ; 45 % – непонимание назначения платежа и принципов начисления; 63 % – отсутствие контроля и действенного механизма воздействия на неплательщика; 27 % – недоверие к обслуживающей компании; 7 % – другое. С другой стороны – компания,

обеспечивающая управление и приемлемое техническое состояние дома, заинтересована в максимизации сбора средств с населения и минимизации расходования этих средств.

Таким образом, полученные результаты позволяют предположить, что население недоверяет своим УК ЖКХ, которые по его мнению, нередко весьма обоснованному, занимаются удовлетворением собственных интересов, а недополученные финансовые средства от жильцов-неплательщиков «раскидывают» на общие квадратные метры площади жилого фонда и собирают с наиболее ответственной части квартиросъемщиков. К сожалению, жилищное законодательство сегодня не позволяет жильцам оперативно и эффективно воздействовать на свои УК. Практически невозможно в многоквартирном доме не только сменить компанию, но и получить от нее финансовый отчет за собранные и израсходованные средства. Особенно это актуально в многоквартирных домах, где даже собрать жильцов на собрание является большой проблемой.

Поэтому, обобщив мнения руководителей ряда общественных организаций и движений, функционирующих в области ЖКХ, жителей многоквартирных домов, а также руководителей УК ЖКХ г. Челябинска, автором настоящей публикации составлен перечень блоков, которые планируется включить в сбалансированную систему показателей, предназначенную для оценки качества функционирования УК ЖКХ, что может послужить действенным инструментом для составления максимально объективного рейтинга компаний.

За основу сбалансированной системы показателей взята система, предложенная Нортонем, который в сбалансированной системе показателей выделяет такие блоки, как «Финансы», «Клиенты», «Процессы» и «Развитие». Учитывая специфику ЖКХ, автором в данные блоки сгруппированы элементы, которые, по оценке специалистов в данной области, могут с той или иной степенью точности и объективности характеризовать деятельность УК ЖКХ:

Блок «Финансы» – помимо основных, включенных в финансовую отчетность показателей, по которым можно определить динамику развития компании (соотношение темпов роста прибыли, выручки и активов), включаем соотношение темпов сокращения дебиторской и кредиторской задолженностей, собираемости средств с населения, процентные соотношения расходования средств на содержание жилого фонда и содержание компании. Кроме того, в данный блок целесообразно включить соотношение темпов роста фонда заработной платы сотрудников УК ЖКХ и темпов роста затрат на благоустройство фонда.

Работа по наполняемости показателями данного блока продолжается и ряд коэффициентов, планируемых для включения в данный блок уточняются.

Блок «Клиенты» – в данном контексте рассматриваются собственники квартир и приравненные к ним лица. В этот блок включаем такие показатели, как «Наличие Совета дома», «Регулярность проведения отчетных собраний», «Количество судебных дел (решений) по взысканию задолженности по коммунальным платежам» и ряд других, находящихся в стадии обсуждения. В этом блоке предусмотрены критерии, характеризующие степень оперативности реагирования на жалобы клиентов и скорость удовлетворения заявок специалистами. Но учитывая, что жалобы и заявки могут иметь как объективный, так и субъективный характер, данная категория также находится в стадии доработки.

Блок «Процессы» предусматривает элементы (коэффициенты), характеризующие в натуральных измерителях качество и благоустройство жилого фонда: количество высаженных деревьев, цветов, наличие детских и спортивных площадок, чистота подъездов, дворов, стоянок автотранспорта и т.д. Часть из показателей данного блока оценивается не только в натуральных, но и денежных измерителях. При этом показатели также как и в двух предыдущих блоках рассматриваются в динамике.

Блок «Развитие» – последний блок, который можно было бы не выделять отдельно если бы рассматривали только положительную динамику по элементам предыдущих трех блоков. Но, с учетом мнения заинтересованных в разработке механизма качественной, очищенной от субъективности в составлении рейтинга УК ЖКХ, пришли к выводу о целесообразности включения в данный блок таких показателей, как: «Рост жилого фонда», «Удобство обслуживания клиентов», «Логистика» (информационная, транспортная и пр.), уровень механизации и автоматизации процессов по обслуживанию жилого фонда. Например, один из директоров УК ЖКХ, участвовавших в опросе, предложил включить в перечень показателей наличие элементов механизации при уборке придомовых территорий. Элементы, входящие в данные блоки, еще не являются окончательными, каковыми и не будут, вероятно, в перспективе, т.к. жилой фонд развивается, управляющие компании также не стоят на месте, что требует новых подходов в оценке их деятельности.

В настоящий момент составленный перечень элементов, характеризующих качество работы УК ЖКХ, представлен в виде математических коэффициентов, объединенных в матрицу, для решения которой составлена компьютерная программа, предназначена для составления рейтинга УК ЖКХ.

Пока идет экспериментальное формирование базы данных и разработка критериев с учетом «возраста» жилого фонда, его количества и ряда некоторых иных параметров, назначение которых в обеспечении объективности при принятии решений.

Таким образом, формируемая сбалансированная система показателей при оценке деятельности УК ЖКХ, представленная в виде компьютерной программы, может помочь собственникам жилья в принятии решения о выборе управляющей компании, а самой УК ЭКХ – увидеть проблемы, снижающие ее действенность и эффективность.

Список литературы

1. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию Р.С. Каплан, Д.П. Нортон Издательство: ЗАО «Олимп-Бизнес», М.: 2003, – 200 с.

ЭНЕРГОБЕЗОПАСНОСТЬ В СИСТЕМЕ ПРИНЦИПОВ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ходырева Т.В.

Краснодарский университет МВД, г.Краснодар

В современной экономике страны наблюдаются системные предпосылки к потере управления энергобезопасностью, выраженные прежде всего в отсутствии научных разработок к ее определению и управлению, превалировании технических аспектов безопасности над экономическими, отсутствии установления научно обоснованных критериев национальной энергобезопасности и реализации мероприятий и программ ее повышения. В то же время энергобезопасность сегодня относится к числу стратегических приоритетов развития национального топливно-энергетического комплекса России, что заявлено в Государственной энергетической политике и Государственной энергетической стратегии до 2030 г.

Для понимания сути энергобезопасности и ее роли в общей системе национальной безопасности нашей стране охарактеризуем результаты авторского научного поиска.

В актуальном понимании национальная безопасность России – состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, которое позволяет обеспечить конституционные права, свободы, достойные качество и уровень жизни граждан, суверенитет, территориальную целостность и устойчивое развитие Российской Федерации, оборону и безопасность государства[5]. При этом самостоятельным направлением национальной безопасности является экономическая безопасность, критериями которой определены:

1. Способность экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства
2. Зависимость экономики от импорта важнейших видов продукции и продовольствия, производство которых на необходимом уровне может быть организовано в стране
3. Уровень внешнего и внутреннего долга и возможности его погашения
4. Обеспеченность экономики стратегическими ресурсами и эффективность государственного контроля за их обращением
5. Уровень бедности, имущественной дифференциации населения и безработицы, максимально допустимые с позиции социально-экономической стабильности общества
6. Устойчивость финансовой системы
7. Рациональная структура внешней торговли
8. Доступность для населения образования, культуры, медицинского и социального обслуживания, пассажирского транспорта и массовых видов связи, а также жилья и коммунальных услуг
9. Поддержание научного потенциала страны и сохранение отечественных научных школ, обеспечение эффективного функционирования особо важных объектов науки
10. Сохранение единого экономического пространства и межрегиональных экономических отношений, обеспечивающих соблюдение общегосударственных интересов, исключая развитие сепаратистских тенденций
11. Обеспечение необходимого уровня государственного регулирования экономических процессов с целью формирования условий для нормального функционирования рыночной экономики. [3]

Отметим, что в рассматриваемом контексте энергобезопасность не вошла в число критериев экономической безопасности. Тем не менее, в государственной энергетической политике она заявлена в числе главных стратегических ориентиров вместе с энергетической, бюджетной и экологической эффективностью экономики [2]

Под энергетической безопасностью российское Министерство энергетики понимает состояние защищенности страны, ее граждан, общества, государства и экономики от угроз надежному топливно- и энергообеспечению. Эти угрозы определяются внешними (геополитическими, макроэкономическими, конъюнктурными) факторами, а также состоянием и функционированием энергетического сектора страны. [2] Отметим, что в данном определении превалирует технический аспект, энергобезопасность отождествлена с надежностью энергоснабжения, при этом его доступность авторами данного определения не рассматривалась в качестве критериально-оценочного показателя, что с одной стороны упрощает содержание системы оценки показателей энергобезопасности, а с другой – в значительной мере снижает содержательность данного понятия и эффективность управления энергетической безопасностью экономики России на его основе.

В дальнейшем авторы данного определения дифференцировали содержание энергобезопасности в части выделения и характеристики ресурсной, достаточности, экономической доступности, экологической и технологической допустимости. [2] Однако под экономической доступностью понимается рентабельность энергообеспечения при соответствующей конъюнктуре цен [2], что абсолютно неверно с методологической точки зрения, поскольку термин «доступность» применяется обычно в качестве характеристики, отражающей относительный уровень затрат для преодоления каких-либо препятствий.

Основными проблемами в сфере энергетической безопасности в трактовке авторов Энергетической стратегии России являются:

- высокая степень износа основных фондов топливно-энергетического комплекса (в электроэнергетике и газовой промышленности - почти 60 процентов, в нефтеперерабатывающей промышленности - 80 процентов);
- низкая степень инвестирования в развитие отраслей топливно-энергетического комплекса (за последние 5 лет объем инвестиций в топливно-энергетический комплекс составил около 60 процентов от объема, предусмотренного Энергетической стратегией России на период до 2020 года);
- монозависимость российской экономики и энергетики от природного газа, доля которого в структуре внутреннего потребления топливно-энергетических ресурсов составляет около 53 процентов;
- несоответствие производственного потенциала топливно-энергетического комплекса мировому научно-техническому уровню, включая экологические стандарты;
- слабое развитие энергетической инфраструктуры в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. [2]

На наш взгляд, данные моменты представляют собой системные проблемы развития отечественного ТЭКа, однако имеют весьма отдаленное отношение к надежному и доступному снабжению населения и корпоративных экономических субъектов, а также государства энергетическими ресурсами.

При описании системы стратегических целей и задач по управлению энергобезопасностью в масштабе страны Министерство энергетики России выделило следующие системные характеристики, нуждающиеся в улучшении:

- способность топливно-энергетического комплекса надежно обеспечивать экономически обоснованный внутренний спрос на энергоносители соответствующего качества и приемлемой стоимости;
- способность потребительского сектора экономики эффективно использовать энергоресурсы, предотвращая нерациональные затраты общества на собственное энергообеспечение;
- устойчивость энергетического сектора к внешним и внутренним экономическим, техногенным и природным угрозам надежному топливно- и энергообеспечению, а также его способности минимизировать ущерб, вызванный проявлением различных дестабилизирующих факторов. [2]

Как видно из приведенной системы целей, критерий доступности энергоресурсов для основных групп потребителей опять выпал из числа характеристик деятельности предприятий ТЭКа, нуждающихся в улучшении, а акцент опять смещен в сторону надежности энергоснабжения. При этом авторы данной стратегии совершенно упускают из виду то обстоятельство, что доступность и относительная стоимость энергоресурсов, ранее представлявшие значимое конкурентное преимущество российской экономики, сегодня становятся препятствием ее развития (в силу, например, ценовой дискриминации корпоративных субъектов различных видов экономической деятельности, немотивированных схем авансовой оплаты и т.д.)

Подводя итог сказанному отметим, что в нынешнем виде нормативно-правовое обеспечение процесса управления энергобезопасностью в российской экономике отличается декларативностью, расплывчатостью, и как следствие – недостаточной эффективностью.

Список литературы

1. Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (одобрена Указом Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608) <http://www.scrf.gov.ru/documents/15/23.html>
2. Государственная энергетическая политика. URL: http://minenergo.gov.ru/aboutminen/energostrategy/ch_5.php#12
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 27 декабря 1996 г. № 1569. URL: http://lawrussia.ru/texts/legal_524/doc524a880x659.htm
4. Приложение № 2 к Энергетической стратегии России на период до 2030 года. URL: http://minenergo.gov.ru/aboutminen/energostrategy/pr_2.php
5. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года. Утв. Указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537. URL: <http://www.scrf.gov.ru/documents/1/>

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦЕЛЕВЫХ СУБСИДИЙ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА НОВОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ВУЗОВСКОЙ СИСТЕМЫ¹

Гаджиев Н.Г.

(д.э.н., профессор, проректор по экономике и финансам)

ФГБОУ ВПО "Дагестанский государственный университет", г.Махачкала

Результатом реформы бюджетного учета становится формирование единой методологии и порядка составления, проверки, рассмотрения и утверждения бюджетной отчетности, в том числе:

- утверждение единого состава бюджетной отчетности;
- порядок составления квартальной и годовой бюджетной отчетности;
- порядок проведения внешней проверки годового бюджетной отчета, в том числе отдельно по отчетам главных распорядителей бюджетных средств;
- порядок рассмотрения и утверждения законодательным (представительным) органом отчета об исполнении бюджета (для федерального бюджета - одновременно с рассмотрением проекта бюджета на очередной финансовый год и плановый период).

В настоящее время одной из существенных новаций является создание в органах исполнительной власти подразделений внутреннего финансового аудита.

Новая концепция законодательного регулирования порядка рассмотрения и утверждения проекта федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год, направлена на упрощение этого порядка и его переориентацию на рассмотрение приоритетных направлений бюджетных расходов.

Исходя из этого основой современной организации финансово-экономической деятельности ВУЗа становится широко применяемая в мировой практике концепция (модель) " бюджетирования, ориентированного на результаты в рамках среднесрочного финансового планирования". Ее суть - распределение бюджетных ресурсов между администраторами бюджетных средств и (или) реализуемыми бюджетными программами с учетом или в прямой зависимости от достижения определенных результатов (предоставления услуг) в соответствии со среднесрочными приоритетами социально-экономической политики и в пределах прогнозируемых на долгосрочную перспективу объемов бюджетных ресурсов.

Как известно, целью реформирования любого бюджетного процесса является создание условий и предпосылок для максимально эффективного управления государственными (муниципальными) финансами в соответствии с приоритетами государственной политики. Следовательно, для этого требуется осуществить переход от управления бюджетными ресурсами (затратами) к управлению результатами, расширить самостоятельность и повысить ответственность участников бюджетного процесса и администраторов бюджетных средств в рамках среднесрочных ориентиров, перейти к формированию бюджета, исходя из целей и планируемых

¹Статья подготовлена в рамках проекта "Программа стратегического развития Дагестанского государственного университета", раздел 2 "Разработка систем информационно-аналитического обеспечения управления финансовыми и материальными ресурсами вуза".

результатов государственной политики, делегировать полномочия и ответственность за принятие решений на нижний уровень, сделать акцент на внутреннем контроле, а также проведении последующего внешнего аудита.

В этой связи реформирование бюджетного процесса должно сопровождаться реформированием бюджетной классификации, совершенствованием и расширением сферы применения программно-целевых методов бюджетного планирования. При этом совершенствование среднесрочного финансового планирования предполагает усиление роли данного инструмента в бюджетном процессе с последующим возможным переходом к 3-летнему бюджету.

Применительно к программно-целевым методам бюджетного планирования необходимо определить порядок составления и представления бухгалтерской (бюджетной) отчетности государственными бюджетными и автономными учреждениями. Практические аспекты, связанные с особенностями формирования бухгалтерской (бюджетной) квартальной и месячной отчетности государственными бюджетными и автономными учреждениями в текущем году, отражены в приказах Минфина России от 28.12.2010 г. №191н, от 25.03.2011 г. №33н, а с 2014 года с учетом совместного письма Минфина России и Федерального казначейства от 06.02.2014 г. № 02-07-07/4932, № 42-7.4-05/2.1-95.

Так, например, при формировании месячной отчетности необходимо учитывать, что для сбора и консолидации информации о суммах заключенных контрактов (договоров), предусмотренных к исполнению в 2014 году в рамках бюджетного финансирования по сети подведомственных учреждений Минобрнауки вводится ежемесячная форма "Стройка (контракт)". Данная форма заполняется учреждениями, получившими от Минобрнауки России полномочия для осуществления бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства. Форма заполняется до 10 числа каждого месяца.

Она состоит из 2-х разделов. Первый раздел заполняется по актуальной бюджетной классификации из предложенного перечня (гр.1), по утвержденным годовым бюджетным ассигнованиям (гр.2) и сумме заключенных контрактов (договоров) (гр.3). При этом процент контрактации (гр.4) рассчитывается автоматически.

Второй раздел содержит информацию о факторах, повлиявших на объем заключенных контрактов (договоров) и динамику их заключения. Пояснения, приводимые в этом разделе, должны быть достаточно подробными. В последующем подписанные формы на бумажном носителе представляются в составе квартального отчета. Данные по финансированию можно проследить в системе ИАС "Мониторинг", подсистема ФАИП.

При составлении квартальной отчетности следует также учитывать, что в части бюджетной отчетности в ее состав входят формы 0503127, 0503164.

Форма 0503164 "Сведения об исполнении бюджета" формируется после заполнения формы 0503127. Подлежат объяснению показатели, по которым исполнение на 01.04.2014 г., 01.07.2014 г., 01.10.2014 г. составило соответственно менее 20%, 45%, 70%.

По новому заполняется гр.7 формы 0503164 "Причины отклонений от планового (прогнозного) показателя". При ее заполнении теперь следует указать код причины, повлиявший на наличие указанных отклонений.

Анализ и исследование факторов и причин отклонений в сфере выполнения обязательств и других финансовых взаимоотношений позволяет нам представить их классификацию в следующем виде:

01- отсутствие необходимых нормативных документов, определяющих порядок выделения и (или) использования средств бюджетов;

02- длительность проведения конкурсных процедур, длительность конкурсного отбора субъектов Российской Федерации; отсутствие или необходимость корректировки проектно-сметной документации; наличие ограничений по выполнению работ и финансированию строек и объектов, включенных в федеральную адресную инвестиционную программу;

03- длительность процедур проведения эмиссии акций и передачи их в собственность Российской Федерации; осуществление взносов в уставные капиталы открытых акционерных обществ в сроки, предусмотренные договорами;

04- более медленные, чем планировалось, темпы реализации проектов, в том числе в рамках соглашений с международными финансовыми организациями; перенос сроков реализации международных проектов (программ);

05- нарушение подрядными организациями (субъектами Российской Федерации) сроков исполнения и иных условий контрактов (соглашений); несвоевременность представления исполнителями работ, поставщиками документов для расчетов;

06- поэтапная оплата работ в соответствии с условиями заключенных государственных контрактов, договоров (соглашений) о предоставлении субсидий; оплата работ «по факту» на основании актов выполненных работ;

07- экономия, сложившаяся по результатам проведения конкурсных торгов;

08- курсовая разница;

09- сезонность осуществления расходов;

10- проведение реорганизационных мероприятий;

11- иные причины (подробно раскрывается в текстовой части Пояснительной записки (ф. 0503160).

Одновременно с представляемой квартальной бюджетной отчетностью автономные и бюджетные учреждения составляют и представляют отчетность в соответствии с приказом Минфина России от 25.03.2011 г. № 33н в объеме следующих форм:

Отчет об исполнении учреждением плана финансово-хозяйственной деятельности (ф. 0503737) - представляется отдельно по видам финансового обеспечения;

- Сведения об остатках денежных средств учреждения (ф. 0503779);

- Отчет об использовании субсидии на иные цели;

- Текстовая часть формы 0503760. В составе текстовой части представляется также форма «Пояснения к ф. 0503779», в которой указываются факторы, оказавшие влияние на сумму остатков денежных средств на счетах учреждений по состоянию на отчетную дату.

- Федеральные университеты в составе квартальной отчетности дополнительно представляют форму «Субсидия «Программа развития федеральных университетов»».

В условиях существенного изменения подходов к формированию отчетности ВУЗов эффективность проектов и программ по общественно значимым нововведениям, особенно разрабатываемых и реализуемых на бюджетные средства, становится важнейшим объектом внимания государственного и общественного контроля. В большей степени это связано с необходимостью объективной оценки социально-экономической эффективности государственных расходов.

Существующая до настоящего времени в Российской Федерации система бюджетных учреждений, в т.ч. и ВУЗы, были сформированы в иных социально-экономических условиях и по этой причине функционируют в отрыве от современных подходов государственного управления, от принципов оптимальности и достаточности для предоставления государственных и муниципальных услуг.

Следовательно, в новых условиях нормативно-правовые акты, регламентирующие государственный внешний контроль, должны создавать правовую основу для решения такой важной задачи как определение основных направлений проверок законности и правильности распределения бюджетных средств, а также оценки эффективности их расходования.

На данном этапе развития российской ВУЗовской системы основные направления финансового контроля могут быть представлены в следующем виде:

- обоснованность составления плана финансово-хозяйственной деятельности и достоверности отчетности по выполнению государственного задания;

- правильность использования целевых субсидий федерального бюджета на оплату труда работников;

- правильность использования целевых субсидий федерального бюджета на выплату стипендий студентам, и компенсационные выплаты студентам - сиротам;

- правильность использования целевых субсидий федерального бюджета на строительство, на текущий и капитальный ремонты административных зданий;

- операции на лицевых счетах, кассовые операции, расчеты с подотчетными лицами, расчетные операции в части использования целевых субсидий федерального бюджета;

- правильность заключения и исполнения государственных контрактов (договоров) в части целевых субсидий;

- правильность учета и сохранности основных средств и материальных запасов, состояние бухгалтерского учета и отчетности при использовании целевых субсидий;

- при необходимости могут быть подвергнуты проверке и другие направления финансово-хозяйственной деятельности.

Список литературы

1. Гаджиев Н.Г., Ахмедов А.З., Гаджиев Т.Н. Проблемы внедрения управленческого учета в высших учебных заведениях // Экономический анализ: теория и практика, № 3, 2013, С. 9-14..

2. Гаджиев Н.Г., Ахмедова Х.Г., Лугуева Д.Г. Моделирование как способ совершенствования системы управления финансово-экономической деятельностью вуза// Экономика образования. - 2013, №2, С.21-31.
3. Гаджиев Н.Г., Ахмедов А.З., Гаджиев А.Н., Кадиев Р.К. Формирование системы управленческого учета как фактор повышения эффективности контрольно-аналитических функций управления затратами// Вестник Дагестанского государственного университета. - 2013, №5, С. 5-13.
4. Гордин В.И., Самарин Н.В. Роль системы внешнего финансового контроля и контрольно-счетных органов в совершенствовании муниципального управления экономикой и бюджетно-финансовой политикой индустриального (регионального) центра // Региональная экономика: теория и практика, № 6, 2014, С. 20-29.
5. Казакова Н.А., Федченко Е.А. Анализ и контроль бюджетной эффективности в условиях реформирования государственного сектора // Финансовая аналитика: проблемы и решения, № 3, 2013, С. 10-18.
6. Рабаданов М.Х., Гаджиев Н.Г., Гаджиев А.Н., Гаджиев Т.Н. Информационно-аналитическое обеспечение управления и контроля движения денежных средств в бюджетной организации (на примере ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»)// Региональная экономика : теория и практика - 2013, №47.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОЧТОВЫХ ОПЕРАТОРОВ И ПОЧТОВО-СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ СТРАН УЧАСТНИЦ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Маганов В.В.

(к.э.н., докторант кафедры «Банковское Дело»)

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

Сегодня в силу ряда внутренних (перманентный отзыв лицензий у кредитных организаций Банком России) и внешних (финансовые санкции западных стран) обстоятельств особенно остро возникает вопрос о создании собственного устойчивого финансового института, способного одновременно нести ряд государственных и социальных функций. Таким финансовым институтом внутренней генерации финансов и уверенности, должна стать современная Почтовая или Почтово-сберегательная система. Для сравнительного анализа текущей тенденции и перспектив развития и реформирования этого рынка, была взята зона стран Таможенного союза (Республика Беларусь, Республика Казахстан, Республика Кыргызстан (как потенциальный участник)), произведён анализ почтовых систем и их почтово-сберегательного потенциала.

Республика Беларусь - республиканское унитарное предприятие РУП «Белпочта» выполняет свою главную миссию - предоставление услуг почтовой связи для населения, органов государственного управления, предприятий и организаций. «Белпочту» отличает строгое соблюдение всех стандартов по приему, обработке, пересылке и доставке всех видов почтовых отправлений, бесперебойная работа техники и транспорта, внедрение и использование новых технологий[1]. На сегодняшний день РУП «Белпочта» представляет собой единый производственно-технологический комплекс, включающий в себя 6 областных филиалов, филиал «Узел специальной связи», производство «Минская почта» и автотранспортное производство, 117 районных узлов почтовой связи, около 4000 отделений почтовой связи (из них почти 3000 - в сельской местности), 11 800 доставочных участков и 11 200 почтальонов, по данным на конец 2013 года общая численность сотрудников составляет 27,8 тысячи человек.

На сегодняшний день к основным видам оказываемых «Белпочтой» услуг относятся[2]: отправления по Белоруссии (в том числе экспресс-почтой); международные отправления; партионные почтовые отправления для компаний, которые пользуются услугами почты на регулярной основе; гибридная почта; международная экспресс-почта (EMS Belarus); подписка на периодические печатные издания; прямая почтовая рассылка; услуги таможенного агента и складов временного хранения; финансовые услуги: депозиты «Приорбанка», выплата пенсий и пособий, денежные переводы, межрегиональные платежи, обслуживание держателей банковских пластиковых карточек, погашение кредитов банков, слуги Webmoney[3].

Имея широкую сеть отделений почтовой связи, РУП «Белпочта» предлагает клиентам различные финансовые услуги. Оснащенность всех отделений почтовой связи специальными компьютерными системами позволила РУП «Белпочта» предоставлять клиентам различные финансовые услуги даже в самых отдаленных сельских населенных пунктах. Разработан план модернизации на 2013-2015 годы, который качественно изменит характер работы почтальонов особенно в сельской местности. Предполагается формирование более 40 передвижных ОПС в 2013-2015 гг. что предусматривает собой повсеместный переход на доставку почтовых отправлений на селе почтальонами и автотранспортом[4].

Республика Казахстан - АО «Казпочта» - является национальным почтовым оператором и финансовым супермаркетом одновременно. АО «Казпочта» - национальный оператор почтовой связи, представляющий Республику Казахстан в мировом почтовом сообществе с 1992 года. Казахстан является членом «Всемирного почтового союза», включив тем самым свою территорию в единое почтовое пространство для взаимного обмена почтовыми отправлениями[5].

Успешная деятельность АО «Казпочта» обусловлена устойчивым социально-экономическим развитием Казахстана, растущим благосостоянием его граждан, являющихся пользователями почтовых и финансовых услуг, а также проведением разумной инвестиционной политики компании и внедрением современных инновационных технологий.

В настоящее время акционерное общество «Казпочта» имеет самую разветвленную сеть почтовых отделений, покрывающую практически всю территорию Республики Казахстан, включающую 3487 отделений, из которых 617 находятся в городах и 2768 - в сельской местности, около 22 000 человек персонала [6].

«Казпочта» провела программу модернизации и интенсивного отраслевого развития в два этапа: 2005-2007 годы - этап модернизации материально-технической базы национального оператора почты и внедрения современных технологий, 2008- 2010 годы - этап эффективного развития инфраструктуры, способной обеспечить свободный доступ к почтово-сберегательным услугам на уровне международных стандартов по всей территории страны [7].

АО «Казпочта» является практически единственным поставщиком почтово-сберегательных услуг в сельской местности. В этой связи развитие в Казахстане почтово-сберегательной системы имеет высокую социальную значимость. А реализация Программы позволило государству получить устойчивый финансовый эффект. В рамках реализации Программы также ставилась задача повысить качество общедоступных услуг, увеличив частоту перевозки почты и снизив сроки её доставки - это позволит укрепить позиции национального оператора на перспективных рынках, включая курьерские услуги, периодическую печать, кроме того, расширился перечень услуг «Казпочты» за счет внедрения смарт-карт и развития сети терминалов, население получило доступ к сберегательным инструментам.

Для казахстанцев в ближайшие годы почта станет своеобразным супермаркетом, где можно будет и получать деньги по карточкам (для чего устанавливаются банкоматы), и отправлять их в другие города и страны, и здесь же оформлять страховку, вкладывать деньги в ценные бумаги, получать вознаграждения по вкладам и многое другое. И все это можно будет делать быстро благодаря внедрению корпоративной информационной системы автоматизации.

«Казпочта» предоставляет широкий спектр как почтовых, так и финансовых, агентских и прочих услуг, а также является системой, через которую проходят информационные, денежные и товарные потоки [8].

Почтовые услуги: общедоступные услуги почтовой связи; услуги по пересылке регистрируемых почтовых отправлений; услуги ускоренной и курьерской почты; распространение печатных изданий по подписке и их реализация; реализация филателистической продукции; иные услуги почтовой связи в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

Финансовые услуги: прием коммунальных, налоговых и других платежей; денежные переводы; выплата пенсий и социальных пособий; выплата заработной платы; расчетно-кассовое обслуживание; инкассация; прием и выдача депозитов; интернет-банкинг для юридических лиц; валютно-обменные операции с наличной иностранной валютой; агентские услуги по кредитованию населения банками второго уровня; агентские услуги страхования; выпуск платежных карточек; брокерская, дилерская и трансфер-агентская деятельность.

Логистические услуги: сортировка, складирование, управление запасами; магистральная транспортировка, отслеживание отправлений.

«Казпочта» первой на территории СНГ (Союз независимых государств)сформировала полноценную почтово-сберегательную систему, и пока остается единственной, её внедрившей. Результаты деятельности АО «Казпочта» по созданию полноценной почтово-сберегательной системы были признаны успешными Региональным содружеством в области связи, а модель развития новой почтовой системы в Казахстане рекомендована как перспективный путь развития для почтовых администраций стран Содружества [9]. Особое внимание в компании уделяется модернизации задействованных производственных фондов. Так, в 2006 году на развитие почтово-сберегательной инфраструктуры было инвестировано свыше 2,5 млрд. тенге, что способствовало капитальному обустройству производственных объектов, компьютеризации розничной сети, обновлению почтового оборудования и транспортного парка.

АО «Казпочта» уделяет большое внимание укреплению менеджмента, обучению персонала, модернизации почтовой связи, формированию конкурентоспособной почтово-сберегательной системы и внедрению

современных информационно-технологических схем, способствующих повышению качества обслуживания и оказываемых потребителям услуг.

Социально-экономическая значимость предоставляемых услуг для регионов «Казпочтой» трудно переоценить. Сегодня почтовая связь является перспективной, динамично развивающейся и одной из самых социально значимых отраслей Казахстана. Компания обладает самой широкой сетью, охватывающей наиболее труднодоступные районы страны.

Почта всегда пользовалась и до сих пор пользуется доверием у населения страны, особенно в сельской местности, где в большинстве поселков, аулов информационным центром является почтовое отделение. Вернуть почтовой отрасли свои широкие «народные полномочия» – одна из стратегических задач на ближайшую перспективу [10].

В Компании уделяют особое внимание развитию почтово-финансовых услуг в сельской местности, так как по мере интенсивного внедрения услуг «электронного правительства» рост числа интернет-пользователей сельских отделений почты будет расти.

По мере дальнейшего развития почтово-финансового сектора в сельской местности, любой его житель сможет отправить или получить «физическое» отправление, решить вопрос с сервисами «электронного правительства», сделать заказ на покупку через электронный торговый портал. Также к его услугам будет широкий комплекс финансовых услуг.

Этим государство гарантирует все необходимые услуги в сельской местности, что имеет серьезное значение для внутренней политики. Таким образом, выполняется социальная миссия государства – население сельских территорий получает те же возможности, что и жители крупных городов страны. В целях повышения социальной ответственности Компания внедрила специальные передвижные отделения почтовой связи, способные добираться до самых отдаленных поселков и аулов, и на месте оказывать весь спектр услуг. Это еще больше подтверждает важное социальное значение Компании в условиях ограниченного доступа многих коммерческих финансовых институтов в отдаленных сельских регионах.

Республика Кыргызстан - государственная почтовая связь в лице Государственного предприятия «КыргызПочтасы» занимает важное место в структуре отрасли связи и инфраструктуре регионов Кыргызской Республики, имеет самую разветвленную в республике сеть территориальных филиалов и отделений почтовой связи - 922 объекта по всей республике и является самофинансируемым хозяйствующим субъектом со статусом единого юридического лица [11]. Сеть государственной почтовой связи республики, обеспечивающая предоставление этих услуг, построена с учетом административно-территориального деления регионов республики и включает: государственное предприятие «КыргызПочтасы» (головное предприятие); 4 почтовых филиала областного уровня (выполняют контрольно-надзорные функции); 44 филиала районного и городского уровня (непосредственно выполняющие производственно-эксплуатационную деятельность); филиал «Бишкекский почтамт» (производственные функции); филиал «Центр международных и внутриреспубликанских перевозок почты» (ЦМВРПП); 870 отделений почтовой связи в составе территориальных филиалов районного и городского уровня, в том числе филиала «Бишкекский почтамт».

Общая численность работников «КыргызПочтасы» составляет около 4000 человек. Протяженность 150 республиканских маршрутов перевозки почты составляет 24463 км в оба конца. Перевозка почты осуществляется: до областных и районных центров - 5 раз в неделю, до отделений связи - 3 раза в неделю.

Сеть государственной почтовой связи республики предоставляет услуги: по приему, обработке, отправке и доставке денежных переводов, письменной корреспонденции, посылок; по распространению периодической печати; по выплате пенсий и пособий; прочие (прием оплаты различных коммунальных услуг от населения: за электроэнергию, горячее и холодное водоснабжение, газ, телефонную связь, теплоснабжение, услуги операторов сотовой связи и ОАО «Кыргызтелеком» и т.п.); прием платежей за административные штрафы нарушителей правил дорожного движения ГУБДД, технический осмотр автотранспортных средств, налоги на движимое имущество 4-ой группы, экологический осмотр автотранспортных средств.

Несмотря на интенсивное развитие новых информационно-телекоммуникационных технологий, традиционные услуги почтовой связи продолжают играть важную социальную роль в обеспечении населения Кыргызской Республики наиболее доступными средствами связи.

Миссия государственного предприятия «КыргызПочтасы» является обеспечение доступности и надежности в удовлетворении потребностей населения в жизненно-важных почтовых, почтово-сберегательных, финансовых, информационных и других услугах на всей территории Кыргызской Республики.

Цели – самоокупаемость, повышение рентабельности и прибыльности, повышение социально-экономического статуса. Задачи - совершенствование системы управления, совершенствование учетной политики и взвешенная бюджетная политика, системный анализ и оптимальная финансово-экономическая политика,

модернизация и развитие материально-технической базы, постоянное повышение квалификации персонала, повышение уровня оплаты труда, постоянное улучшение производственной деятельности, снижение издержек производства, развитие почтово-сберегательной системы, внедрение новых услуг. Ещё в августе 2004 года был принят закон № 119 «О почтово-сберегательной системе», который устанавливал правовые основы деятельности почтово-сберегательной системы Кыргызской Республики, определял её основные принципы, цели, задачи и функции, сферу деятельности, структуру, ответственность за обеспечение и осуществление целей и задач, возложенных на почтово-сберегательную систему Кыргызской Республики[12].

Однако дальнейшее развитие данного нормативного документа произошло только в марте 2013 года, когда вице-премьер-министр Кыргызстана Тайырбек Сарпашев провел встречу с коллективом на предмет реформирования государственного предприятия «КыргызПочтасы» и создании на его базе полноценной почтово-сберегательной системы.

В результате внутренних реформ планируется увеличить количество отделений почты до полутора тысяч, сотрудников - до 11 тысяч человек, и значительно расширить спектр услуг «КыргызПочтасы»[13].

Если сегодня почта стандартно принимает платежи за коммунальные услуги и выплачивает пенсии, то в будущем к ним планируется добавить: электронные платежи, гибридная почта, доставка извещений об оплате коммунальных услуг и товаров интернет-торговли, логистика, доступ к Интернет, полноценные банковские операции и депозитные счета. В частности одной из задач, является открытие каждому жителю Республики Кыргызстана текущего счёта в обновлённом почтово-сберегательном учреждении[14]. Реформирование почтового оператора должно проходить в свете «Национальной стратегией устойчивого развития Республики Кыргызстан на 2013-2017 годы».

Российская Федерация – Федеральное государственное унитарное предприятие ФГУП «Почта России» создано Распоряжением Правительства от 05 сентября 2002 года №1227-р. 13 февраля 2003 года проведена государственная регистрация предприятия, принят Устав[15].

На базе разрозненных управлений почтовой связи создана сеть филиалов ФГУП «Почта России», внедрена принципиально новая система управления региональными структурами почтовой связи на основе единых учетных принципов бухгалтерского, налогового и управленческого учетов.

Сегодня Почта России включает в себя 86 филиалов, около 42000 объектов почтовой связи, оказывающих услуги почтовой связи на всей территории Российской Федерации, включая все города и сельские населенные пункты. Один из самых больших трудовых коллективов почтовых работников – около 380000 сотрудников. Ежегодно почтовые работники России принимают, обрабатывают и доставляют более 1,5 млрд. писем, 48 млн. посылок и 113 млн. ед. денежных переводов[16].

Всего Почта предлагает своим клиентам свыше 80 почтовых, финансовых, инфокоммуникационных и прочих услуг. Через почтовые отделения осуществляется доставка пенсий и пособий, а также подписных печатных изданий. В отделениях почтовой связи можно оплатить коммунальные услуги, получить и погасить банковский кредит, обналичить денежные средства с пластиковых карт, оформить страховку, приобрести лотерейные, железнодорожные, авиа- и театральные билеты, а также товары народного потребления. Кроме того, в пунктах коллективного доступа желающие могут выйти в Интернет, отправить и получить электронную почту, распечатать документ и другие услуги.

В результате проведенных структурных изменений предприятие стало привлекательным как для физических лиц, которые теперь могут воспользоваться широким спектром разнообразных услуг в почтовых отделениях, так и для корпоративных клиентов, которым предлагаются сетевые сервисы Почты. В целях повышения качества почтовых услуг Почта России регулярно проводит мероприятия, направленные на оптимизацию работы сети почтовой связи, модернизирует логистические, технические и технологические схемы работы. Организуются новые магистральные автомобильные и железнодорожные маршруты, обновляется парк автомобилей и почтовых вагонов. Почта России также реализует программу создания сети автоматизированных сортировочных центров.

Почта России активно работает не только над расширением спектра услуг, оказываемых населению, но и над повышением их качества. С 2005 года на предприятии реализуется проект по разработке и внедрению системы менеджмента качества. В настоящее время уже почти половина всех филиалов Почты России получили сертификаты о соответствии требованиям международного стандарта ИСО 9001:2000 в отношении оказания почтовых (письменная корреспонденция, посылки, экспресс-почта) и финансовых (почтовые переводы, доставка пенсий, прием платежей) услуг.

Сегодня почта по-прежнему играет важную роль в жизни людей. Отделения почтовой связи доступны во всех даже самых отдаленных уголках страны. И именно сюда люди стремятся за большей частью наиболее необходимых услуг. Стратегической задачей национального почтового оператора в настоящий момент является

повышение качества обслуживания в отделениях связи. А это значит, что предприятие продолжит реконструкцию своих отделений по всей стране, будет развивать культуру обслуживания клиентов, добиваться того, чтобы люди чувствовали себя на почте более комфортно.

Одна из актуальнейших задач Почты – это улучшение качества обслуживания клиентов, сделать отделения связи максимально привлекательными для посетителей, а это в большей мере зависит от человеческого фактора. При этом, учитывая преимущества национального почтового оператора – развитую сеть представительств в регионах, Почта стремится сделать более доступным для всего населения страны широкий спектр наиболее востребованных услуг.

Почта России стремится сохранить и повысить спрос на традиционные для почтового оператора услуги. Достижение этой цели возможно за счет внедрения дополнительных сервисов, инновационных технологий и передовых решений обработки отправлений, а также в результате оптимизации основных процессов, в том числе логистических. В этой связи почтовый оператор ведет активные работы по внедрению навигационно-информационных решений ГЛОНАСС. Среди инновационных сервисов Почты России сегодня практически во всех отделениях почтовой связи представлена услуга «КиберПочт@». На базе пунктов коллективного доступа в Интернет почтовый оператор начал предоставлять доступ к государственным и муниципальным услугам. Уже подписаны рамочные соглашения с 17 субъектами РФ о сотрудничестве в этой области. В планах предприятия распространить эту практику по всей территории страны.

В частности, на рынке услуг экспресс-доставки, где наблюдается смещение интереса потребителей в сторону более доступных продуктов, ключевым преимуществом «EMS – Почта России» становится качество по доступной цене. Сегодня растет популярность дистанционной торговли, в том числе торговли по каталогам. Таким образом, основной задачей Почты России на этом рынке в ближайшей перспективе является сохранение и расширение клиентской базы, для чего будет проводиться планомерная работа по повышению качества оказания почтовых услуг и пересмотру тарифов в интересах клиентов. Планируется пересмотр схемы оплаты услуг почтовой связи, обеспечение возможности предоставления корпоративным клиентам отсрочки платежа и другое.

Еще одним перспективным направлением развития бизнеса Почты России является прием коммунальных платежей. В условиях экономического кризиса основные поставщики коммунальных услуг переводят сбор платежей на аутсорсинг, а в качестве партнера, как правило, выбирают Почту, традиционно предоставляющую финансовые услуги населению и обеспечивающую своим клиентам качественный и современный сервис.

С учетом планов по развитию бизнеса и открывающихся в настоящее время возможностей, а также исходя из понимания необходимости комплексных структурных преобразований Почтой России были разработаны ряд программ - «Программа модернизации инфраструктуры почтовой связи РФ 2011 года», «Программа инновационного развития ФГУП «Почта России» до 2015 года» и «Стратегия развития ФГУП «Почта России» на 2012-2016 годы»[17]. Для осуществления столь масштабных инвестиционных вливаний в почтовую отрасль предполагается непосредственное и пропорциональное (50/50) участие государства и самой Почты России.

В целом реализация Программ обеспечит:

- в части почтовых услуг: доведение параметров качества услуг до базового уровня развитых стран; увеличение объемов услуг на 60-70% за счет роста их качества и системной работы с клиентами;

- в части финансовых услуг: интеграцию всех финансовых услуг предприятия в рамках пунктов продажи финансовых услуг; развитие сотрудничества финансовых институтов и Почты России как дистрибутора их услуг; повышение качества и технологического статуса услуги по доставке пенсий; развитие системы почтовых переводов на базе технологии ускоренных и безадресных переводов, а также системы обслуживания держателей банковских карт на основе прямого обмена информацией между Почтой и банком;

- в части сетевых и инфокоммуникационных услуг: организацию сети «почтовых магазинов» различных форматов и увеличение объемов розничной торговли в 2 раза; развитие сотрудничества с операторами мобильной связи и расширению продаж коробочных продуктов, телефонных аппаратов, аксессуаров; повышение эффективности работы Пунктов коллективного доступа, рост числа их пользователей за счет увеличения скорости доступа и расширения количества сервисов;

- в части услуг подписки: развитие системы приема заказов на подписку; ускорение сроков доставки; удержание тарифа на подписку на текущем уровне при условии сохранения бюджетных компенсаций недополученных доходов; повышение сохранности доставляемых подписных изданий.

Приоритетом на ближайшую перспективу для Почты России является развитие финансового направления. Почтовый оператор открыт для сотрудничества с финансовыми институтами и уже сегодня на базе сети почтовых отделений можно воспользоваться страховыми услугами, получить или осуществить перевод денежных средств, как по России, так и за рубеж, оформить или погасить кредит, оплатить услуги сотовой связи.

Можно выделить два основных рынка, где Почта в последнее время ведёт себя очень активно, это рынок банковских услуг и активно развивающийся рынок микрокредитов. Непосредственно Почта России не принимает вклады и не выдает кредиты из-за отсутствия этих операций в почтовой лицензии, оказание банковских услуг идёт при взаимодействии с банками партнёрами, такими как Связь-банк и «Московский муниципальный банк – Банк Москвы». В тоже время, например «DeutschePostbank» предлагает клиентам широкую линейку продуктов, в которую входят, в частности, расчетные услуги, услуги по привлечению средств во вклады, финансовые продукты, связанные с обслуживанием малого и среднего бизнеса, заключение договоров страхования и другие.

Активно ведутся консультации и переговоры в органах законодательной и исполнительной власти, по созданию специализированного Почтового банка (Почто-банка), что неизбежно приведет к тому, что число государственных финансово-кредитных структур возрастет и, следовательно, еще больше ужесточится конкуренция между ними.

Таблица 1

Почтовые и почтово-сберегательные системы стран Таможенного союза.

Страна	Почтовые услуги	Логистические услуги	Интернет и интернет торговля	Финансовые услуги	Государственные услуги	Почтово-сберегательная система
Белоруссия	Да	Да	Да	Да	Да*	Нет
Казахстан	Да	Да	Да	Да	Да**	Да
Кыргызстан	Да	Нет	Нет	Да	Нет	Нет***
Россия	Да	Нет	Да	Да	Да****	Нет*****

*услуги таможенного агента, **услуги единого информационного окна гос. услуг, ***идёт активная работа по созданию почтово-сберегательной системы, **** выдача пенсий и пособий, ***** вопрос о создании Почто-банка находится на стадии проработки.

Список литературы

1. Вестник связи №5 (121) 2013 год, раздел модернизация «Модернизация – путь к совершенству».
2. www.belpost.by «О нас».
3. <http://finance.tut.by/news376239.html> Портал «Финансы тут»- «По данным на 2010 год пенсии можно будет получать в любом почтовом отделении независимо от места жительства».
4. Вестниксвязи №1 (123) 2014 год, «Быстро, просто, выгодно» - интервью генерального директора РУП «Белпочта» Ирины Саксоновой».
5. <http://www.kazpost.kz/ru/categories/o-kompanii> «О компании».
6. Годовой отчет АО «Казпочта» за 2012 год с.11.
7. ИНТЕРФАКС-КАЗАХСТАН, Астана, 21 октября 2004 года –«Правительство Казахстана утвердило программу развития почтово-сберегательной системы республики на 2005-2010 годы».
8. Годовой отчет АО «Казпочта» за 2012 год с.14.
9. <http://www.e.grossbuh.kz/> электронные журналы – журнал «Баланс» «9 октября в Казахстане отмечают всемирный день Почты» страница 9, №10 (88), октябрь 2012 года.
10. Годовой отчет АО «Казпочта» за 2012 год с.17.
11. <http://kyrgyzpost.kg/ru/> «О компании».
12. http://kenesh.kg/RU/Articles/3539-zakon_kyrgyzskoj_respubliki_o_pochtovosberegatelnoj_sisteme_.aspx «Портал законодательных инициатив Кыргызстана»
13. <http://kyrtag.kg/news/detail.php?ID=95730> «Информационно-деловой портал Кыргызстана» 14 сентября 2012 года.
14. <http://www.open.kg/about-kyrgyzstan/kyrgyz-economy/finance/page,2,737-finansovaya-stabilizaciya.html> Портал открытый Кыргызстан - «Финансовая стабилизация» 01 августа 2014 года.
15. «Российская газета» от 11 сентября 2002 г. №171, в Собрании законодательства Российской Федерации от 9 сентября 2002 г. №36 ст. 3511.
16. <http://www.russianpost.ru/rp/company/ru/home> «Компания».
17. «RussianpostStrategy2012-2016» -совместно разработанная с The Boston Consulting Group (BCG).

УСЛОВИЯ СБАЛАНСИРОВАННОГО РОСТА КОМПАНИИ

Романенко О.А.

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

В России растет спрос на современные технологии стратегического управления. Стратегия компаний, нацеленная на экономический рост сегодня достаточно актуальна. В зарубежной практике корпоративный рост – безусловный аргумент наиболее конкурентоспособных компаний, который прописан в управленческих регламентах. В России стратегия роста крайне редко формализована на корпоративном уровне, однако, потенциал роста – важнейший фактор инвестиционной привлекательности компаний. Это обуславливает растущий интерес к передовым практикам управления корпоративным ростом с позиций стратегического и финансового менеджмента. Современные методики и техники управления отечественными компаниями все еще находятся на стадии становления, что побуждает исследователей развивать теоретические и прикладные сценарии интеграции стратегии корпоративного роста и его финансовой реализации.

Понятие сбалансированного роста компании или так называемый темп устойчивого роста – SGR был введен в теорию и практику управления компаниями консалтинговой фирмой BCG [3]. Этот показатель означает максимальный темп роста, который компания в состоянии поддерживать без увеличения финансирования, т.е. без привлечения дополнительных финансовых ресурсов.

В научной литературе приводятся различные подходы к определению сбалансированного роста. Р. Хиггинс[4, с. 7-16] определяет сбалансированный рост как «темпы роста продаж, которые не истощают финансовые ресурсы». К. Палепу [5, с. 11] уточняет это определение: «Это такой рост, который фирма может поддерживать без изменения доходности и финансовой политики». Дж. Ван Хорн[1, с. 388] конкретизирует характеристику коэффициента устойчивого роста, который определяет, как «максимальный годовой прирост продаж (в процентах), который может базироваться на прогнозируемых коэффициентах деловой активности, а также коэффициента задолженности и выплаты дивидендов».

Фактически поиск возможных путей достижения сбалансированного роста означает, с одной стороны, выявление потенциала роста компании и, с другой – согласование этих возможностей с реалиями финансового рынка. Если реальный рост компании превышает устойчивый, то он должен быть профинансирован. Если он финансируется за счет привлечения заемного капитала, это приведет к росту коэффициента задолженности и повышению уровня финансовой зависимости компании.

Сбалансированный рост можно рассматривать с двух позиций: в первом варианте речь идет об изменении объема продаж, во втором – об увеличении собственного капитала.

С точки зрения определения сбалансированного роста компании как темпов изменения объемов продаж, необходимо отметить, что на объем реализации оказывают влияние следующие факторы: 1) увеличение объема активов; 2) оборачиваемость активов; 3) рентабельность продаж; 4) увеличение реинвестированной прибыли; 5) соотношение собственных и заемных средств. Если предприятие обеспечивает рост без привлечения внешнего финансирования, используя только внутренние источники (увеличение реинвестированной прибыли), то целесообразно использовать так называемый коэффициент внутреннего роста, определяемый по формуле[2, с. 105-106]:

$$g = \frac{ROA \times RR}{1 - ROA \times RR} \quad (1)$$

где: g- коэффициент внутреннего роста; ROA – чистая рентабельность активов; RR – коэффициент реинвестирования прибыли.

Если компания планирует темп роста, превышающий коэффициент внутреннего роста, то ей потребуется дополнительное внешнее финансирование, которое можно достичь либо путем увеличения заемных источников, например кредита, либо за счет увеличения собственного капитала за счет дополнительной эмиссии акций. Существует множество причин, по которым компании избегают дополнительной эмиссии, например, нежелание увеличивать число собственников или боязнь потерять контроль над бизнесом. В этом случае используется коэффициент устойчивого роста, показывающий максимальный темп роста компании без дополнительной эмиссии акций при сохранении постоянного уровня финансового рычага. Исходя из этого формула устойчивого (сбалансированного) роста имеет следующий вид:

$$g^* = \frac{ROE \times RR}{1 - ROE \times RR} \quad (2)$$

где: g^* - коэффициент устойчивого роста; ROE – чистая рентабельность собственного капитала;
или

$$g^* = \frac{ROS(1-PR)(1+D/E)}{\frac{A}{S} - ROS(1-RR)(1+D/E)}, \quad (3)$$

где: RR – коэффициент реинвестирования прибыли; ROS – чистая рентабельность продаж; PR - коэффициент выплаты дивидендов; D/E – финансовый рычаг; A/S – капиталоемкость.

Для достижения сбалансированного роста необходимо выполнение следующих условий: 1) выручка компании должна расти настолько быстро, насколько позволяют условия рынка; 2) компания должна сохранять существующую отдачу от активов и прибыльность; 3) менеджмент не заинтересован в эмиссии новых акций; 4) компания будет сохранять текущую структуру капитала и дивидендную политику.

Для достижения устойчивого роста и максимизации ее стоимости требуется сбалансированное изменение ее составляющих. Для высокой отдачи инвестированного капитала необходимо обеспечить операционную и инвестиционную активность компании, которые в свою очередь зависят от конкурентоспособности фирмы, качества выпускаемой продукции и структуры ее затрат и активов. Необходимо также проанализировать структуру всей отрасли, тренды ее развития и характер конкуренции, чтобы найти и использовать возможности, существующие в данном секторе.

Финансовая стратегия компании, которая находит выражение в эффекте финансового левериджа, должна быть направлена на увеличение отдачи от привлеченных ресурсов. Если операционная рентабельность (EBIT/Sales) превышает стоимость заемного капитала, мультипликатор финансового левериджа выше, что является благоприятной ситуацией для собственников фирмы. Напротив, когда операционная рентабельность меньше, чем стоимость заемного капитала, финансовый леверидж невысокий, сокращаются возможности для дальнейшего роста. При разумном использовании заемного капитала в качестве источника финансирования инвестиций, обещающих доход больше, чем цена обязательств, компания имеет возможность увеличивать эффективность использования собственного капитала.

Существует два пути финансирования устойчивых темпов роста:

- внутренний (реинвестирование нераспределенной прибыли);
- внешний (эмиссия ценных бумаг).

Показатель сбалансированного роста интегрирует в себе операционные, инвестиционные и финансовые факторы и условия увеличения стоимости компании. Используя этот показатель можно принимать реалистичные решения относительно возможностей сбалансированного роста компании, перспектив ее развития и целесообразности расширения деятельности. Кроме того, показатель сбалансированного роста дает понимание, как использовать те или иные рычаги для достижения роста фирмы и максимизации ее стоимости.

Рассмотрим практические меры для сохранения условий сбалансированного роста компании. Существует две возможных ситуации: компания растет быстрее, чем ее возможность устойчивого роста, и наоборот – компания растет более медленными темпами, чем сбалансированный темп роста.

Рассмотрим комплекс мер, которые необходимо принять при превышении сбалансированных темпов роста. Фирмы, растущие быстрее, чем их показатель устойчивого роста, неизбежно столкнутся с дефицитом денежных средств, необходимых для финансирования этого роста. Более серьезным финансовым последствием такой стратегии может быть банкротство компании. Поэтому компании, относящиеся к этой категории, могут уменьшить свой фактический рост или использовать стратегии улучшения одного или нескольких ключевых показателей в модели сбалансированного роста.

Если это временная, краткосрочная проблема, то выходом из такой ситуации может служить получение дополнительных краткосрочных кредитов. Если же фактический темп роста превышает показатель сбалансированного долгое время, то необходимо пересмотреть финансовую стратегию. При этом необходимо использовать следующие варианты действий:

- произвести дополнительную эмиссию акций;
- увеличить финансовый леверидж (привлечь кредиты);
- уменьшить дивидендные выплаты;
- увеличить прибыль (путем повышения цен);
- уменьшить отношение общей стоимости активов к объему продаж;
- выгодное слияние.

Каждое из перечисленных направлений связано с определенными ограничениями и недостатками. Необходимо изучить свои реальные возможности по использованию того или иного механизма, оценить преимущества, которые оно предоставляет, и опасности, которые оно несет.

Что касается дополнительного выпуска акций, то на практике компании неохотно прибегают к таким мерам, в первую очередь потому, что это означает размывание собственного капитала и потерю контроля. Кроме того фирмы не хотят выпускать новые акции из-за высоких затрат на эмиссию и листинг, сложности размещения нового выпуска, возможного сокращения прибыли в расчете на одну акцию.

Фирма может прибегнуть к увеличению финансового левериджа, если располагает имуществом, которое может предоставить в залог, или если коэффициент капитализации соответствует норме по отрасли. В этом случае компания должна внимательно изучить возможности, предоставляемые рынком ссудного капитала, а также стоимость источников заемных средств. Но главная проблема при привлечении дополнительного долгового финансирования заключается в повышении финансового риска и угрозы потери финансовой зависимости и финансовой устойчивости компании.

Что касается снижения дивидендных выплат, то компании обычно неохотно идут на эту меру, поскольку, согласно теории сигнализации, такие меры являются негативным сигналом для существующих и потенциальных инвесторов.

Компания может попытаться ликвидировать малопродуктивные, неприбыльные операции в своей деятельности, повысить цены на свою продукцию или увеличить производство и эффективность поставок для того, чтобы обеспечить рост маржинальной прибыли. Фирмы могут переводить некоторые бизнес-процессы на аутсорсинг или работать на арендованных производственных мощностях или оборудовании на условиях лизинга, чтобы улучшить показатель оборачиваемости активов. Но поднять маржинальную прибыль в этой ситуации в долгосрочной перспективе становится проблематичным, и поддержание устойчивых сбалансированных темпов роста усложняется.

Рассмотрим компании, темпы роста которых меньше, чем сбалансированный темп. Такие компании в итоге будут ощущать избыток денежных средств, и задачей менеджмента станет поиск выгодных областей вложения избыточных средств. Если эта проблема временная, то руководство компании может принять решение продолжить наращивать накопления для обеспечения роста в будущем. Если же компания не сможет увеличивать темпы роста в перспективе, то следует оценивать, является ли такое положение проблемой всей отрасли или только данной компании. Если анализ показывает, что это стареющая отрасль и вложения в нее бесперспективны, то компании следует диверсифицировать свою деятельность и вложить средства в новые виды деятельности. Если же замедленные темпы роста и снижение отдачи от вложенных средств наблюдаются только в конкретной компании, то, скорее всего, проблемы связаны с неэффективным управлением.

Выходом из положения для компании с медленными темпами роста может стать увеличение дивидендных выплат, чтобы акционеры могли диверсифицировать свой портфель, или обратный выкуп обыкновенных акций с целью уменьшения долговой нагрузки фирмы. Компания может также позволить себе осуществлять некоторые социально-значимые инвестиции, которые будут не столь доходными, но существенными с точки зрения повышения имиджа компании, что заложит потенциал роста компании в будущем. В ситуации избытка денежных средств компания может увеличивать в своем портфеле количество менее доходных, но высоколиквидных активов для снижения показателя устойчивого роста. Но такое положение не может сохраняться в течение длительного периода. В качестве альтернативной меры можно попытаться увеличить реальные темпы роста через слияния и поглощения, так называемую покупку роста, т.е. объединение с быстрорастущей компанией.

Таким образом, комплексный финансовый анализ на основе модели сбалансированного темпа роста позволяет дать не только интегрированную оценку текущей оперативной деятельности компании и ее финансового состояния, но и дает возможность спрогнозировать перспективы ее инвестиционной деятельности, дальнейшее развитие и рост.

Список литературы

1. Ван Хорн Дж. Основы финансового менеджмента: пер. с англ. / Дж. С. Ван Хорн, Дж. М. Вахович. – М.: ООО «ИД Вильямс», 2008. – С. 388.
2. Романенко О.А. Основы финансового моделирования корпоративного роста. // Вестник СГСЭУ, № 2(51), 2014. С. 105-106.
3. Deloitte. Sustainable Growth: Is there room to grow? // A deloitte research viewpoint, November. - 2005.
4. Higgins R. Yow much growth can a firm afford? / R. Higgins // Financial management, 1977, Vol 6, Fall, Iss 3. – P. 7 -16.

ФОРМИРОВАНИЕ КРАТКОСРОЧНОЙ ЛИКВИДНОСТИ В РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ: НОВЫЕ РЕАЛИИ

Мартыненко Н.Н.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Возможность банка своевременно и в полном объеме исполнять свои обязательства перед клиентами при сохранении приемлемого уровня затрат во многом предопределяется риском ликвидности, который может привести не только к банкротству самой кредитной организации, но и череде последующих дефолтов в экономике стран мира.

Для снижения вероятности наступления подобных событий Базельским комитетом по банковскому надзору (БКБН) было разработано 2 риск-метрики: показатели краткосрочной ликвидности (ПКЛ) и чистого стабильного финансирования. Первый с января 2015 года должен ограничивать риск ликвидности на сроке до 30 дней, второй с января 2018 года – нивелировать долгосрочную ликвидность на сроке 1 год.

После проведения ряда количественных оценок в январе 2013 года была опубликована обновлённая версия методики расчёта ПКЛ [3], заставившая банки в спешном порядке разрабатывать эффективные методы ее управления. Определить необходимый запас ПКЛ, который позволит банкам гарантировано соблюдать установленные нормы и выработать обновлённую стратегию ведения бизнеса, наиболее соответствующую требованиям БКБН, в непрерывно меняющихся рыночных условиях банки смогут только после проведения ими анализа влияния различных продуктов, находящихся на их балансе, на фактическое значение ПКЛ, а также определения возможных колебания статей баланса при их естественной и экстремальной волатильности.

При проведении сценарного анализа модельного баланса (табл.1) универсального российского банка[2], имеющего весь спектр активных и пассивных операций все сценарии были разделены на 3 группы: перераспределение активов, перераспределение пассивов, совокупное увеличение баланса.

Таблица 1

Модельный баланс банка (единицы)

	Срок до погашения		
	До востребования	До 30 дней	свыше 30 дней
Активы			
Наличные денежные средства	23	0	0
Счета Нostro			
Корсчет Нostro в ЦБ РФ	20	0	0
В банках-резидентах	7	0	0
В банках-нерезидентах	26	0	0
Обязательные резервы	0	0	10
Кредиты банкам			
Средства в ЦБ РФ	0	2	1
Кредиты банкам	0	53	62
Ценные бумаги			
Ценные бумаги через ОПУ	0	0	39
Ценные бумаги для продажи	0	0	74
Ценные бумаги до погашения	0	0	16
Кредиты клиентам, нетто			
Кредиты юридическим лицам	0	33	393
Кредиты физическим лицам	0	3	162
Требования по получению процентов	0	0	10

Основные средства	0	0	21
Прочие активы	0	0	44
Пассивы			
Средства банков	-11	-28	-66
Средства Банка России и депозиты федерального бюджета	0	-47	-11
Средства юридических лиц	-142	-52	-142
Средства физ. лиц	-320	0	0
векселя	-1	-4	-19
Облигации	0	-1	-21
Прочие обязательства	-14	0	0
Собственные средства	0	0	-120

Рассчитано по данным ЦБ РФ

К первой группе (перераспределение активов) относятся сценарии, моделирующие замещение одного актива другим. Например, снижение объёма размещения средств на межбанковском рынке за счёт увеличения остатков в Банке России. Данная группа сценариев позволяет выявить наиболее "дружественные" с точки зрения размещения ресурсов статьи. Ко второй группе сценариев относятся сценарии, моделирующие замещение одного пассива другим. Например, снижение заимствований с межбанковского рынка за счёт увеличения привлечения средств от Банка России. К третьей группе относятся сценарии увеличения совокупного размера баланса, например, за счёт привлечения дополнительных ресурсов от Банка России и размещения их на межбанковском рынке (Табл. 2-4).

Таблица 2

Изменение ПКЛ при вариации активов (п.п.)

		Наименования статей, остатки которых уменьшаются								
		Вложения в корп. облигации	Вложения в ОФЗ	Корсчет Нostro в ЦБ РФ	Кредиты банкам	Кредиты физическим лицам	Кредиты Юридическим лицам	Наличные денежные средства	Обратное РЕПО (с активами 1 уровня)	Средства в ЦБ РФ
Статьи с увеличивающимися остатками	Вложения в корп. облигации	0.0000	0.0000	0.0000	0.0184	0.6889	0.6889	0.0000	1.3686	0.0184
	Вложения в ОФЗ	0.0000	0.0000	0.0000	0.0184	0.6889	0.6889	0.0000	1.3686	0.0184
	Корсчет Нostro в ЦБ РФ	0.0000	0.0000	0.0000	0.0184	0.6889	0.6889	0.0000	1.3686	0.0184
	Кредиты банкам	-0.0189	-0.0189	-0.0189	0.0000	0.6796	0.6796	-0.0189	1.3687	0.0000
	Кредиты физическим лицам	-0.6984	-0.6984	-0.6984	-0.6704	0.0000	0.0000	-0.6984	0.6796	-0.6704
	Кредиты юридическим лицам	-0.6984	-0.6984	-0.6984	-0.6704	0.0000	0.0000	-0.6984	0.6796	-0.6704
	Наличные денежные средства	0.0000	0.0000	0.0000	0.0184	0.6889	0.6889	0.0000	1.3686	0.0184
	Обратное РЕПО (с актив. 1 уровня)	-1.3686	-1.3686	-1.3686	-1.3317	-0.6704	-0.6704	-1.3686	0.0000	-1.3317
	Средства в ЦБ	-0.0189	-0.0189	-0.0189	0.0000	0.6796	0.6796	-0.0189	1.3687	0.0000

РФ									
----	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Таблица 3

Изменение ПКЛ при вариации пассивов (п.п.)

		Наименования статей, остатки которых уменьшаются					
		Облигации	Прямое РЕПО (с активами 1 уровня)	Средства Банка России и депозиты Фед. бюджета	Средства банков	Средства физ. лиц	Средства юриди ческих лиц
Статьи с увеличивающимися остатками	Облигации	0.0000	0.0184	-0.8034	0.0000	-1.2002	-0.8034
	Прямое РЕПО (с активами 1 уровня)	-0.0189	0.0000	-0.8332	-0.0189	-	-0.8332
	Средства Банка России и депозиты федерального бюджета	0.8167	0.8241	0.0000	0.8167	-0.4033	0.0000
	Средства банков	0.0000	0.0184	-0.8034	0.0000	-1.2002	-0.8034
	Средства физ. лиц	1.2301	1.2319	0.4067	1.2301	0.0000	0.4067
	Средства юридических лиц	0.8167	0.8241	0.0000	0.8167	-0.4033	0.0000

Таблица 4

Изменение ПКЛ при одновременном увеличении активов и пассивов (п.п.)

	Облигации	Прямое РЕПО (с активами 1 уровня)	Средства Банка России и депозиты Фед. бюджета	Средства банков	Средства физ. лиц	Средства юриди ческих лиц
Вложения в корп. облигации	0.0184	0.0000	0.8241	0.0184	1.2319	0.8241
Вложения в ОФЗ	0.0184	0.0000	0.8241	0.0184	1.2319	0.8241
Корсчет Нostro в ЦБ РФ	0.0184	0.0000	0.8241	0.0184	1.2319	0.8241
Кредиты банкам	0.0000	-0.0189	0.8167	0.0000	1.2301	0.8167
Кредиты физическим лицам	-0.6704	-0.6984	0.1352	-0.6704	0.5430	0.1352
Кредиты юридическим лицам	-0.6704	-0.6984	0.1352	-0.6704	0.5430	0.1352
Наличные денежные средства	0.0184	0.0000	0.8241	0.0184	1.2319	0.8241
Обратное РЕПО (с активами 1 уровня)	-1.3317	-1.3686	-0.5370	-1.3317	-0.1348	-
Средства в ЦБ РФ	0.0000	-0.0189	0.8167	0.0000	1.2301	0.8167

Результаты проведенного анализа показывают, что наиболее существенное влияние на значение ПКЛ оказывают сделки с облигациями федерального займа, находящимися в собственном портфеле банка, операции прямого и обратного РЕПО и операции с Банком России. Таким образом, с целью снижения волатильности ПКЛ, коммерческим банкам необходимо устанавливать дополнительные внутренние лимиты на объём сделок прямого и обратного РЕПО, контролировать остаток средств в Банке России с целью недопущения непредвиденных колебаний ПКЛ. Дополнительно, банкам предлагается увеличивать долю стабильных пассивов, таких как средства физических и юридических лиц, в балансе банка с целью замещения менее стабильных межбанковских займов.

Список литературы

1. Актуальные проблемы развития банковского и небанковского секторов экономики. Выпуск 1, Деятельность кредитных организаций и формирование условий их устойчивого развития. / отв.ред. Мартыненко Н.Н., М. Научные технологии 2014г с. 133
2. <http://www.cbr.ru/credit/forms.asp2010>
3. Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools, Basel Committee on Banking Supervision, январь 2013

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ В РАЗВИТИИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Манаенкова К.В.

Кубанский государственный аграрный университет, г.Краснодар

Сельское хозяйство Краснодарского края считается основным звеном агропромышленной отрасли экономики всей страны. Агропромышленный комплекс Краснодарского края с развитой сетью переработки, хранения и торговли является крупнейшим в России производителем и поставщиком сельскохозяйственной продукции и сырья. Он в существенной мере определяет экономику края, занятость населения и уровень его благосостояния. В сельском хозяйстве трудится почти четверть всех занятых в хозяйстве края. В 2000 году среднесписочная численность работников сельского хозяйства составляла 254 тысячи человек. Дальнейший анализ численности занятых в аграрном секторе экономики края показал, что среднесписочная численность работник заметно сокращается. Так в 2012 году она снизилась на 5 тысяч человек по сравнению с 2011 годом и составила 115,3 тысячи человек.

В 2012 году АПК Краснодарского края включало 3402 сельхозпредприятия по производству, из них: 46 государственных предприятий, 130 открытых акционерных обществ, 33 полных товарищества, 181 закрытых акционерных обществ, 2823 обществ с ограниченной ответственностью, 177 производственных сельхозкооперативов, а также 184 потребительских сельхозкооперативов. Следует отметить, что за 12 лет число сельскохозяйственных организаций в крае возросло практически в 4,5 раза. В 2000 году их количество составляло 767 предприятиям. Это свидетельствует об активно развивающемся сельском хозяйстве Краснодарского края.

Анализ показателя валовой региональный продукт свидетельствует о высоком уровне экономического развития Краснодарского края, видна тенденция повышения стоимостных показателей роста и наращивания производства, строительства, торговли (Рисунок 1).

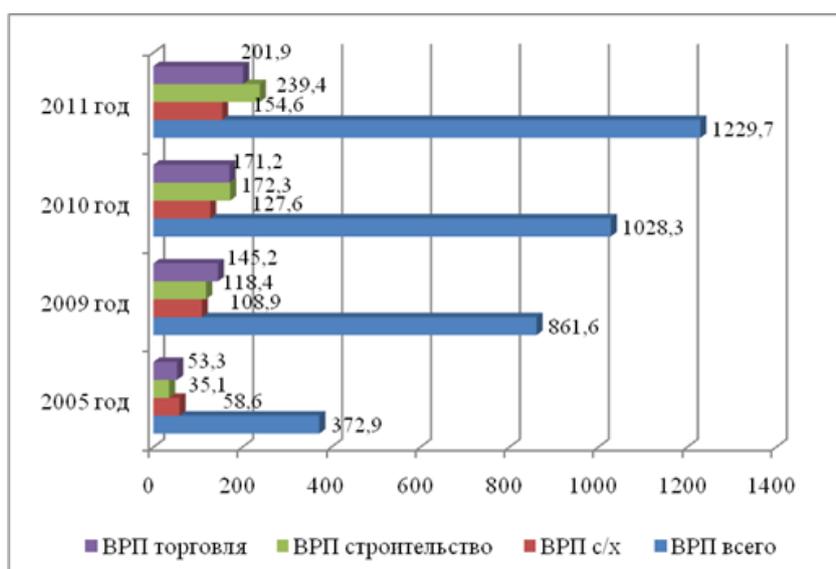


Рис.1. Изменение валового регионального продукта в целом по Краснодарскому краю и отдельно по сельскому хозяйству, оптовой и розничной торговле, строительству региона, млн. руб. (составлено автором по данным статистического сборника «Сельское хозяйство Краснодарского края»)

Анализируя отраслевую структуру произведенного ВРП, можно сделать следующие выводы: наибольшая доля в структуре производства ВРП региона приходится на строительство и оптовую и розничную торговлю. Доля ВРП строительства увеличилась с 9,4% в 2005 году до 19,4% в 2011 году, доля ВРП оптовой и розничной торговли также возросла с 14,3% в 2005 году до 16,4% в 2011 году. За этот период на 3,1% снизилась доля сельского хозяйства. При этом в основных ценах валовый региональный продукт по сельскому хозяйству края увеличился на 96 млн. руб. за исследуемый период времени.

Развивающийся АПК края играет огромную роль для всей России, выполняя стратегическую задачу поставок продовольствия. Это один из немногих регионов, являющихся гарантом продовольственной безопасности всего многочисленного населения нашей страны.

Краснодарский край обладает высоким инвестиционным потенциалом и по рейтингу инвестиционного климата входит в десятку ведущих регионов России.

На сегодняшний день в крае реализуется около 250 крупных инвестиционных проектов общей стоимостью свыше 1 триллиона рублей со сроками реализации до 2025 года. В результате их реализации в регионе планируется создание более 36 тысяч новых рабочих мест, а налоговые поступления во все уровни бюджета оцениваются в 61,3 млрд. рублей.

По оценке аналитиков Минрегионразвития РФ и Росстата, Краснодарский край является инвестиционным лидером как в Южном федеральном округе, так и в России.

По итогам 9 месяцев 2013 года Кубань заняла первую строчку рейтинга инвестиционной привлекательности среди российских регионов, который опубликовал Минрегионразвития РФ.

В свою очередь, Федеральная служба государственной статистики отмечает, что Краснодарский край традиционно является лидером в Южном федеральном округе по объему инвестиций – доля региона в общем объеме инвестиций по ЮФО составила 64,4%, а в целом по России – 7,4%.

Государственная политика администрации Краснодарского края направлена на активное привлечение инвестиций в агропромышленный комплекс.

Принятые на федеральном и региональном уровнях программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия, проведение зимней Олимпиады 2014 года в Сочи – открывают новые инвестиционные возможности для агропромышленного комплекса. Сформирован и постоянно обновляется каталог стратегических инвестиционных проектов и площадок, который презентуется на международных экономических форумах, выставках-ярмарках, конференциях и так далее.

Законодательное инвестиционное поле Краснодарского края - одно из самых прогрессивных в стране. В качестве основных форм государственной поддержки инвесторов краевым законодательством предусмотрено льготное налогообложение, предоставление государственных гарантий, субсидирование из краевого бюджета части затрат на уплату процентов по кредитам, предоставляемым на инвестиционные цели.

Иностранцам и отечественным инвесторам на территории Краснодарского края предоставляется полная и безусловная защита прав и интересов в соответствии с законодательством Российской Федерации и международными договорами Российской Федерации. Возможным инвесторам предлагаются различные формы участия в реализации проектов. Это 100 % привлечение иностранного капитала, в том числе за счёт создания новых предприятий, приобретение инвестором акций организации, поставка оборудования, лизинг оборудования, товарный кредит, приобретение доли выпущенной продукции, более дешёвые кредиты. Сопоставимый по масштабам с европейским государством край может принять в сельскохозяйственное производство сотни миллионов долларов инвестиций ежегодно.

В Краснодарском крае активно реализуется программа кредитования аграрного сектора экономики. Ведущая роль принадлежит ОАО «Россельхозбанк», он занимает одну из ключевых позиций в обеспечении финансовыми ресурсами аграрной сферы.

Помимо Россельхозбанка в Краснодарском крае инвестиционную политику в аграрный сектор осуществляют и другие банки, такие как ОАО «Крайинвестбанк», ОАО «Юг-Инвестбанк», ОАО «Сбербанк», ОАО «Росагролизинг».

Анализируя данные о кредитовании юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в сельском хозяйстве, следует отметить, что объем кредитных ресурсов в этой отрасли экономики за пять исследуемых лет (2009-2013 гг.) увеличился в 1,37 раза. Так в 2009 году на кредитование сельского хозяйства страны было направлено 463,05 млн. руб., в 2013 году на 171,51 млн. руб. больше, а именно 634,56 млн. руб. Это свидетельствует о том, что данный сектор экономики развивается достаточно быстрыми темпами и постоянно нуждается в кредитных ресурсах для дальнейшего роста и развития. Центральный Федеральный Округ является лидером по объемам кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в сфере сельского хозяйства (удельный вес от общего объема кредитования в 2013 г. – 32,76%). За исследуемый период времени

объем кредитных средств в Центральном ФО увеличился на 19%, то есть с 175,07 млн. руб. в 2009 г. до 207,9 млн. руб. в 2013 г. На втором месте по объемам кредитования в данном секторе экономики находится Приволжский Федеральный Округ (удельный вес от общего объема кредитования в 2013 г. – 22,81%). Южный Федеральный Округ также находится в группе лидеров по кредитованию сельского хозяйства. Удельный вес от общего объема кредитования юридических лиц в области сельского хозяйства в 2013 г. составил 15,74%.

Можно сделать вывод о том, что за исследуемый период времени произошло увеличение объемов выдаваемых кредитов. При этом значительная часть денежных средств направляется в регионы, являющиеся базовыми в развитии АПК России.

Объемы кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей Южного Федерального Округа в сфере сельского хозяйства за исследуемый период времени увеличились на 23,18%, а именно с 81,06 млн. руб. в 2009 году до 99,85 млн. руб. в 2013 году (Рисунок 2). При этом первое место по объему предоставляемых кредитов занимает Краснодарский край, как лидер в агропромышленном комплексе страны. Удельный вес от общего объема кредитования по Южному ФО в 2013 году составил 51,78%. В 2013 г. агропромышленный комплекс края был прокредитован на 51,7 млн. руб., что на 4,27% больше, чем в 2009 г. Вторым по значимости регионом развития агропромышленного комплекса в Южном ФО является Ростовская область. Объем кредитных ресурсов в 2013 г. составил 28,78 млн. руб. (удельный вес - 28,83%).

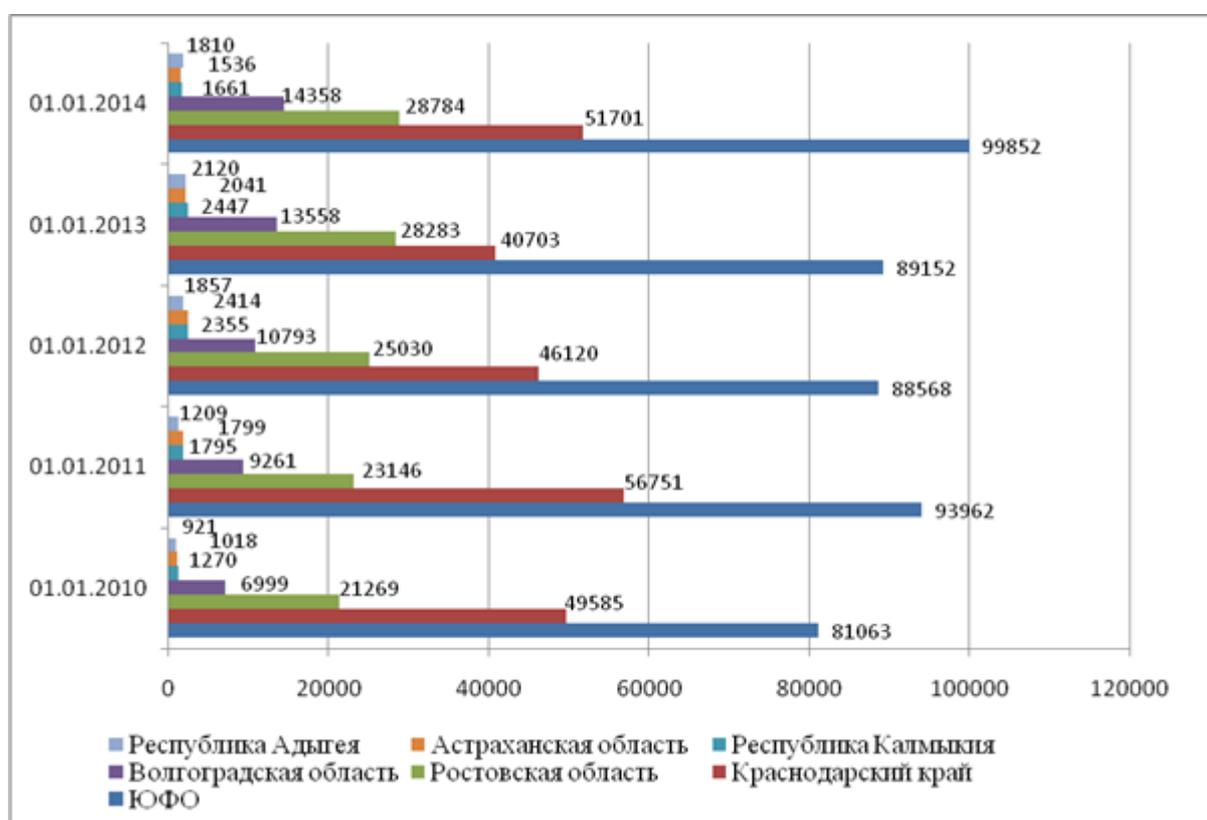


Рис.2. Объемы кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в сельском хозяйстве по Южному Федеральному Округу, млн. руб. (составлено автором по данным ЦБ РФ)

Следует отметить, что в 2010 г. в Краснодарском крае значительно возросла сумма выданных кредитов (Рисунок 3). Связано это было с тем, что в условиях разразившегося финансово-экономического кризиса агропромышленный комплекс нуждался в поддержке и сохранении заданных темпов развития. Правительством была разработана Антикризисная программа, которая предусматривала различные системные меры поддержки сельского хозяйства. Одной из важнейших было названо обеспечение доступности финансовых ресурсов для предприятий отрасли. В последующие два года, а именно 2011 и 2012 гг., наблюдается снижение объемов кредитования в Краснодарском крае, что связано с последствиями выхода из кризиса, закрытием некоторых предприятий, ростом просроченной задолженности. В 2011 г. сумма выданных кредитов уменьшилась на 10,6 млн. руб. и составила 46,1 млн. руб., а в 2012 г. еще на 5,4 млн. руб.

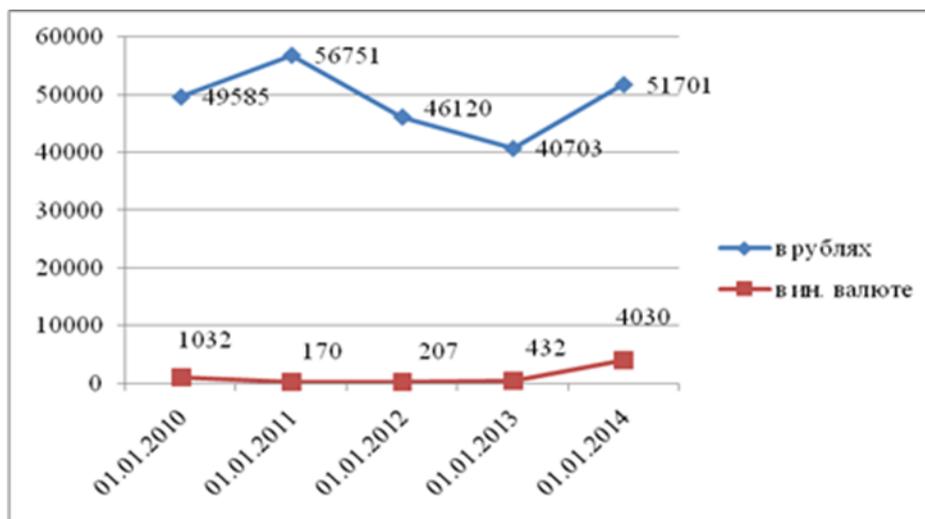


Рис.3. Объемы кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в рублях и в иностранной валюте по сельскому хозяйству Краснодарского края, млн. руб. (составлено автором по данным ЦБ РФ)

Анализ данных об объемах кредитования юридических лиц в сфере сельского хозяйства в иностранной валюте также показывает резкое снижение суммы выданных кредитов в период экономического кризиса. Так в 2010 г. это снижение составило 83,5% по сравнению с предыдущим годом.

В 2013 г. наблюдается резкий рост объема кредитования агропромышленного комплекса Краснодарского края. Сумма выданных кредитов в рублях составила 51,7 млн. руб., что на 27% больше, чем в 2012 г. Объем кредитных средств в иностранной валюте в 2013 г. увеличился почти в 10 раз и составил 4,03 млн. руб.

По нашему мнению, оценить эффективность кредитных ресурсов, направленных на развитие аграрного сектора экономики края, можно с помощью таких показателей, как: поступление налогов в бюджетную систему Российской Федерации от сельскохозяйственных организаций, прирост валового внутреннего продукта, прибыль от продаж и оборот предприятий агропромышленного комплекса.

С помощью методов многомерного статистического анализа данных мы провели корреляционно-регрессионный анализ зависимости налоговых платежей в бюджетную систему Российской Федерации, поступающих от организаций с основным видом деятельности - сельское хозяйство (y_1), прибыли от продаж сельскохозяйственных организаций (y_2), а также оборота предприятий АПК (y_3) от объемов кредитования (x) по Краснодарскому краю за десять лет.

Фактическое состояние зависимости показывает, что коэффициент корреляции остается крайне низким по всем трем позициям. Следовательно, и эффективность использования кредитных средств для отрасли края остается достаточно низкой, так как объемы кредитования сельскохозяйственного производства не вызывают рост исследуемых показателей.

По нашему мнению, данная характеристика может быть объяснена достаточно низким уровнем объемов кредитования, и это не стимулирует инновационного развития аграрного сектора экономики. В свою очередь низкие объемы кредитования могут зависеть от условий кредитования, которые не способствуют развитию аграрного производства, особенно в сфере малого бизнеса.

Для повышения эффективности кредитования необходимо решить ряд задач, в том числе:

1. Обеспечение доступности финансовых ресурсов для предприятий отрасли.
2. Повышение доступности и эффективности кредитования в агропромышленном комплексе.
3. Повышение эффективности расходования бюджетных средств, направляемых в отрасль и усиление контроля за их целевым использованием.
4. Государственная поддержка сельскохозяйственных предприятий.
5. Совершенствование системы налогообложения.
6. Поддержка ценообразования в отрасли.
7. Развитие системы страхования.
8. Развитие малого бизнеса.

Агропромышленный комплекс края сегодня является одной из основополагающих точек роста экономики Кубани, которая во многом определяет занятость населения края и как следствие, уровень его благосостояния.

Именно поэтому основным направлением развития кредитования агропромышленного комплекса Краснодарского края должно быть обеспечение доступности кредитных и финансовых ресурсов для предприятий отрасли, а также повышение эффективности кредитования.

Список литературы

1. Баканов М.И. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование: Учеб.пособие для эконом. спец. вузов / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет, Н.М. Заварихин и др.; Под ред. М.И. Баканова, А.Д. Шеремета. — М.: Финансы и статистика, 2005.
2. Балабанов И. Т. Банки и банковское дело / под ред. И. Т. Балабанова. - СПб: Питер, 2001.
3. Вешкин Ю.Г., Агавян Г.Л. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: Учеб. пособие / Вешкин Ю.Г., Агавян Г.Л. – М.: Магистр, 2007.
4. Парадигма стратегического банковского менеджмента в контексте обеспечения устойчивого развития коммерческих банков: Питерская Л.Ю., Родин Д.Я. - Финансы и кредит. 2010. № 43. С. 2-9.
5. Костерина Т.М. Кредитная политика и кредитные риски / Т.М. Костерина. – М.: МФПА, 2005. – 104 с.
6. Лаврушин О. И. Банковский менеджмент: учебник; 3-е изд., перераб. и доп. // под ред. О. И. Лаврушина. - М.: КноРус, 2009. – 427 с.

СЕКЦИЯ №4.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

К ВОПРОСУ О СТРУКТУРЕ ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Моисеенко А.С.

Кубанский государственный аграрный университет, г.Краснодар

Для эффективного осуществления деятельности организация должна иметь представление о совокупности факторов, оказывающих влияние как со стороны внешней среды, так и обусловленных спецификой микросреды. Эти факторы, по сути, представляют собой угрозы и возможности, что и является предметом рассмотрения системы кайдзен. В этой связи именно факторный принцип структурирования особенностей строительной организации представляется приоритетным. Это позволит разграничить особенности по базовым направлениям, но без деления на внутренние и внешние, т.к., зачастую, микро- и макросреды взаимосвязаны и взаимообусловлены.

Разработана следующая структура отраслевых особенностей строительных организаций:

- правовые – законодательные рамки, очерчивающие общие принципы и возможности осуществления организацией своей деятельности, права и обязанности участвующих сторон;
- экономические – отражают влияние происходящих в экономической системе процессов, отражают ресурсные возможности компании;
- технико-технологические – подходы и способы преобразования ресурсов в готовую продукцию, специфика производственного процесса с позиции факторов производства;
- природные – связаны с влиянием климатических условий на производственный процесс, а также характеризуют взаимное влияние деятельности компании на экологическую обстановку территории;
- психологические – восприятие определенным социумом потребительских свойств строительной продукции, ее социальная значимость, а также (с другой стороны) инертность строительной отрасли;
- управленческие – отражают общие подходы в рамках микросреды к организации производственного процесса и формированию необходимой производственной и социальной инфраструктуры;
- учетно-аналитические – характеризуют формирование информационной системы для целей контроля и управления, отражают выбор учетных методик и информационных связей между различными подразделениями организации.

Отнесение особенностей строительных организаций к конкретной группе несколько условно, поскольку некоторые особенности могут быть отнесены к нескольким группам, например:

- высокий уровень материалоемкости (экономическая и технико-технологическая группы);

- высокая доля накладных расходов в себестоимости (экономическая и учетно-аналитическая группы);
- единичный и мелкосерийный характер выполняемых видов работ, т.е. индивидуальный характер производства (экономическая, технико-технологическая, управленческая группы);
- проектный характер деятельности, позаказный метод учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции (экономическая и учетно-аналитическая группы);
- необходимость проведения подготовительных работ (например, дренажные работы, возведение временных бытовых помещений) – экономическая и технико-технологическая группы.

Экономические особенности включают:

1 Зависимость себестоимости продукции от конъюнктуры цен на рынке земли, т.к. объекты строительства прикреплены к земле, на которой они возводятся.

2 Сложность ценообразования.

3 Тесная взаимосвязь с другими отраслями экономики, т.е. зависимость от объемов и стабильности производства других отраслей.

4 Значительное «омертвление» капитала на начальной стадии строительства, связанное с высокой долей единовременных затрат.

5 Строительная продукция ориентирована на длительное использование.

6 Обратная связь объемов продаж с кризисными явлениями в экономике (нестабильность экономики может вызвать рост продаж, т.е. вложение средств в недвижимость).

Перечень правовых особенностей представлен на Рисунке 1.

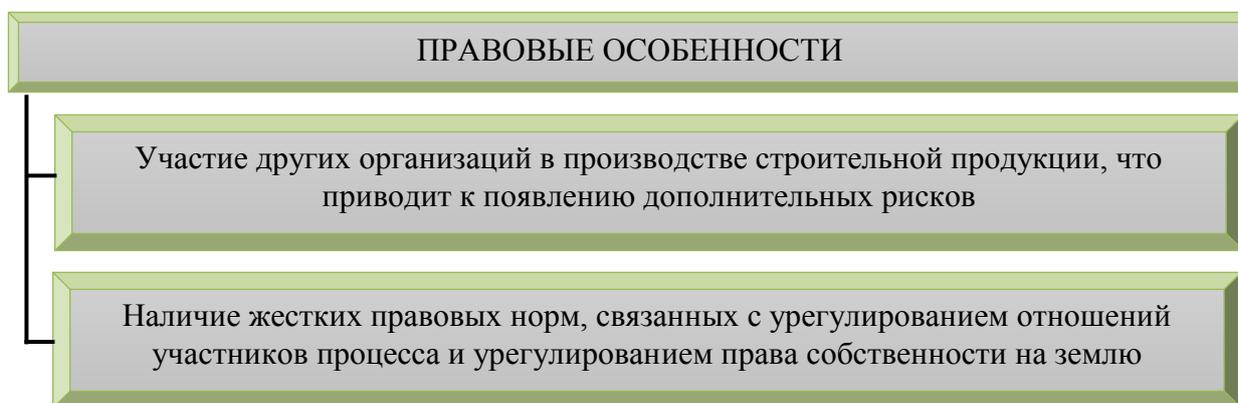


Рис.1.

Технико-технологические особенности включают:

1. Производственный процесс состоит из строгой последовательности операций, т.е. следующий процесс невозможен без завершения предыдущего.
2. Территориальная закреплённость (стационарность) строительного объекта (готовой продукции), его территориальная обособленность и привязанность к конкретным территориальным условиям.
3. Подвижность рабочих мест и строительных машин, механизмов, оборудования, технико-технологического оснащения труда.
4. Конструктивная сложность сооружаемых объектов.
5. Высокий уровень материалоемкости.
6. Длительность производственно-коммерческого цикла.
7. Единичный и мелкосерийный характер выполняемых видов работ, т.е. индивидуальный характер производства.
8. Неустойчивость соотношения строительно-монтажных работ по их сложности и видам в течение определенного (отчетного) периода (месяца, года и др.).
9. Неоднотипность выпускаемой продукции.
10. Необходимость проведения подготовительных работ (например, дренажные работы, возведение временных бытовых помещений).
11. Наличие значительного числа вспомогательных и подсобных производств, обслуживающих строительство.

Природные особенности заключаются в:

- сезонности производства, связанной с зависимостью от климатических условий;
- возможности воздействия (в т.ч. негативного) на окружающую среду и природные условия территории.

Психологические особенности включают:

- консерватизм (инертность) мышления;
- жалобы потребителей на недостаточно высокое качество продукции;
- социальная значимость производимой продукции (в частности, низкое качество как угроза безопасности жизни людей).

Управленческие особенности строительных организаций представлены на Рисунке 2.

Учетно-аналитические особенности строительных организаций представлены:

- высокой долей накладных расходов в себестоимости;
- проектным характером деятельности, позаказным методом учета затрат на производство и калькулированием себестоимости продукции;
- отсутствием или низким качеством организации информационных связей между планово-экономическими службами и бухгалтерией;
- несовпадением процесса возведения объектов с отчетным периодом;
- формированием стоимости строительства на основе сметы.



Рис.2. Управленческие особенности строительных организаций

Выделенные группы особенностей взаимосвязаны и представляют собой те позиции, на которые следует обратить особое внимание при формировании системы кайдзен и адаптации ее инструментария к специфике российских строительных организаций.

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ НЕЗАВИСИМОГО АУДИТА НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ

Звонарёва Н.С.

Государственный университет управления, г.Москва

В настоящее время некоммерческий, или, другими словами «третий сектор», позволяет субъектам социально-экономических отношений в сотрудничестве друг с другом реализовать свои возможности и самостоятельно решать свои проблем, а также проблемы общества. Для наиболее эффективного решения стоящих перед каждым из секторов задач в первую очередь необходимо наладить конструктивное взаимодействие на легитимной основе коммерческого и некоммерческого секторов между собой.

Однако, в современных рыночных условиях принятие решений о взаимодействии физических и юридических лиц с некоммерческими организациями (далее – НКО), а также оценка риска членских взносов, вложений, грантов и других целевых источников финансирования деятельности этих организаций невозможна без предоставления достоверной финансовой отчетности, которая в свою очередь должна подтверждаться независимыми аудиторами (аудиторскими фирмами).

Следует отметить, что большое число НКО достаточно часто лично назначает независимые аудиторские проверки для выявления и, в дальнейшем, минимизации возможных налоговых рисков. Это связано с тем, что современное налоговое законодательство Российской Федерации зачастую не совсем однозначно регламентирует порядок налогообложения тех или иных бухгалтерских операций, совершаемых такими организациями.

Ситуация осложняется тем, что многие некоммерческие организации осуществляют не только основной вид деятельности, но еще параллельно коммерческий, что значительно осложняет задачу ведения правильного с точки зрения законодательства бухгалтерского и налогового учета, так что без помощи специалиста (в качестве которого и выступает независимый аудитор)нередко обойтись достаточно трудно.

Следует отметить, что некоммерческие организации имеют ряд принципиальных отличий от коммерческих(Табл.1).

Таблица 1

Различия между коммерческими и некоммерческими организациями

Сравниваемые позиции	Коммерческие организации	Некоммерческие организации
Цель деятельности	Извлечение прибыли	Не имеют извлечение прибыли в качестве основной цели деятельности, предмет деятельности должен быть определен в учр. документах (п. 2 ст. 52 ГК РФ)
Последствия совершения сделок противоречащих целям, указанным в учредительных документах	Такие сделки, могут быть признаны недействительными, т.е. являются оспоримыми (ст. 173 ГК РФ), за исключением гос. и муниц. унитарных предприятий	Такие сделки являются ничтожными ст. 168 ГК РФ)
Право на осуществление предпринимательской деятельности	Данные организации создаются для осуществления предпринимательской деятельности	Могут осуществлять предпринимательскую деятельность,если она служит для достижения целей, ради которых они созданы(п. 3 ст. 50 ГК РФ)
Распределение прибыли	Между участниками	Не распределяется между участниками, а направляется на достижение целей организации
Источник существования	Получаемая прибыль	Целевое финансирование, добровольные взносы, средства от осуществления коммерческой деятельности (если она разрешена уставом организации)
Правоспособность	Общая (имеют гражданские права и выполняют гражданские обязанности)	Специальная (имеют те гражданские права и обязанности, которые предусмотрены учредительными документами и соответствуют целям деятельности)

Организационно-правовые формы организаций	ГК РФ содержит исчерпывающий перечень организационно-правовых форм коммерческих организаций	Перечень организационно-правовых форм, указанных ГК РФ, не является исчерпывающим, но иные формы могут быть предусмотрены только законом
---	---	--

Алгоритм независимой аудиторской проверки бухгалтерской (финансовой) отчетности некоммерческих организаций не отличается в значительной мере от аудита коммерческих организаций, однако при его проведении должны также учитываться требования к формированию и использованию целевого капитала.

В аудиторском заключении в обязательном порядке необходимо указывать, какие именно требования жертвователя целевых средств были соблюдены, а в случае наличия нарушений какого-либо из этих требований – где именно была допущена ошибка.

Однако, несмотря на незначительную разницу в алгоритме проведения, аудит НКО сильно отличается по своим направлениям от аудита, проводимого в организациях, деятельность которых направлена на извлечение прибыли. Так, среди основных целей аудита в НКО можно выделить две:

1. Сопоставление направлений деятельности некоммерческой организации, принципов формирования и использования ее имущества с целями и задачами, определенными уставами и органами управления некоммерческих организаций [7];
2. Подтверждение использования поступивших средств по их целевому назначению.

Специфика оказания НКО различных услуг социальной направленности обуславливает также необходимость тщательной проверки основных операции, среди которых стоит особо отметить учет целевых поступлений и выплат, произведенных за счет этих средств, формирование капитала, порядок совершения крупных сделок и т.д.

Еще одним существенным отличием аудита НКО от аудита коммерческих организаций является то, что в российском законодательстве существует большое количество неурегулированных и спорных вопросов в области бухгалтерского и налогового учета, а также в отношении налоговых льгот. Все это соответственно ведет к большому количеству ошибок, а, следовательно, к повышению аудиторского риска.

Начальным этапом при проведении аудита НКО, как и любой коммерческой организации, является проверка ее учредительных документов, в частности основного документа большинства НКО – устава. При этом основная деятельность организации должна четко соответствовать ее учредительным документам, а коммерческую деятельность, если таковая ведется, необходимо отделить в бухгалтерском и налоговом учете от основной. Как следствие, важнейшей задачей аудитора на данном этапе проверки является сопоставление направлений как основной, так и коммерческой деятельности проверяемой организации с целями и задачами, определенными учредительными документами [5].

Среди наиболее часто встречающихся ошибок, выявляемых при оценке соответствия деятельности НКО ее уставу, в первую очередь можно указать несоответствие фактического порядка приема в члены организации тому порядку, который указан в учредительных документах организации, а также нарушение полномочий, указанных в уставе, высшими руководящими органами (что может привести к приостановлению деятельности НКО).

Следует также обратить особое внимание на оформление в бухгалтерском учете членских взносов, так как ошибки в этом разделе могут привести к тому, что взносы будут признаны в качестве вне реализационных доходов НКО, а следовательно будут учитываться при определении налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. [3].

Также одним из важнейших этапов независимого аудита деятельности некоммерческих организаций является контроль безошибочности отражения в бухгалтерском учете получения и расходования в процессе уставной деятельности целевых средств, т.е. оборотов и остатков по счету 86 «Целевое финансирование». При этом в аудите поступления средств, в первую очередь, должно содержаться обоснование того, что средства поступили именно в рамках основной некоммерческой деятельности и, следовательно, не включают НДС и не являются базой для исчисления налога на прибыль организаций. А при проверке расходования средств необходимо получить доказательства того, что данные средства используются по назначению, фактические величины расходования соответствуют планируемым показателям [4].

Исходя из вышесказанного, следует отметить, что в настоящее время «третий сектор» в России находится в стадии становления в отличие от зарубежных стран, где он существует уже давно и продолжает развиваться.

При этом на современном этапе развития экономики, а также бухгалтерского и налогового учета в России разработанные и действующие методики аудита коммерческих организаций не могут в полной мере применяться к аудиту объектов некоммерческой сферы в связи с перечисленными выше особенностями деятельности НКО.

Это порождает множество проблем, которые значительно усложняют процедуру аудиторской проверки, а также влияют на ее качество.

Так, одной из наиболее важных проблем в настоящее время является отсутствие обобщенной концепции, методики планирования и проведения независимых аудиторских проверок. Как следствие, на проведение аудита затрачивается много времени, его стоимость возрастает, а качество и достоверность полученных результатов не являются абсолютными.

Кроме того, несмотря на множество работ в отечественной литературе, посвященных данной тематике, все еще недостаточно изучены вопросы оценки уровня существенности и аудиторского риска. Отсутствуют также значительные методические разработки в части системного подхода к решению указанных проблем с использованием Международных стандартов по аудиту. Следовательно, необходимо объективно совершенствовать терминологический, теоретический и методический аппарат аудита на современном этапе его становления в России.

Таким образом, отечественным НКО целесообразно использовать в своей деятельности существующие модели, отрицательный и положительный опыт деятельности аналогичных организаций зарубежных стран и адаптировать их в соответствии с национальными особенностями.

Список литературы

1. Федеральный закон от 12.01.1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (ред. 07.03.2014 г.).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 05.05.2014, с изм. от 23.06.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2014) // Собрание законодательства РФ, 05.12.1994, N 32, ст. 3301.
3. Батурина М.В. Ошибки, наиболее часто встречающиеся в учете и отчетности НКО. // Некоммерческие организации в России, №3 – 2005.
4. Бодяко В.М. Аудит некоммерческих организаций: диссертация кандидата экономических наук.- Москва, 2007.
5. Рогоуленко Т.М., Пономарёва С.В. Основы аудита: учебник. ФЛИНТА; МПСИ. – 2011 г.
6. Сарибекян В.Л., Музалев С.В. Формирование стоимости возвращенного на баланс лизингового имущества // Лизинг, №7. – 2009.
7. Шаталин В.Н. Особенности аудита в некоммерческих организациях. // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях, №3 – 2010.

«УТВЕРЖДЕНИЯ РУКОВОДСТВА» И «ПРЕДПОСЫЛКИ СОСТАВЛЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ»: РАЗВИТИЕ ТЕРМИНОЛОГИИ АУДИТА

Василенко А.А.

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

Впервые в отечественных источниках понятие «предпосылки» применительно к финансовой отчетности, появилось в изданной в России в 1993 году монографии «Аудит» Дж. Робертсона. Он рассматривал «утверждения администрации» как объекты аудиторской проверки и основные элементы при проведении аудиторских процедур. «В качестве практической цели аудитором при проверке финансовой отчетности выступает сбор и оценка информации о предпосылках, положенных руководством компании в основу составления финансовой отчетности: реальность, полнота, права и обязательства, оценка и распределение, представление и раскрытие. Согласно пяти предпосылкам и организуются аудиторские процедуры сбора данных»[5, с. 116]. Кроме того, наряду с предпосылками Дж. Робертсон выделил дополнительный критерий «соответствие законам», поскольку «...аудитору необходимо раскрывать случаи отступлений от законов и нормативных актов» [5, с. 117].

Американские экономисты А. Арнс, Дж. Лоббек в изданном в России в 1995 году учебнике указывали на «... связь «утверждений администрации», с одной стороны, с целями аудита, а, с другой стороны, - с общепринятыми бухгалтерским принципами. О глубинной связи «утверждений» с общепринятыми бухгалтерским принципами свидетельствует определение аудита как процесса, в ходе которого аудитор сравнивает поддающуюся количественной оценке информацию (финансовую отчетность) с установленными критериями, чтобы определить в своем заключении степень их соответствия общепринятым бухгалтерским принципам»[1, с. 158]. Утверждения администрации – часть тех критериев, которые администрация использует

для бухгалтерских записей и представления финансовой отчетности. Конкретные цели аудита можно разрабатывать, опираясь на те или иные утверждения администрации компании, а также на общие цели аудита.

В 1999 году Ю.А. Данилевский, С.М. Шапигузов, Н.А. Ремизов, Е.В. Старовойтова отмечали, что в российской практике пока нет устоявшегося определения понятия критериев для систематизации сбора аудиторских доказательств. «В различных специальных источниках эти критерии именуется как «предпосылки подготовки бухгалтерской отчетности», «категории аудиторских доказательств», «категории», «аудиторские суждения», «цели аудита», «задачи анализа результатов хозяйственных операций»[2, с. 153-154]. Авторы использовали выражение «критерии правильности статей бухгалтерской отчетности», что на тот период наиболее точно отражало суть исследуемого понятия.

В 2003 году Н.А. Ремизов привел информацию об истории появления в российской аудиторской практике термина «предпосылки подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности». Вопрос о переводе с английского на русский язык термина «financial statement assertions» возник при подготовке первого издания официального перевода международных стандартов аудита (далее МСА) на русский язык. На одном из первых заседаний экспертов было решено переводить термин как «утверждение». Н.А. Ремизов выступал за использование в стандартах варианта «предпосылки», поскольку считал, что фраза «утверждения в финансовой отчетности» неточно отражает смысл первоисточника (МСА). В результате в единственном месте перевода МСА в сноске мелким шрифтом было указано, что в российской практике принято утверждения называть также предпосылками (хотя данный термин встречается в МСА несколько сотен раз)[7, с. 91].

После появления в 2002 году в федеральном правиле (стандарте) аудиторской деятельности № 5 «Аудиторские доказательства» [6] раздела, посвященного предпосылкам подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности, в экономической литературе перестали встречаться принципиальные разночтения в отношении сущности данной категории. При этом понимание сущности предпосылок подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности российские ученые стали связывать с процессом сбора аудиторских доказательств: аудиторские доказательства аудитор собирает, принимая во внимание предпосылки подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Согласно федеральному стандарту аудиторской деятельности (далее ФСАД) «Аудиторские доказательства», утвержденному приказом Министерства финансов Российской Федерации от 16.08.2011 г. № 99н[4], предпосылки составления бухгалтерской отчетности – это утверждения руководства аудируемого лица в явной или неявной форме по поводу признания, оценки и раскрытия в бухгалтерской отчетности объектов бухгалтерского учета.

Дальнейшее развитие терминологии аудита в отношении «утверждений руководства» и «предпосылок составления бухгалтерской отчетности» произошло в последней редакции Международных стандартов аудита и контроля качества, в которой используется два понятия: утверждения и предпосылки для аудита. Утверждения (Assertions) – это прямо выраженные или иные представления руководства, содержащиеся в финансовой отчетности и используемые аудитором для анализа различных категорий потенциально возможных искажений [3, с. 33]. Предпосылки для аудита (Precondition for audit) – использование руководством приемлемых принципов финансовой отчетности при ее подготовке и согласие руководства и, если необходимо, представителей собственника, с исходным условием, на основе которого проводится аудит[3, с. 61].

Исходное условие, касающееся обязанностей руководства и (если необходимо) представителей собственника, на основе которого проводится аудит - условие, согласно которому руководство и (если необходимо) представители собственника признают обязанности, имеющие основополагающее значение для проведения аудита в соответствии с МСА, а именно: подготовка финансовой отчетности в соответствии с применяемыми принципами финансовой отчетности; организация эффективной системы внутреннего контроля, необходимой для подготовки финансовой отчетности, не содержащей существенных искажений; предоставление аудитору всей необходимой информации. Следовательно, связующим звеном выступают применяемые принципы финансовой отчетности.

К применяемым принципам финансовой отчетности (от англ. “Applicable financial reporting framework” – дословный перевод «применяемая концепция (концептуальная основа) финансовой отчетности») относятся принципы составления финансовой отчетности, принятые руководством, которые приемлемы для организации с учетом характера ее деятельности и целей подготовки финансовой отчетности или которые предусмотрены законодательством и иными нормативными актами. Подготовка финансовой отчетности предполагает, что требования применяемых принципов финансовой отчетности используются в отношении фактов и обстоятельств деятельности организаций с учетом суждений руководства. Кроме того, многие статьи финансовой отчетности связаны с субъективными решениями и оценками или предполагают некоторую неопределенность, и может существовать целый ряд приемлемых интерпретаций и суждений.

Таким образом, утверждения руководства в интерпретации МСА и предпосылки составления бухгалтерской отчетности в интерпретации ФСАД имеют общую методологическую базу, что необходимо учитывать при исследовании данных категорий в теории аудита и при использовании их в аудиторской практике.

Список литературы

1. Аренс А., Лоббек Дж. Аудит: Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 560 с.
2. Данилевский Ю.А., Шапигузов С.М., Ремизов Н.А., Старовойтова Е.В. Аудит: Учебное пособие. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 1999. – 544 с.
3. Международные стандарты аудита и контроля качества. Часть 1 [сборник]: в 3 т. Т.1. / Международная Федерация Бухгалтеров (МФБ) – Киров: ООО «Кировская областная типография», 2012. – 528 с.
4. Приказ Минфина Российской Федерации от 16 августа 2011 г. № 99н «Об утверждении федеральных стандартов аудиторской деятельности и внесении изменения в федеральный стандарт аудиторской деятельности (ФСАД 5/2010) «Обязанности аудитора по рассмотрению недобросовестных действий в ходе аудита», утвержденный приказом Министерства финансов Российской Федерации от 17 августа 2010 г. № 90н». URL: <http://www.base.consultant.ru/cons/cgi/online> (дата обращения 09.08.2014).
5. Робертсон Дж. Аудит. Пер. с англ. – М.: KPMG, Аудиторская фирма «Контакт», 1993. - 496 с.
6. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 5 «Аудиторские доказательства», утвержденное Постановлением Правительства Российской Федерации от 23.09.2002 г. № 696 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности». URL: <http://www.base.consultant.ru/cons/cgi/online> (дата обращения 09.08.2014).
7. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности: Стандарты № 1-6 /Комментарий Н.А. Ремизова. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2003. – 184 с.

СЕКЦИЯ №5.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)

ЗАДАЧИ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ: МЕТОД DEA И ВЫПУКЛЫЙ АНАЛИЗ

Десницкая В.Н.

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

Измерение эффективности деятельности любой организации является важным аспектом оценки ее деятельности и лежит в основе принятия решений, связанных с ее управлением. Существует большое разнообразие подходов к определению понятия эффективности, но всех их объединяет, как правило, то, что в основе понятия эффективности лежит сопоставление затрат ресурсов с полученными результатами.

В данной работе мы рассмотрим систему, состоящую из нескольких однородных подразделений, имеющих относительную самостоятельность в принятии решений. Будем называть их *распорядительными центрами (РЦ)*. Примерами таких РЦ могут служить филиалы банка, предприятия одной отрасли, учебные заведения одинакового профиля и т.п. Деятельность РЦ состоит в преобразовании ресурсов в продукты, причем списки ресурсов и продуктов для всех РЦ системы одинаковы. Задача состоит в том, чтобы оценить эффективность функционирования каждого РЦ числом, и, тем самым, получить возможность упорядочить все РЦ данной системы.

Рассмотрим систему, состоящую из n распорядительных центров. Каждый РЦ имеет в своем распоряжении s видов ресурсов, которые он преобразовывает в m видов продуктов. Таким образом, каждому РЦ соответствует вектор $X = (x_1, \dots, x_m, x_{m+1}, \dots, x_{m+s})$, где $x_i (i = 1, \dots, m)$ – количество продукта i , которое выпускает данный РЦ, а $x_i (i = m + 1, \dots, m + s)$ – количество ресурса i , которое он затрачивает. Будем полагать, что $x_i \geq 0, i = 1, \dots, m + s$. Рассмотрим случай, когда $s = 1$, т.е. в системе используется только один вид

ресурсов, причем $x_{m+1} > 0$. Рассмотрим вектор $Y = (y_1, \dots, y_m)$, где $y_i = \frac{x_i}{x_{m+1}}$, т.е. y_i – выпуск продукта i , приходящийся на 1 единицу затрат ресурса. Таким образом, деятельность каждого РЦ можно оценивать соответствующим ему вектором Y . Примем естественное предположение, состоящее в том, что чем больше величина y_i , тем лучше функционирует РЦ.

Существуют различные подходы к сравнению векторов из заданного множества. Большинство из них основано на использовании внешних по отношению к данному множеству дополнительных условий. Примером такого подхода может служить введение коэффициентов (весов), определяющих значимость компонент вектора. При помощи этих весов строится целевая функция, значение которой служит оценкой вектора. В качестве таких весов иногда можно взять цены, тогда такой подход представляется вполне естественным и оправданным. Иногда веса определяются при помощи экспертных оценок т.е. достаточно субъективно. Наша задача состоит в построении целевой функции, основанной только на свойствах самого множества векторов.

Для того, чтобы функцию, заданную на некотором множестве, можно было использовать в качестве целевой, она должна обладать рядом свойств, соответствующих нашим интуитивным представлениям об оптимальном. Назовем эти свойства *аксиомами оптимальности*.

Пусть $D \subset R^m$. Рассмотрим функцию $\varphi_D : D \rightarrow R^1$, при помощи которой будем вводить упорядочение векторов множества D следующим образом: $\varphi_D(Y^1) < \varphi_D(Y^2) \Leftrightarrow Y^1 \prec Y^2$. (Запись вида $Y^1 \prec Y^2$ означает, что вектор Y^2 более предпочтителен, чем вектор Y^1).

Сформулируем аксиомы оптимальности.

1) Монотонность: если $Y^1 \leq Y^2$, то $\varphi_D(Y^1) \leq \varphi_D(Y^2)$.

2) Независимость от масштаба: пусть $Y = (y_1, y_2, \dots, y_m)$, $Y' = (\lambda_1 y_1, \lambda_2 y_2, \dots, \lambda_m y_m)$, где $\lambda_i > 0, i = 1, 2, \dots, m$. Пусть множество D' получается из множества D заменой каждого вектора Y на вектор Y' . Тогда $\varphi_D(Y) = \varphi_{D'}(Y')$ для каждого вектора $Y \in D$.

3) Непрерывность функции φ_D на множестве D .

Далее, под суммой двух множеств из пространства R^n и под произведением множества и числа будем понимать соответствующие операции Минковского, а именно $A + B = \{c \mid c = a + b, a \in A, b \in B\}$; $\lambda A = \{\lambda a \mid a \in A\}$.

Предположим, что множество D является выпуклым. Тогда множество D можно описать при помощи некоторых выпуклых функций. Одной из них является *калибровочная функция множества*.

Калибровочной функцией множества D называется функция $\gamma_D(Y) = \inf \{\mu \geq 0 : Y \in \mu D\}$. Далее мы установим, что калибровочную функцию множества можно взять в качестве целевой функции на данном множестве.

Ограничимся рассмотрением случая, когда множество D является выпуклым многогранником, удовлетворяющим свойству нормальности относительно R_+^m . Последнее означает, что $(D - R_+^m) \cap R_+^m = D$, где $R_+^m = \{X \in R^m; X \geq 0\}$.

Для этого докажем, что задача вычисления значения функции $\gamma_D(X)$ может быть сведена к решению задачи линейного программирования.

Теорема. Пусть множество $D \subset R^m$ – выпуклый, нормальный относительно R_+^m , многогранник. Пусть $\gamma_D(X)$ – калибровочная функция множества D , т.е. $\gamma_D(X) = \inf \{\mu \geq 0 : X \in \mu D\}$. Рассмотрим задачу линейного программирования

$$\begin{aligned}
L(u_1, \dots, u_n) &= u_1 + u_2 + \dots + u_n \rightarrow \min \\
u_1 X^1 + u_2 X^2 + \dots + u_n X^n &\geq X \\
u_j &\geq 0, j = 1, 2, \dots, n,
\end{aligned} \tag{1}$$

где X^1, X^2, \dots, X^n – вершины выпуклого многогранника D .

Пусть $U^* = (u_1^*, \dots, u_n^*)$ – оптимальный план этой задачи. Тогда $L(u_1^*, \dots, u_n^*) = \gamma_D(X)$

Доказательство. Рассмотрим точку $X \in D$. Обозначим $\lambda_0 = \gamma_D(X)$. Пусть $X \neq 0$, тогда $0 < \lambda_0 \leq 1$. Рассмотрим такую точку X' , что $X = \lambda_0 X'$. Тогда из определения калибровочной функции следует, что точка X' лежит на одной из граней многогранника D . Поскольку D – выпуклый многогранник из пространства R^m , его грань является выпуклым многогранником из пространства R^{m-1} .

Пусть, для определенности, точки X^1, X^2, \dots, X^k ($k \leq n$) являются вершинами этой грани. Тогда вектор X' можно представить в виде выпуклой комбинации векторов X^1, X^2, \dots, X^k :

$$X' = \sum_{i=1}^k u_i X^i, \text{ где } u_i \geq 0, i = 1, \dots, k \text{ и } \sum_{i=1}^k u_i = 1.$$

Положим $u_{k+1} = \dots = u_n = 0$.

Тогда, очевидно, вектор $u = (u_1, \dots, u_k, u_{k+1}, \dots, u_n)$ является допустимым планом задачи линейного программирования (1), причем значение целевой функции задачи на этом плане равно 1.

Возьмем число $\alpha \in [\lambda_0; 1]$. Тогда $\alpha X' = \alpha \cdot \frac{1}{\lambda_0} X \geq X$. Отсюда следует, что

$\sum_{i=1}^k \alpha u_i X^i = \alpha X' \geq X$. Значит, вектор $\alpha u = (\alpha u_1, \dots, \alpha u_n)$ также является допустимым планом

задачи (1), причем значение целевой функции на данном плане равно α . Очевидно, что наименьшим значением α , при котором выполняются ограничения задачи (1), является число λ_0 , что и доказывает теорему.

Проверим, удовлетворяет ли калибровочная функция $\gamma_D(X)$ перечисленным выше свойствам 1) – 3).

1) Пусть векторы $X \in D, Z \in D$, причем $X \leq Z$. Докажем, что $\gamma_D(X) \leq \gamma_D(Z)$. Величина $\gamma_D(X)$ определяется как решение задачи линейного программирования (1), а величина $\gamma_D(Z)$ определяется как решение задачи линейного программирования

$$\begin{aligned}
\gamma_D(Z) &= \min L = \min(u_1 + u_2 + \dots + u_n) \\
u_1 X^1 + u_2 X^2 + \dots + u_n X^n &\geq Z \\
u_j &\geq 0, j = 1, 2, \dots, n,
\end{aligned} \tag{2}$$

Допустимая область задачи (1) содержит в себе допустимую область задачи (2). Следовательно, $\gamma_D(X) \leq \gamma_D(Z)$, поскольку $\gamma_D(X)$ является значением минимума функции L на более широком множестве.

2) В системе ограничений задачи (1) ограничение с номером i имеет вид: $u_1 x_i^1 + u_2 x_i^2 + \dots + u_n x_i^n \geq x_i$. Умножим обе части неравенства на $\lambda_i, (\lambda_i > 0), i = 1, 2, \dots, m$. Полученная и исходная системы ограничений определяют, очевидно, одно и то же множество. Следовательно, при переходе от вектора

$X = (x_1, x_2, \dots, x_m)$ к вектору $X' = (\lambda_1 x_1, \lambda_2 x_2, \dots, \lambda_m x_m)$ задача линейного программирования, определяющая значение калибровочной функции, не меняется: $\gamma_D(X) = \gamma_D(X')$.

3) Непрерывность калибровочной функции следует из третьей теоремы двойственности линейного программирования, согласно которой оптимум целевой функции непрерывно зависит от правых частей ограничений задачи линейного программирования.

Таким образом, калибровочная функция множества D может служить целевой функцией для оценки векторов этого множества.

При решении практических задач, связанных оценкой деятельности РЦ, часто используют метод DEA (Data Envelopment Analysis). Метод DEA основан на следующем определении эффективности деятельности РЦ. Будем считать деятельность РЦ эффективной (имеющей эффективность равную 1), если деятельность других РЦ из данной системы не дает примера лучшего функционирования.

Для математического описания этого метода рассмотрим векторы Y^j , $j = 1, \dots, n$ из пространства R_+^m . Каждый из этих векторов описывает некоторый РЦ. Рассмотрим $C = \text{conv}(Y^1, \dots, Y^n)$ – выпуклую, нормальную относительно R_+^m , оболочку векторов Y^j , $j = 1, \dots, n$, т.е. пересечение всех выпуклых нормальных множеств, содержащих векторы Y^j , $j = 1, \dots, n$. Очевидно, что множество C является выпуклым многогранником, удовлетворяющим свойству нормальности относительно R_+^m с вершинами в точках Y^j .

Рассмотрим РЦ с номером j_0 . Пусть Y^{j_0} – ненулевой вектор. Тогда $\gamma_C(Y^{j_0}) = \inf \{ \mu \geq 0 : Y^{j_0} \in \mu C \}$ – значение калибровочной функции вектора Y^{j_0} на множестве C .

Величину $\gamma_C(Y^{j_0})$ будем называть *эффективностью* данного РЦ. Очевидно, что РЦ, описываемые векторами, лежащими на границе множества C , имеют эффективность равную 1, а РЦ, описываемые векторами, лежащими внутри множества C , имеют эффективность меньше, чем 1.

Будем называть РЦ *эффективным*, если его эффективность равна 1.

Как было установлено в теореме, эффективность вектора $Y^{j_0} \in C$ может быть найдена как значение задачи линейного программирования:

$$\begin{aligned} L(u_1, \dots, u_m) &= u_1 + u_2 + \dots + u_m \rightarrow \min \\ u_1 Y^1 + u_2 Y^2 + \dots + u_m Y^m &\geq Y^{j_0} \\ u_j &\geq 0, j = 1, 2, \dots, m, \end{aligned} \quad (3)$$

Приведем задачу (3) к канонической форме:

$$\begin{aligned} L(u_1, \dots, u_m) &= u_1 + u_2 + \dots + u_m \rightarrow \min \\ u_1 Y^1 + u_2 Y^2 + \dots + u_m Y^m - V &= Y^{j_0} \\ V &= (v_1, \dots, v_n)^T \\ u_j &\geq 0, j = 1, 2, \dots, m; \\ v_i &\geq 0, i = 1, 2, \dots, n \end{aligned} \quad (4)$$

В задаче (4) переменные u_j и v_i – коэффициенты разложения вектора Y^{j_0} по векторам системы, состоящей из векторов Y^j , $j = 1, \dots, n$ и единичных векторов пространства R^n . Пусть

$(U^*, V^*) = (u_1^*, \dots, u_n^*, v_1^*, \dots, v_m^*)$ – оптимальный план задачи (4), тогда $L^* = u_1^* + \dots + u_n^*$ – минимальная сумма коэффициентов разложения вектора Y^{j_0} по векторам системы $Y^j, j = 1, \dots, n$, является эффективностью РЦ с номером j_0 . Таким образом, задача (3) состоит в выборе таких векторов из системы $Y^j, j = 1, \dots, n$, что сумма коэффициентов разложения Y^{j_0} по этим векторам будет минимальной.

РЦ, которым соответствуют векторы, входящие в разложение с положительными коэффициентами, будем называть *базисными* по отношению к РЦ с номером j_0 . Базисные РЦ по отношению к данному имеют близкую к данным РЦ структуру выпуска продукции.

Если вектор Y^{j_0} нулевой, то, очевидно, его эффективность равна нулю.

Построим задачу линейного программирования двойственную к задаче (3):

$$\begin{aligned} T &= y_1^{j_0} p_1 + \dots + y_m^{j_0} p_m \rightarrow \max \\ y_1^j p_1 + \dots + y_m^j p_m &\leq 1, j = 1, \dots, n \quad (5) \\ p_i &\geq 0, i = 1, \dots, m \end{aligned}$$

Здесь переменную p_i можно интерпретировать как “цену” продукта i . Заметим, что эти “цены” характеризуют соотношения между продуктами только в данной задаче, а именно в задаче оценки эффективности РЦ с номером j_0 .

Пусть $P^* = (p_1^*, \dots, p_m^*)$ – оптимальный план задачи (5). Тогда величина $T^* = y_1^{j_0} p_1^* + \dots + y_m^{j_0} p_m^*$ также равна эффективности РЦ с номером j_0 , поскольку $T^* = L^*$ (по первой теореме двойственности). Таким образом, задача (5) состоит в нахождении такой системы “цен” продуктов, при которой стоимость выпуска продуктов РЦ с номером j_0 будет максимальной (при условии, что стоимости выпусков продуктов других РЦ не превосходят 1).

Для оптимальных планов задач (3) и (5) справедливы условия дополняющей нежесткости

$$(y_1^j p_1^* + \dots + y_m^j p_m^* - 1)u_j^* = 0, j = 1, \dots, n \quad (6)$$

Этим условиям можно придать следующую интерпретацию. Если эффективность РЦ с номером j меньше 1, т.е. $y_1^j p_1^* + \dots + y_m^j p_m^* < 1$, то этот РЦ не является базисным для РЦ с номером j_0 , т.е. $u_j^* = 0, u_j^* = 0$. Если РЦ с номером j является базисным для РЦ с номером j_0 ($u_j^* > 0$), то его эффективность равна 1. Следовательно, базисными могут быть только эффективные РЦ.

При помощи третьей теоремы двойственности можно оценить влияние изменений параметров задач (3) и (5) на эффективность РЦ с номером j_0 . Поскольку $x_{m+1}^{j_0} = const$, перепишем задачу (5) и двойственную к ней задачу (3) в виде задач (7) и (8) соответственно:

$$\begin{aligned} T' &= x_1^{j_0} p_1 + \dots + x_m^{j_0} p_m \rightarrow \max \\ x_1^j p_1 + \dots + x_m^j p_m &\leq 1, j = 1, \dots, n \quad (7) \\ p_i &\geq 0, i = 1, \dots, m \\ L'(u_1, \dots, u_n) &= u_1 x_{m+1}^1 + \dots + u_n x_{m+1}^n \rightarrow \min \\ u_1 x_i^1 + \dots + u_n x_i^n &\geq x_i^{j_0}, i = 1, \dots, m \quad (8) \\ u_j &\geq 0, j = 1, \dots, n \end{aligned}$$

По третьей теореме двойственности

$$dL' = dx_1^{j_0} p_1^* + \dots + dx_m^{j_0} p_m^*, \quad dT' = dx_{m+1}^1 u_i^* + \dots + dx_{m+1}^n u_n^*$$

Предположим, что в РЦ с номером j_0 выпуск продукта i увеличился на малую величину $dx_i^{j_0}$, (при условии, что затраты ресурса $x_{m+1}^{j_0} = const$), тогда L - эффективность данного РЦ увеличится на величину $dx_i^{j_0} p_i^*$.

Если в РЦ с номером j затраты ресурса увеличатся на малую величину dx_{m+1}^j , то эффективность РЦ с номером j_0 увеличится на величину $dx_{m+1}^j u_j^*$. Таким образом, увеличение эффективности РЦ может произойти, во-первых, вследствие увеличения выпуска кого-либо продукта в данном РЦ, и, во-вторых, вследствие увеличения затрат ресурса при неизменном выпуске в каком-либо из РЦ, базисных по отношению к данному.

Список литературы

1. Данциг Д. Линейное программирование, его применения и обобщения. – М.: Прогресс, 1966.
2. Рокафеллар. Р. Выпуклый анализ. – М.: Мир, 1973
3. Charnes A., Cooper W.W., Rhodes E. Measuring the efficiency of decision-making units // European Journal of Operation Research. — 1978. — Т. 2. — № 6.

СЕКЦИЯ №6.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

О ПРЕИМУЩЕСТВАХ ДЛЯ РОССИИ ОТ УЧАСТИЯ В ПРОЦЕССАХ МНОГОСТОРОННЕЙ ТРАНСПОРТНОЙ ИНТЕГРАЦИИ В СНГ

Семина П.А.

Исполнительный комитет СНГ, г.Москва

Рассматривая и критически осмысливая вопросы, связанные с проводимой Россией внешнеэкономической транспортной политикой в СНГ, следует, по-видимому, исходить из того, что она, объективно, должна быть заинтересована в развитии многосторонней транспортной интеграции, как основы для реализации ее стратегических и текущих интересов в экономической сфере, а также непосредственно при осуществлении различных аспектов транспортной деятельности.

Для России интеграция в систему транспортных отношений формата СНГ в условиях острой конкуренции на мировом транспортном рынке обусловлена, прежде всего, необходимостью диверсификации экспорта транспортных услуг. Максимально возможное задействование потенциала российских транспортных предприятий при осуществлении перевозок экспортно-импортных и транзитных грузов на транспортных рынках стран СНГ является одним из ключевых условий оптимизации (читай - снижения) транспортной составляющей в конечной цене продукции и, как следствие, роста ее конкурентоспособности на мировом рынке.

Следует отметить, что сегодня эти рынки далеко не сбалансированы. В ряде сегментов, например, железнодорожные перевозки наливных грузов - имеет место избыточность по уровню предложения. А в перевозках грузов судами «река-море» - преобладает спрос. В этом смысле согласованная транспортная политика, проводимая Россией и другими странами СНГ, должна быть направлена на упорядочение отношений на рынках, усиление регулируемости и устойчивости регионального рынка транспортных услуг, т.е. на достижение традиционных параметров организации и эффективности рыночной системы.

При этом рост экспорта транспортных услуг, предоставляемых российскими перевозчиками на территории Содружества, должен основываться на системной реализации, в частности следующих направлений:

установление и поддержка в рамках торговой и транспортной политики государства благоприятных условий для российских экспортеров транспортных услуг;

создание для российских перевозчиков не менее благоприятного режима при выполнении таможенных и пограничных процедур, чем для перевозчиков других стран;

разработка механизмов оперативного принятия ответных мер в случаях, когда российские перевозчики подвергаются дискриминации за рубежом;

совершенствование системы государственного контроля в сегментах рынка международных перевозок, в которых действует двусторонняя разрешительная система (4).

При построении конкурентоспособной экономики России важно максимально полно задействовать свой транзитный потенциал на евразийском пространстве, что, учитывая многосторонний характер данного процесса, требует проведения согласованной транспортной политики в отношении как можно большего числа стран Содружества.

В этом смысле участие в построении общего транспортного пространства (далее – ОТП СНГ), которое сегодня выступает единственным легитимным механизмом многосторонней транспортной интеграции в Содружестве, позволило бы России реализовать ряд подходов, направленных на усиление её транзитной функции.

Так важным направлением усиления российского транзитного потенциала в рассматриваемом контексте является взаимодействие в развитии инфраструктурной основы транзита – МТК, участки которых проходят по территориям всех стран СНГ. Как известно, существующая система панъевропейских транспортных коридоров и МТК СНГ не полностью отвечает геоэкономическим интересам России в части обеспечения транзитных транспортных подходов, а, следовательно, устойчивых внешнеэкономических связей с рядом стран СНГ, ЕС и АТЭС. Так функционирование транспортного соединения «Трасека» или отдельных участков МТК «Южный», обеспечивающих транспортировку грузов в обход России, создает предпосылки для определенной транспортной изоляции России, ограничивая возможности реализации ею транзитной функции.

В качестве мер, направленных на совершенствование инфраструктурного элемента обеспечения транзитных перевозок, следует рассматривать:

- участие в разработке общей стратегии развития сети МТК СНГ, в том числе, как основы для согласования направлений развития российских коридорных участков, а также определения мест их «стыковки» с аналогичными транспортными соединениями других стран Содружества;
- согласованное определение лимитирующих участков МТК СНГ, в том числе на подходах к пунктам пропуска на госгранице России и других стран СНГ;
- участие в инвестиционных проектах различного формата по развитию инфраструктурных объектов на территории стран СНГ, представляющих интерес для российской стороны в контексте транзитной проблематики;
- реализация практических шагов по открытию внутренних водных путей России как одного из ключевых элементов диверсификации транзитной инфраструктуры на евразийском пространстве, обеспечивающей, усиление российской транзитной составляющей в СНГ и, в том числе такого их важного элемента как смешанные перевозки.

Логистический аспект регулятивной деятельности России в отношении транзитной проблематики в рамках ОТП СНГ предполагает, в частности создание предпосылок для:

- российского участия в координации многостороннего транзитного процесса на евразийском пространстве, в том числе в части формирования транспортно-технологических схем доставки транзитных грузов, как основы для его рациональной организации на российской территории;
- рациональной (насколько это, разумеется, возможно, в практике внешнеэкономических транспортных связей такого формата) загрузки российских участков МТК на направлениях «Запад-Восток» и «Север-Юг на основе согласования общей конфигурации распределения транзитных грузопотоков на коридорной сети;
- перераспределения грузопотоков с/на российских(е) участков(и) МТК в условиях дефицита/избытка пропускной способности национальной коридорной сети;
- оптимизации российского логистического сервиса и транспортных мощностей, задействованных при осуществлении транзита грузов в формате смешанных и мультимодальных перевозок.

Участие России в проведении согласованной таможенной политики как одного из востребованных направлений построения ОТП СНГ, также является фактором усиления ее транзитного потенциала, обеспечивающим согласование российского таможенного транзитного режима с аналогичными процедурами других стран СНГ, а также учет особенностей таможенного регулирования транзита в Евразийском экономическом союзе (далее – ЕАЭС) и шанхайской организации сотрудничества (далее-ШОС).

Расширение возможностей России как страны-транзитёра евразийского формата, безусловно, связано и с участием в совершенствовании правового обеспечения (многосторонних международных договоров и решений) транзитной сферы. Представляется, что на данном этапе речь, прежде всего, должна идти о разработке нормативно-правовой базы регулирования смешанных перевозок грузов в СНГ, как одного из ключевых инструментов обеспечения развития транзитной сферы.

Таким образом, перед Россией (как основной транзитной державой евразийского формата) в ее сотрудничестве с другими странами СНГ на этом направлении стоит задача «...координации усилий по

созданию на территории постсоветского пространства звеньев глобальных коммуникаций. Для стран Содружества жизненно важно, останутся ли они на периферии мировых коммуникаций или окажутся на их глобальном направлении. От этого зависят конкурентные преимущества их экономик и соответственно позиции в мировом хозяйстве» (1, с. 163).

Принимая решение об участии в процессах многосторонней транспортной интеграции, или отказываясь от него, России также следует помнить о том, что в рамках механизма ОТП СНГ осуществляется согласованное регулирование такой важнейшей сферы, как тарифы на перевозки грузов в международном железнодорожном сообщении по дорогам Содружества. Этот, по своему уникальный проект многостороннего взаимодействия, позволяет уже на протяжении почти четверти века всем странам СНГ, а также Грузии, Прибалтийским странам, Болгарии и Финляндии в условиях крайне нестабильной финансово-экономической ситуации в мире согласованно поддерживать стабильный уровень тарифов на международные перевозки грузов по их территориям. Представляется, что участие в этом многостороннем тарифном клубе, безусловно, выгодно России, имея виду, объемы перевозок, осуществляемых российским грузовыми компаниями на пространстве СНГ.

Определяя важность участия России в формировании ОТП СНГ, было бы неверным не сказать о том, что именно через этот механизм, учитывая его пространственно-коммуникационный контекст, Россия имеет возможность для расширения своего участия в создании общего евразийского транспортного пространства, развития сотрудничества на европейском, азиатском и юго-восточном направлениях в целях обеспечения эффективного взаимодействия транспортных систем России, Евросоюза, АТЭС и ШОС..

Фактором оживления хозяйственных связей на евразийском пространстве и, это также предусмотрено механизмами ОТП СНГ, в формах - производственно-технологической кооперации и инвестиционной деятельности, все больше становится активность рыночных субъектов – транспортных и транспортно-логистических компаний и, в первую очередь, российских.

Сегодня в России имеются достаточно широкие возможности для развития кооперационного сегмента, связанные, в частности с участием российских компаний в создании совместных предприятий и иных формах отраслевой кооперации, обеспечением деятельности российских транспортно-экспедиторских предприятий на территории других стран СНГ, участием заинтересованных российских организаций в развитии региональных систем научно-технического и инновационного обеспечения функционирования транспортного комплекса. А эффективное регулирующее воздействие государства в части поддержки консолидации транспортного бизнеса в Содружестве, создания (с участием России) корпоративных структур различного рода, укрупнения хозяйствующих транспортных субъектов также является важнейшей стратегической предпосылкой повышения ее конкурентоспособности на международном рынке транспортных услуг, одной из основ интеграции России в мировое хозяйство.

Касаясь инвестиционной проблематики, отметим, что для активного проникновения российского капитала в транспортные отрасли стран СНГ имеет место, как минимум, следующая предпосылка - в большинстве стран постепенно складываются необходимые экономические и институциональные условия для проведения активной инвестиционной политики.

Сегодня достаточно широко реализуются такие формы сотрудничества России с другими участниками СНГ в транспортной сфере, как: перекрестное акционирование объектов транспорта и инфраструктуры, прямое инвестирование в транспортные предприятия стран СНГ, создание СП, выкуп акций, создание международных компаний в транспортном секторе с транснациональным капиталом и т.п. При этом крайне важно, что страны СНГ, принимая конкретные решения или разрабатывая инвестиционные проекты в транспортной сфере, все чаще отдают предпочтение вариантам сотрудничества с Россией, а не с западными партнерами, просто в силу сравнительной эффективности таких вариантов.

Одной из серьезных проблем, снижающих эффективность участия РФ в процессах транспортной интеграции многостороннего порядка, продолжает оставаться ее отказ де-юре от формирования ОТП СНГ. До настоящего времени в России не проведена ратификация Соглашения о принципах формирования общего транспортного пространства и взаимодействия государств - участников СНГ области транспортной политики, подписанного ею в 1997 году (3).

При этом на национальном уровне (в Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденной Распоряжением Правительства РФ от 22 ноября 2008 года № 1734-р), в частности постулируется, что «... Ключевым направлением региональной транспортной интеграции будет являться формирование в полном объеме транспортного союза и единого транспортного пространства в рамках ЕврАзЭС» (4).

Заметим, что акцент на транспортное взаимодействие в ЕврАзЭС (в части построения единого транспортного пространства), а с 2015 года, по-видимому, и в Евразийский экономический союз (хотя каких-

либо стратегических решений в транспортной сфере здесь пока нет, да и формат уже несколько иной - вместо семи пока только три страны) вполне логичен для России на современном этапе интеграции.

Однако, принимая во внимание, экономический и транспортный потенциал и, соответственно, интересы России на евразийском пространстве, современное состояние и перспективы развития региональной интеграции в целом, такой подход в одной из ее базовых экономических сфер представляется далеко не бесспорным, исходя, как минимум, из следующих соображений.

Возможно нарушение (в результате введения новых регулятивных режимов транспортной деятельности в более продвинутых «узких» форматах) многостороннего баланса национальных интересов в сфере транспорта, сложившегося в Содружестве за 20 с лишним лет. Учитывая географическое положение территорий стран-участниц и направления, расположенных на них участков МТК, фактическое ограничение транспортной деятельности членов Содружества, не разделяющих на современном этапе или в принципе подходы ЕврАзЭС, ЕАЭС, ШОС может деструктивно отразиться на осуществлении ими внешнеэкономических транспортных связей, а, следовательно, процессах экономической интеграции на евразийском пространстве в целом.

Еще один момент, на который хотелось бы обратить внимание. Участвуя в формировании единого транспортного пространства ЕврАзЭС, предъявляющего крайне жесткие требования к его участникам (а, в ЕАЭС, думается, они будут еще строже), России следует помнить о том, что идеологию более «мягкой» формы региональной транспортной интеграции – ОТП СНГ – несущую для нее менее серьезные обязательства она не разделяет.

При этом обращает на себя внимание тот факт, что убедительных конкретных преимуществ (кроме, пожалуй, снятия таможенного досмотра на внутренних границах и, как следствие, некоторого сокращения времени нахождения транспортного средства в пути) в эффективности транспортной интеграции формата ЕврАзЭС, пока нет.

Так, ни одна из стратегических проблем, наиболее характерных для региональных или национальных транспортных интересов, которые, принимая во внимание, позиционирование евразесовской площадки в качестве полигона с более «продвинутыми» интеграционными условиями, могли бы быть реализованы на ней, уже достаточно длительное время так и не находят своего решения. Это касается и тарифной – в части международного транзитного железнодорожного грузового сообщения, и барьерной – для международных автомобильных перевозок проблем, и коридорной – в части, как минимум, формирования межгосударственного механизма регулирования функционирования транспортного соединения «Север-Юг». (В отношении последней отметим, что пилотный проект организации межгосударственного регулирования сферы МТК через создание Координационного комитета транспортных коридоров осуществляется в полноценном формате СНГ).

Представляется, что транспортную сферу в Евразийском экономическом союзе (в условиях жесткой лоббистской позиции казахстанской стороны, возглавляющей транспортное направление в Евразийской экономической комиссии) также ждут непростые интеграционные решения.

России (как ведущему звену транспортной интеграции и в СНГ, и в форматах ЕврАзЭС, и ЕАЭС) следует понимать, что каких-либо методологических противоречий между ее участием в формировании ОТП СНГ, единого транспортного пространства ЕврАзЭС и, в перспективе, некой транспортной модели ЕАЭС - нет. Более того ей целесообразно активно участвовать в обеспечении взаимодействия этих конструкций, как основы системности в развитии евразийской транспортной модели в целом.

Анализ процессов в рамках Содружества показывает, что с точки зрения долгосрочных экономических интересов, России и другим странам СНГ необходимо придать дополнительный импульс развитию транспортно-экономических связей, используя для этого объединительный потенциал механизма ОТП СНГ. А перспективы этого многостороннего транспортного проекта, включающего страны от Украины до Туркменистана, в значительной мере зависят от действий России. При этом «по большому счету для нее (России – прим. автора) конкурентоспособность и реальная интеграция в Содружестве должны являться равновеликими понятиями, имея в виду, что последнее – это наиболее эффективный способ обеспечения экономического развития в условиях жесткой глобальной конкуренции» (2, с.60).

Список литературы

1. Глобализация экономики, региональная интеграция, влияние этих процессов на положение трудящихся государств-участников СНГ: Труды международной научно-практической конференции / [под ред. Н.Д. Подшибякиной]. М.: Информационно-издательский дом «Профиздат». 2002. 400 с.
2. Промский Н.И. Взаимодействие России со странами СНГ как фактор ускорения экономического развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики: дисс. д-ра экон. наук. М.: 2009. 293 с.
3. Соглашение о принципах формирования общего транспортного пространства и взаимодействии государств

– участников Содружества Независимых Государств в области транспортной политики // Материалы заседания Совета глав правительств СНГ 9 октября 1997 года. Бишкек: Межгосударственный экономический комитет, 1997. 6 с.

4. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года [Утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации № 1734-р от 22 ноября 2008 года] // Консультант плюс. Режим доступа: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82617/

СУБЪЕКТНАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ КАК ДЕТЕРМИНАНТА СТАНОВЛЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ

Бисерова Г.К.

Елабужский институт (филиал) Казанского (Приволжского) федерального Университета, г.Елабуга

Исследования современной научной литературы и опыт самореализации выпускников российских вузов показывает, что не всегда, даже у хорошо подготовленного специалиста, как у субъекта учебной и профессиональной деятельности, реализуется и развивается субъектная профессиональная идентичность. Естественно возникает вопрос, почему современные образовательные технологии, используемые в процессе обучения и воспитания, начиная со школьной скамьи и далее, в системе высшего профессионального образования, зачастую, не приводят к становлению такого специалиста, который способен эффективно осуществлять профессиональные функции и проявлять личностные качества, идентичные выбранной профессии. Можно предположить, что сегодня в системе высшего профессионального образования не в полной мере реализуется такая важная его составляющая, как формирование субъектной профессиональной идентичности. Это еще раз доказывает необходимость создания специальных психолого - педагогических условий для формирования, развития и самосовершенствования субъектной идентичности современного студента. Это очевидно, по утверждению В.В. Знакова, поскольку субъектная идентичность может выступать как самоощущение неповторимости и уникальности своего деятельностного потенциала, способа жизнедеятельности. К тому же, Н.В. Ковалева определяет это как сопоставление себя с самим собой, как с субъектом своей жизни и деятельности. Эти свойства субъектной идентичности помогают отождествлению личности с собственной активностью, рефлексии, а так же соотносят личность с целью, процессом деятельности и с соответствующей данной деятельности, мотивации.

По сути, субъектная идентичность представляет собой некий сплав основных системообразующих психических характеристик личности. Этот сплав направлен на регулирование направленности и содержания субъектности. Она же, по утверждению С.К. Бондырева, Е.Н. Волкова, Ф.Г. Петровского, является ключевой характеристикой студента и проявляется в саморегуляции внутренней психической и внешней предметной деятельности личности. Важнейшим подтверждением психологической сущности субъектной идентичности является ее проявление в ее же содержании. Многие исследователи (Г.И. Аксенова, В.В. Знаков, В.Н. Карандашев и др.) выступали с утверждением о том, что содержание определяет развитие у студента качеств активного субъекта деятельности и развитие профессионально значимых личностных качеств (И.Г. Белякова, Ю.Н. Кулюткин, Д.Д. Невирко и др). Очевидно, что эти качества помогают студенту, как субъекту учебно-профессиональной деятельности, в решении проблемных ситуаций при профессиональном самоопределении, а так же в выборе формы активности, включающей в себя мыслительные, моторные и сенсорные действия. При этом не маловажны так же и мотивы выбора будущей профессиональной деятельности.

Однако, подчеркивая важность развития у студента этих качеств, исследователи так же обращают внимание на то, что у современных студентов в процессе профессиональной подготовки формируются лишь основы тех или иных способностей, качеств, свойств личности. Как нам видится, это связано, с тем, что профессиональные способности больше проявляются и формируются в «живой» профессиональной деятельности.

Система профессионального образования сегодня еще в недостаточной степени располагает научно-учебно-производственными комплексами для более глубокого включения студента в свою будущую профессиональную среду. При этом, сроки обучения в вузе так же недостаточны для окончательного сформированности профессиональных умений и навыков.

Поэтому, на наш взгляд, возникает необходимость актуализации и совершенствования психолого - педагогических условий формирования основ профессиональной идентичности у студентов. Данная объективная

потребность предполагает возможность углубления в современной высшей школе процесса создания условий, прежде всего, для проявления и развития субъектной идентичности как детерминанты определяющей становление в дальнейшем профессиональной идентичности.

Одним из критериев формирования основ субъектной идентичности будущего профессионала является, на наш взгляд, проектирование студентом своей будущей профессиональной деятельности. Данный критерий открывает для студента – субъекта учебно-профессиональной деятельности – новые возможности и перспективы, к примеру: занятия научной деятельностью, карьерный рост, открытие своего дела и т.д.; творческий подход к будущей деятельности с решением нестандартных задач. Это очень важно для будущего профессионала, т.к. личность, постоянно находящаяся в состоянии творческого напряжения, использует свои внутренние возможности, отождествляет себя с ним и при этом, сама принимает решения о способе действий и выборе определенной формы активности. Это как раз свидетельствует о проявлении субъектной идентичности личности.

Не менее значимыми критериями формирования основ субъектной идентичности студентов является их ориентация на формирование устойчивой направленности в освоении норм и ценностей будущей профессии. Основными показателями данного критерия могут служить, например, мотивы выбора профессии и мотивация достижения успеха.

Нельзя не отметить такой немаловажный критерий, как осознание личностной значимости в освоении профессиональных качеств, необходимых в будущей профессии. Показателями данного критерия могут служить профессионально важные качества и профессионально значимые личностные качества.

И, наконец, еще один критерий, указывающий на явление субъектной идентичности студента – его субъектная включенность в профессиональную подготовку, показателем которого может являться уровень проявления субъективного контроля, т.е. интернальность и экстернальность.

Данные критерии и их показателя, на наш взгляд, предстают некоей интегративной способностью, обеспечивающей студенту, субъекту учебно-профессиональной деятельности, самоотождествление, сопричастность к профессиональной деятельности и успешность в овладении основами профессиональной деятельности. Эти категории находятся в теснейшей связи друг с другом, являются устойчивым алгоритмом и выстраиваются в определенную структуру поведения личности. А это, в свою очередь, дает возможность осуществлению саморегуляции внутренней и внешней предметной деятельности.

Выше мы уже писали о необходимости создания специальных психолого - педагогических условий, которые смогли бы помочь в формировании субъектной идентичности современного студента. Как нам видится, эффективность формирования зависит от реализации таких психолого - педагогических условий, которые будут ориентировать студента на формирование именно субъектной идентичности в процессе профессиональной подготовки. Этот процесс должен основываться на устойчивой субъектной направленности студента на освоение норм и ценностей будущей профессии. При этом он будет способствовать развитию личностной значимости для него профессионально значимых личностных качеств. И, конечно же, эти психолого-педагогические условия должны помочь адаптации субъектной включенности студента в процесс профессионального образования.

Поскольку становление и развитие будущего профессионала происходит в своей основе, в «живой» профессиональной деятельности, то в процессе профессиональной подготовки студентов вуза происходит формирование лишь основ субъектной идентичности. Поэтому, на наш взгляд, можно предложить некую модель формирования основ субъектной идентичности современного студента. Данная модель представляет собой целостную систему, включающую совокупность критериев формирования субъектной идентичности и ее показателей: критерий проектирования будущей профессиональной деятельности с такими показателями, как состояние творческого напряжения, использование своих внутренних возможностей, принятие самостоятельных решений о способе действий и выборе определенной формы активности; критерий осознания личностной значимости в освоении профессиональных качеств, необходимых в будущей профессии с показателем проявления ПВК и ПЗЛК; критерий субъектной включенности в профессиональную подготовку с показателем уровня проявления субъективного контроля.

Предложенная нами модель может служить совершенствованию процесса профессиональной подготовки студентов посредством использования потенциала их идентификации в формировании субъектной идентичности.

Список литературы

1. Знаков В.В. Психология человеческого бытия и самопонимания субъекта// Личность и бытие: субъектный подход. Личность как субъект бытия: теоретико-методологические основания анамнеза: материалы III Всероссийской научно-практической конференции/ Под ред. З.И. Рябинской, В.В. Знакова. – Краснодар: Кубанский государственный университет, 2005

2. Сергиенко Е.А. Психология субъекта: проблемы и поиски// Личность и бытие: субъектный подход. Личность как субъект бытия: теоретико-методологические основания анамнеза: материалы III Всероссийской научно-практической конференции/ Под ред. З.И. Рябинской, В.В. Знакова. – Краснодар: Кубанский государственный университет, 2005

СЕКЦИЯ №7. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

СЕКЦИЯ №8. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

ПОКАЗАТЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Чечина О.С.

Самарский государственный технический университет, г.Самара

Отраслевая экономическая система (ОЭС) – это совокупность экономических процессов, которые совершаются в отрасли, определенной сфере деятельности на базе сложившихся в ней хозяйственного механизма и отношений собственности [3].

В ОЭС для промышленного производства нужны экономические ресурсы, при этом результаты деятельности участников ОЭС будут распределяться, обмениваться и потребляться в соответствии с установленными экономическими правилами. Также в ОЭС есть отдельные элементы, отличающиеся между собой, а именно: совокупность социальных и экономических отношений; система организационно-правовых форм деятельности; рыночный и хозяйственный механизм; комплекс мотиваций и стимулов участников ОЭС; порядок установления экономических связей между участниками ОЭС. Фактически, в составе ОЭС можно выделить: силу экономических законов, объекты инфраструктуры, основных участников ОЭС, неформальные сети участников, потребителей продукции, нормы и ценности, человеческий капитал[4].

Необходимо отметить, что главные свойства ОЭС в современных экономических условиях определяются целями, которые поставлены создателями и участниками экономической деятельности в отрасли. Сегодня стратегическими целями ОЭС следует считать цели инновационного развития, движимого разработкой и внедрением инноваций для обеспечения модернизации экономики участников ОЭС посредством формирования необходимого и высокого уровня ее инновационного потенциала. С этих позиций, инновационное развитие ОЭС – это совокупность процессов структурного совершенствования отраслевой экономической системы, которое достигается на основе практического внедрения новых знаний и рационального использования инновационного потенциала ОЭС для целенаправленного увеличения объемов промышленного производства, повышения качества продукции, услуг, укрепления конкурентоспособности участников ОЭС и ускорения темпов социального прогресса для развития человеческого капитала применительно к рассматриваемой системе. В данном определении, двумя важными составляющими инновационного развития становятся доступный инновационный потенциал и величина человеческого капитала ОЭС.

Далее дадим классификацию показателей инновационного развития ОЭС при эффективном управлении ее человеческим капиталом (см. Табл.1).

Таблица 1

Показатели инновационного развития ОЭС при эффективном управлении ее человеческим капиталом

	Организационное обеспечение	Ресурсное обеспечение
Экономические показатели инновационного развития		
-общие	-величина расходов на подготовку, а также освоение инновационных продуктов и услуг в ОЭС;	-уровень затрат на разработки и исследования в ОЭС; -удельный вес осуществленных

	-доля инновационных продуктов и услуг в ассортименте участников ОЭС;	расходов на разработки и исследования в общих расходах ОЭС; -результативность осуществленных расходов на разработки и исследования в ОЭС;
-показатели ИР человеческого капитала	-уровень заинтересованности работников в выполнении поставленных задач научной и инновационной деятельности в ОЭС (показатель выполнения нормативов); -число прямых контактов работников ОЭС с потребителями инновационной продукции и услуг;	-динамика роста уровня производительности труда в ОЭС (по отдельному или группе работников); -число вновь разработанных и внедренных инноваций работниками ОЭС;
Социальные показатели инновационного развития		
-общие	-число рационализаторских предложений применительно к одному работнику ОЭС; -число зарегистрированных в ОЭС патентов; -средний срок эффективного действия полученных патентов участниками ОЭС;	-величина расходов на повышение квалификации и компетентности одного работника ОЭС; -величина расходов на стимулирование работников ОЭС к осуществлению творчества и изобретательства; -уровень результативности вложения ресурсов в повышение квалификации и компетентности работников ОЭС (величина ROI);
-показатели ИР человеческого капитала	-уровень социальной защищенности работников ОЭС; -удельный вес работников ОЭС, которые изменили базовый и профессиональный уровни своих навыков, знаний, умений и опыта; -удельный вес индивидуальных наград, которые были получены работниками ОЭС за достигнутые результаты ведения научной и инновационной деятельности;	-уровень доверия работников к ОЭС; -уровень удовлетворенности работников ОЭС условиями и содержанием ведения творческой и изобретательской деятельности;
Инфраструктурные показатели инновационного развития		
-общие	-число введенных в эксплуатацию систем информационного обеспечения научной и инновационной деятельности, поддержки обмена опытом в ОЭС; -продолжительность реализации программ научной и инновационной деятельности в ОЭС; -число новых участников ОЭС, которым стало доступно инфраструктурное обслуживание научной и инновационной деятельности;	-уровень затрат на улучшение деятельности инфраструктурных объектов ОЭС применительно к общей сумме расходов на модернизацию ОЭС; -уровень инфраемкости ведения научной и инновационной деятельности в ОЭС; -уровень маркетинговых расходов применительно к одному потребителю инновационной продукции, услуг ОЭС; -уровень непроизводительных расходов применительно к одному потребителю инновационной

		продукции, услуг ОЭС за прошедший год;
-показатели ИР человеческого капитала	-число часов повышения квалификации и компетентности работников ОЭС.	-уровень частоты повышения квалификации и компетентности работников ОЭС.

Таким образом, в таблице предложен комплекс экономических, социальных и инфраструктурных показателей инновационного развития ОЭС, позволяющих определить общий уровень инновационного развития исследуемой отраслевой системы и уровень инновационного развития ее человеческого капитала. Комплекс включает три блока показателей: экономических, характеризующих приращение стоимостной оценки инновационной составляющей человеческого капитала ОЭС; социальных, определяющих динамику повышения уровня жизни и социальной удовлетворенности работников от вновь приобретенных и развитых инновационных качеств; инфраструктурных, отражающих полноту и своевременность организационного и ресурсного обеспечения процессов инновационного развития ОЭС на основе управления ее человеческим капиталом.

Список литературы

1. Инновационный потенциал региональной экономики в системе экономических циклов: монография / Е.Н. Валиева и др. – Самара: Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2010. – 363 с.
2. Кара А.Н. Конкурентоспособность специалистов промышленных предприятий: теоретические и методические подходы к оценке: монография / Кара А.Н. – Тольятти, 2012. – 231 с.
3. Организация и управление социально-экономическими системами / Под общ. ред. Н.И. Лыгиной. – СПб.: Инфо-да, 2007. – 277 с.
4. Оценка и управление в социально-экономических системах: сб. науч. ст. / науч. ред. Пискунова А.В. и др.; Научно-исследовательский и учебный центр оборотных проблем Академии военных наук. – М.: ЦОП АВН, 2008. – 135 с.
5. Прокушева А.П. Управление человеческим капиталом: монография / Прокушева А.П., Лазарева Ю.В. – Белгород: Кооп. образование, 2006. – 148 с.
6. Чечина О.С. Интегративный подход к управлению человеческим капиталом и инновационному развитию отраслевой экономической системы. // Научно-аналитический журнал «Инновации и инвестиции». – 2013. – №6. – С. 240-246.

СЕКЦИЯ №9.

ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

СЕКЦИЯ №10.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

СЕКЦИЯ №11.

МАРКЕТИНГ

СПЕЦИФИКА ЭЛЕМЕНТОВ ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА В РАЗЛИЧНЫХ ТИПАХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ

Ароян Н.М.

Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ), г.Ростов-на-Дону

Поиск путей повышения эффективности коммерческой деятельности является одним из основных аспектов деятельности менеджмента современных компаний, при этом по мере возрастания уровня предсказуемости ситуации на рынке обостряется потребность в использовании подходов, отличающихся существенной новизной

от специфики реализуемых на рынке «стандартных» подходов [1]. Стратегии повышения экономической эффективности деятельности компаний должны учитывать такие факторы, как особенности поведения целевых групп потребителей и принятия ими решения о покупке, структура брендов компании-поставщика и используемые торговым персоналом технологии продажи [2]. Существенную роль в достижении успеха на рынке может сыграть эффективное планирование продаж [3], а также разделение торгового персонала на группы в зависимости от реализуемых ими ролей в пределах существующей в компании системы управления продажами [4].

Полученные нами ранее результаты [5] указывают на различный уровень экономической эффективности «нетехнологичных» и «технологичных» типов систем управления продажами (СУП) в пределах разработанной нами классификации [6]. Решение вполне закономерно возникающего вопроса о путях трансформации менее эффективных типов СУП в более эффективные может быть осложнено, как минимум, двумя основными факторами:

- неясностью последовательности трансформации функций СУП;
- сопротивлением торгового персонала, работающего в пределах используемой в компании СУП.

Целью настоящих исследований является изучение отношения торгового персонала к различным реализациям функций СУП в пределах вошедших в разработанную нами классификацию типов СУП. При этом степень приверженности торгового персонала к тем или иным реализациям функций и типам СУП оценивается как результат влияния стихийно сложившейся, либо целенаправленно формируемой системы внутриорганизационного маркетинга.

Методы исследования

В основу изучения состояния элементов системы внутриорганизационного маркетинга был положен подход, предложенный Новаторовым Э.В. [7]. Был использован метод проведения экспертного опроса, в котором (в качестве экспертов) приняли участие директора и руководители отделов оптовых продаж компаний-производителей и торговых компаний, работающих на российском фармацевтическом рынке. Было опрошено 12 экспертов, в состав группы вошло 5 мужчин и 7 женщин в возрасте от 33 до 42 лет, стаж их работы в отрасли составил 8-17 лет. Группа экспертов была сформирована на основе сети контактов исследователя.

Было проведено изучение экспертных оценок восприятия торговым персоналом привлекательности реализаций каждой из 8 функций СУП [8], входящей в каждый тип (СУП). Параллельно оценивался уровень привлекательности каждого типа СУП в целом для торговых представителей (ТП).

Вначале, в соответствии с упомянутым выше подходом, первоначально оценивалась интенсивность влияния каждой функции (СУП) на формирование уровня привлекательности СУП для ТП. Изучалась роль функции «в целом», вне зависимости от конкретной ее реализации, используемой в пределах конкретного типа СУП. При проведении оценки эксперты использовали 3-балльную шкалу, отражающую уровень значимости каждой из функций СУП с точки зрения формирования привлекательности СУП для торгового персонала (1 балл – «низкий» уровень важности функции, 2 балла – «средний», 3 балла – «высокий»).

При проведении оценки привлекательности конкретных реализаций функций (формирующих каждый тип СУП) использовалась 5-балльная шкала, при этом самый низкий уровень привлекательности (реализации функции СУП) оценивался в 1 балл, самый высокий - в 5 баллов. Результаты обрабатывались при помощи функций MSExcel.

Результаты

В процессе проведения экспертного опроса были идентифицированы основные элементы, оказывающие влияние на уровень привлекательности конкретной СУП для торгового персонала.

Эксперты выделили следующие наиболее важные элементы:

1. Наличие у ТП не менее чем 2-летнего опыта работы в условиях «технологичной» СУП.
2. Оценка ТП уровня важности каждой функции (СУП) с точки зрения влияния на его повседневную деятельность.
3. Специфика конкретной реализации функции СУП, в которой работает ТП.

Полученные результаты, характеризующие восприятие ТП важности каждой изученной функции СУП, представлены в Таблице 1.

Таким образом, имеющие опыт работы в «технологичной» СУП ТП воспринимают важность практически всех функций СУП (с точки зрения формирования приверженности торгового персонала компании-работодателю), как «высокую». Средний уровень важности функции «Выработка профессиональных навыков у торгового персонала», скорее всего, является следствием их убежденности в своей высокой квалификации, которая была сформирована за время предшествующей работы (в том числе, в условиях «технологичной» СУП).

Не имеющие опыта работы в «технологичной» СУП ТП воспринимают в качестве «важных» функции 2-5, которые имеют отношение к формулированию индивидуальных плановых заданий, распределению рынков и продуктов между ТП, категоризации клиентов, а также к функционированию системы контроля.

Таблица 1

Важности функций СУП с точки зрения ТП

Функция СУП	Оценка важности функции	
	ТП, имеющие опыт работы в «технологичной» СУП	ТП, не имеющие опыта работы в «технологичной» СУП
Формулирование планового задания (цели) для отдела продаж в целом	высокий	средний
Формулирование планового задания (цели) для торгового представителя	высокий	высокий
Формирование организационной структуры отдела продаж. Распределение территорий/рынков/клиентов между торговыми представителями	высокий	высокий
Категоризация клиентов	высокий	высокий
Контроль выполнения планового задания торговым представителем	высокий	высокий
Набор торговых представителей	высокий	низкий
Обучение торгового персонала	высокий	средний
Выработка профессиональных навыков у торгового персонала	средний	низкий

Функции, имеющие отношение к набору/обучению торгового персонала и к выработке у него профессиональных навыков, имеют для этой группы ТП средний или даже низкий уровень важности. Вероятно, основной причиной подобного отношения также может быть высокий уровень оценки собственной квалификации.

Функция 1 («Формулирование планового задания (цели) для отдела продаж в целом») имеет средний уровень важности для ТП без опыта работы в «технологичных» СУП. Это может быть обусловлено тем, что руководители компаний, эксплуатирующих «нетехнологичные» типы СУП, достаточно часто ставят непомерно завышенные цели, которые очень редко достигаются.

В соответствии с высказанными экспертами мнениями, изучение степени привлекательности реализаций каждой функции СУП и каждого типа СУП в целом [8] проводилось изолированно для двух упомянутых выше групп ТП - имеющих опыт работы в «технологичной» СУП и не имеющих подобного опыта.

Основанные на обработке мнений экспертов результаты, характеризующие суммарную привлекательность каждого из четырех типов СУП для торгового персонала, представлены в Таблице 2.

Таблица 2

Суммарная привлекательность каждого из четырех типов СУП для торгового персонала

Тип СУП	Привлекательность для ТП с опытом работы в «технологичных» СУП	Привлекательность для ТП без опыта работы в «технологичных» СУП
Стихийно-интуитивный тип	14,00	34,17
Фрагментарный тип	22,25	33,42
Системно-стихийный тип	34,00	21,67
Структурно-технологический тип	36,42	13,00

Полученные результаты указывают на то, что для ТП, не имеющих опыта работы в «технологичных» СУП, наиболее привлекательны стихийно-интуитивный и фрагментарный типы СУП. При этом возрастание

уровня «технологичности» влечет за собой снижение уровня привлекательности СУП для торгового персонала без опыта работы в «технологичных» СУП (Рисунок 1).

С точки зрения ТП, имеющих опыт работы в «технологичных» СУП, предпочтения выглядят в определенной степени «зеркальным» образом. По мнению экспертов, данную категорию ТП в наибольшей степени привлекают «технологичные» типы СУП – системно-стихийный и структурно-технологический (Рисунок 1).

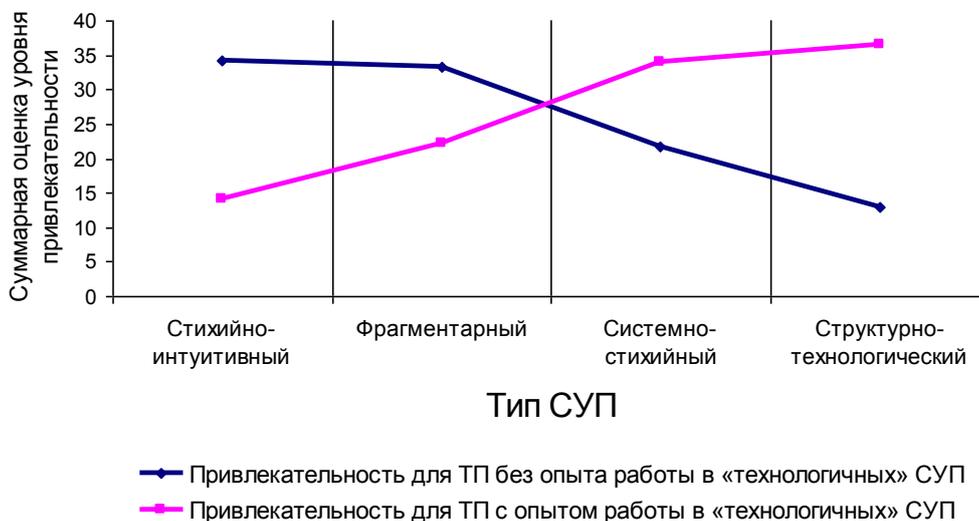


Рис.1. Характеристика привлекательности различных типов СУП для двух категорий ТП

Анализ восприятия торговым персоналом реализаций функций СУП продемонстрировал, что наиболее существенный вклад в формирование уровня привлекательности стихийно-интуитивного типа для не имеющих опыта работы в «технологичных» СУП ТП вносят организованные на низком уровне в данном типе [6] функции 2 («Формулирование планового задания (цели) для ТП»), 3 («Формирование организационной структуры отдела продаж. Распределение территорий/рынков/ клиентов между ТП»), 4 («Категоризация клиентов»), 5 («Контроль выполнения планового задания ТП»), 6 («Набор ТП») и Ф8 («Выработка профессиональных навыков у торгового персонала») (рисунок 2). Можно сказать, что низкоуровневые реализации (имеющие место в пределах стихийно-интуитивного типа СУП) указанных функций (за исключением функции 5) очень позитивно воспринимаются торговым персоналом, не имеющим опыта работы в «технологичных» СУП.

Необходимо отметить, что организация функций 2, 3 и 4 имеет критическое значение для формирования типа СУП, так как содержание других функций должно определяться спецификой целей деятельности торгового персонала и особенностями избранных целевых рынков и сегментов [9, 10].



Рис.2. Характеристика привлекательности функций СУП стихийно-интуитивного типа для ТП, не имеющих опыта работы в «технологичных» СУП

Низкоуровневые реализации функций 2-4 также вносят существенную роль в формирование привлекательности фрагментарного типа (СУП) для торгового персонала без опыта работы в «технологичных» СУП (Рисунок 3).

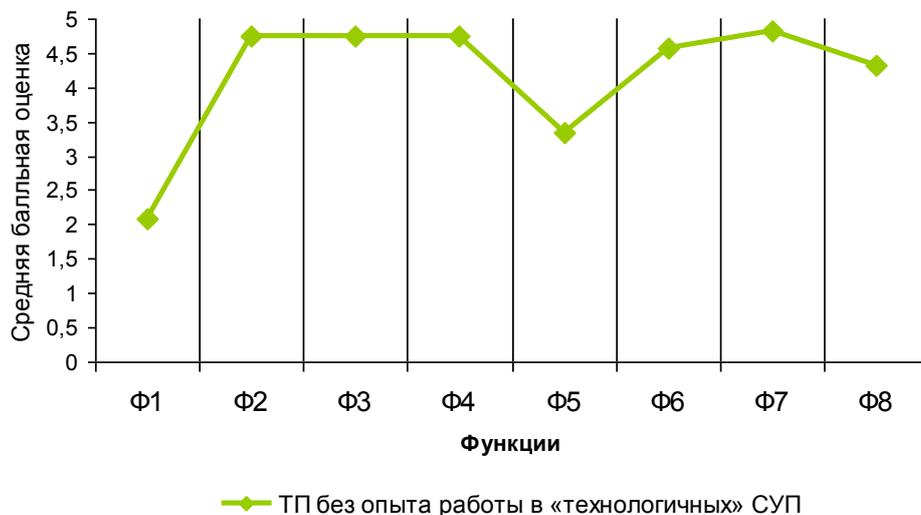


Рис.3. Характеристика привлекательности функций СУП фрагментарного типа для ТП без опыта работы в «технологичных» СУП

Также было обнаружено, что входящие в состав системно-стихийного и структурно-технологического типов реализации функций СУП имеют низкий уровень привлекательности для торгового персонала без опыта работы в «технологичных» СУП (Рисунки 4 и 5).

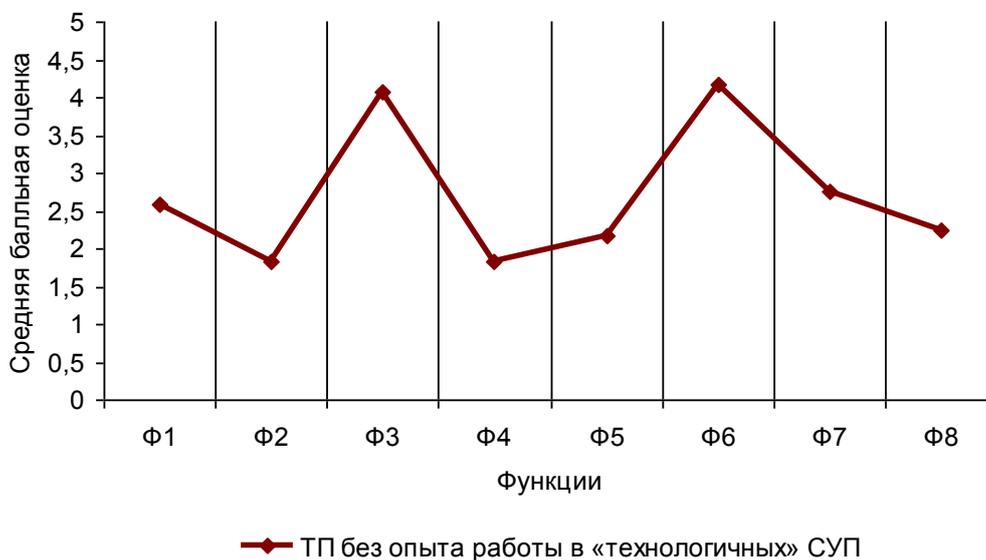


Рис.4. Привлекательность функций СУП системно-стихийного типа для ТП, не имеющих опыта работы в «технологичных» СУП



Рис.5. Привлекательности функций СУП структурно-технологического типа для ТП, не имеющих опыта работы в «технологичных» СУП

Опрошенные эксперты полагают, что уровень привлекательности практически всех реализаций функций, формирующих стихийно-интуитивный тип (СУП), достаточно низок для торгового персонала, имеющего опыт работы в «технологичных» СУП (Рисунок 6). Исключение представляет функция 5 - «Контроль выполнения планового задания ТП».



Рис.6. Привлекательность функций СУП стихийно-интуитивного типа для ТП, имеющих опыт работы в «технологичных» СУП

Оценка восприятия ТП, имеющими опыт работы в «технологичных» СУП, функциональной структуры фрагментарного типа (Рисунок 7), продемонстрировала возрастание уровня привлекательности этого типа СУП (по сравнению со стихийно-интуитивным). Этот рост формируется в значительной степени за счет увеличения показателей (привлекательности) реализаций функций 3 («Формирование организационной структуры отдела продаж. Распределение территорий/рынков/клиентов между ТП») и 4 («Категоризация клиентов»), а также 2 и 5.

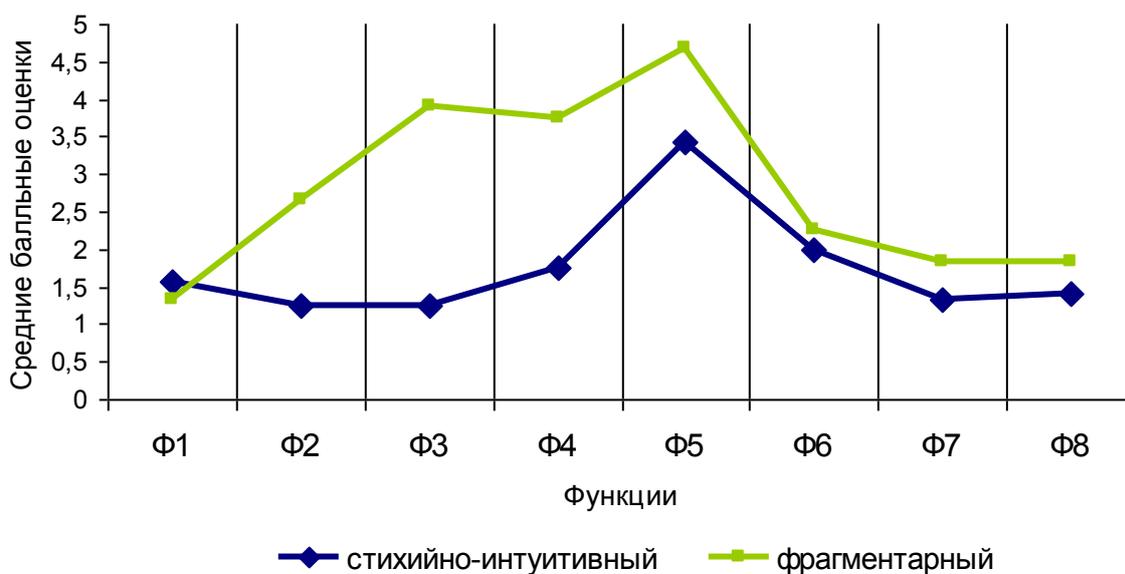


Рис.7. Привлекательность функций СУП фрагментарного и стихийно-интуитивного типов для ТП с опытом работы в «технологичных» СУП

Возможно, в основе этих сдвигов лежит удовлетворенность опытного торгового персонала, который получает некоторую определенность в поступающих от руководства инструкциях и, в то же время, возможность организовать свою работу в значительной степени по собственному усмотрению.

Входящие в состав системно-стихийного и структурно-технологического типов реализации функций СУП характеризуются высоким уровнем привлекательности с точки зрения представителей с опытом работы в «технологичных» СУП (Рисунки 8 и 9).



Рис.8. Привлекательность функций СУП системно-стихийного типа для ТП, имеющих опыт работы в «технологичных» СУП

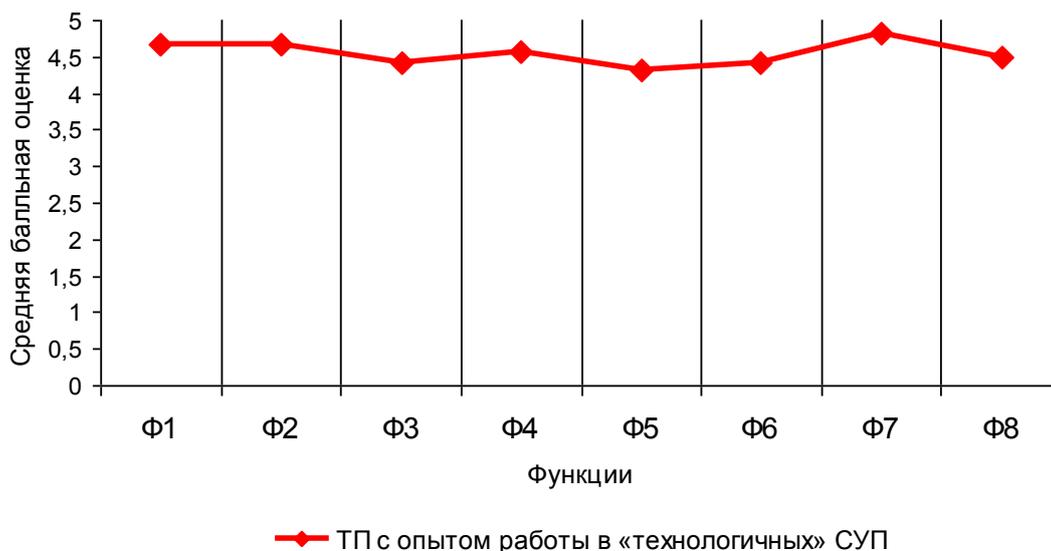


Рис.9. Привлекательности функций СУП структурно-технологического типа для ТП, имеющих опыт работы в «технологичных» СУП

Полученные результаты указывают на наличие потенциальных трудностей, с которыми должен столкнуться менеджмент, пытаясь начать трансформацию «нетехнологичных» типов СУП в «технологичные». Указанные трудности обусловлены тем, что работающие в условиях «нетехнологичных» типов СУП представители воспринимают организованные на низком уровне функции СУП (прежде всего, Ф2-Ф4, имеющие самое прямое отношение к «классическому» маркетингу) очень позитивно. Это несет в себе существенные трудности для менеджмента, так как в подобных случаях во многом спонтанно сложившаяся система «внутриорганизационного маркетинга» будет препятствовать трансформации низкоуровневых типов СУП в более эффективные. Очень важным в этом плане вопросом является позиция руководителей низкоуровневых СУП, а также понимание причин и механизмов формирования подобных систем.

В многочисленных исследованиях [11, 12, 13, 14, 15, 16] продемонстрировано, что реализация программ внутриорганизационного маркетинга способствует более активному вовлечению сотрудников в работу. При этом также возрастает уровень их лояльности работодателю. Другие авторы [17] обнаружили благоприятное влияние элементов внутриорганизационного маркетинга на уровень образованности персонала (отеля) и его более результативную работу, направленную на привлечение клиентов. Параллельно отмечено возрастание уровня прибыльности работы компании. При изучении роли внутриорганизационного маркетинга в организации работы в той же отрасли получены сходные результаты [18]. В то же время эти авторы [18] также зарегистрировали различные типы реагирования на программы внутриорганизационного маркетинга разных возрастных и профессиональных групп сотрудников отеля. Сравнительное изучение значимости ряда ключевых факторов успеха для организации работы компании (в туристической индустрии) продемонстрировало более высокий уровень приоритетности (по сравнению с внутриорганизационным маркетингом) таких элементов «классического» маркетинга, как выбор целевого рынка, изучение внешней среды ведения бизнеса и обоснованное формирование комплекса маркетинга [19].

Потенциальные трудности, с которыми столкнется менеджмент при попытке трансформации «нетехнологичных» СУП, связаны с отсутствием (в этих компаниях) стандартов работы, относящихся к основанным на использовании инструментов «классического» маркетинга функций Ф2-Ф4. В условиях отсутствия в «нетехнологичных» типах СУП подобных стандартов ТП организуют свою деятельность на основе своих предпочтений, в частности, выбирают клиентов на основе обоюдного стремления к комфортному общению [20], а не реальной оценки перспектив развития бизнеса. Важная роль установления стандартов при формировании системы внутриорганизационного маркетинга признается и другими исследователями [21]. Для менеджмента компании внедрение подобных стандартов работы может быть связано с необходимостью преодоления сопротивления персонала; очень часто аналогичные сложности возникают и в процессе реализации программ внутриорганизационного маркетинга в целом [22]. Возвращаясь к обсуждению предоставляемого (в «нетехнологичных» СУП) торговому персоналу права самостоятельно расставлять приоритеты в выборе рынков, клиентов и продаваемых продуктов, можно упомянуть встречающиеся в научной литературе указания на

негативные последствия расширения полномочий рядовых сотрудников. Это касается, в частности, реализации программ маркетинга взаимоотношений [23].

Мы полагаем, что наиболее обоснованный подход к трансформации «нетехнологичных» СУП в их «технологичные» аналоги должен начинаться с переосмысления функций, имеющих отношение к «классическому» маркетингу – выбору/категоризации клиентов и формулированию целей деятельности торгового персонала в виде количеств продаваемых продуктов (групп продуктов). Необходимо еще раз отметить, что формально ситуация с «внутриорганизационным маркетингом» в «нетехнологичных» СУП выглядит вполне благоприятно - торговый персонал обычно бывает удовлетворен имеющейся возможностью выбора клиентов и продаваемых продуктов, а также распределения рабочего времени в соответствии с собственными предпочтениями. Это обуславливает вполне понятные трудности, с которыми сталкивается менеджмент, пытаясь сделать систему более «технологичной».

Суммируя сказанные выше, можно предложить следующую последовательность действий (менеджмента), направленную на трансформацию «нетехнологичной» СУП в «технологичную»:

1. Повышение компетентности формирующих СУП руководителей в области «классического» маркетинга. К основным путям решения этой задачи целесообразно отнести профильное обучение, а также стажировку «технологичной» СУП.
2. Трансформация используемых реализаций функций 2-4 (и, соответственно, функции 1) на основе разработанной идентификации целевых групп клиентов/потребителей и разработки стандартов категоризации. Параллельно формулируются цели (плановые задания) по продаваемым продуктам.
3. Повышение компетентности формирующих СУП руководителей в области менеджмента, что должно дать возможность формирования эффективных систем набора/обучения торгового персонала, а также выработки у него профессиональных навыков. Параллельно формируются системы мотивации и контроля деятельности ТП.
4. Параллельно целесообразно повышать уровень компетентности формирующих СУП руководителей в области внутриорганизационного маркетинга, который должен быть направлен на улучшение восприятия торговым персоналом работы в обновленной СУП.

Список литературы

1. Anderson E. Strategic implications of Darwinian economics for selling efficiency and choice of integrated or independent sales forces. *management science* Vol. 34. No. 5. May 1988, p. 599-618.
2. Кузнецов И.Н. Управление продажами: Учебно-практическое пособие. 2-е изд. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 492 с.
3. Баркан Д.И. Управление продажами. СПб.: Издат. дом Санкт-Петербургского гос. ун-та, 2007. - 908 с.
4. Золтнерс, А.А. Стратегия продаж / А.А.Золтнерс, П.Синха, С.Э.Лоример; пер. с англ. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс. - 2005. - 512 с.
5. Ароян Н.М. Эффективность различных типов систем управления продажами в российских предпринимательских компаниях. *Управление Экономическими системами, Маркетинг (60) УЭКС 12/2013*. Режим доступа <http://www.uecs.ru/marketing/item/2634-2013-12-17-09-38-49>.
6. Димитриади Н.А., Ароян Н.М., Ходарева Т.А. Идентификация типов систем управления продажами на современных российских рынках. *Управление экономическими системами*, 2013 г. *Предпринимательство(55) УЭКС*, 7/2013. Режим доступа <http://www.uecs.ru/predprinematelstvo/item/2230-2013-07-03-10-57-24>.
7. Новаторов Э.В. Аудит внутреннего маркетинга методом анализа «важность-исполнение». Электронный ресурс, URL: <http://hr-portal.ru/article/audit-vnutrennego-marketinga-metodom-analiza-vazhnost-ispolnenie>. Прочитано 02.04.2014.
8. Димитриади Н.А., Ароян Н.М. Модели управления продажами в современном российском бизнесе: резервы повышения эффективности. *Инженерный Вестник Дона* - Номер 1, 2013 г. Режим доступа <http://ivdon.ru/magazine/archive/n1y2013/1491>.
9. Дебелак, Д. Планирование в маркетинге /Д.Дебелак; пер. с англ. – М.: АСТ АСтрель. - 2006. – 432 с.
10. Waaser E., Dahneke M., Pekkarinen M., Weissel M. How You Slice It: Smarter Segmentation for Your Sales Force. *Harvard business review*, March, 2004, p. 105-112.
11. Quing Y. How internal marketing can cultivate psychological empowerment and enhance employee performance. *Social behavior and personality*, 2013, 41(4), p. 529-538.

12. Chang Ch.-Ch., Tseng R.-H., Chen Ch. The moderating role of online community participation in the relationship between internal marketing and organizational citizenship behavior. *Social behavior and personality*, 2012, 40(10), p. 1725-1738.
13. Tsai Y., Wu Sh-W. Using internal marketing to improve organizational commitment and service quality. *Journal of Advanced Nursing*, 2011, p. 2593-2604.
14. Kale S.H., De S. A Diagnosis of Inherent Problems in Enhancing Service Quality through Internal Marketing and Organizational Identification in *Macau and Singapore Casinos. UNLV Gaming Research & Review Journal*, 2013, Volume 17 Issue 1, p. 31-43.
15. Barnes B.R., Morris D.S. Revising quality awareness through internal marketing: an exploratory study among French and English medium-sized enterprises. *Total quality management*, Vol. 11, Nos. 4/5&6, 2000, p. 473- 483.
16. Bashir S., Ramay M.I. Determinants of Organizational Commitment
17. A Study of Information Technology Professionals in Pakistan. *Journal of Behavioral & Applied Management*. Jan2008, Vol. 9, Issue 2, p.226-238.
18. Turkoz I., Akyol A. Internal Marketing and Hotel Performance. *Anatolia: An International Journal of Tourism and Hospitality Research*, 2008, Volume 19, Number 1, pp. 149-177.
19. Tag-Eldeen E., El-Said O.A. Implementation of internal marketing on a sample of Egyptian five-star hotels. *An International Journal of Tourism and Hospitality Research* Vol. 22, No. 2, August 2011, 153–167.
20. Tung J. Key success factor in implementing marketing strategies in tourism industry. *Pak. J. Statist.* 2012 Vol. 28(5), p. 645-651.
21. Димитриади Н.А. Реализация предпринимательского проекта в современной России. Ростов-на-Дону, Рост. гос. экон. ун-т (РИНХ), 2009. - 196 с.
22. Яшкова Е.В., Перова Т.В. Внутренний маркетинг как эффективный механизм обеспечения конкурентоспособности организации. *Вестник Чувашского университета*, 2013, №2, с. 349-353.
23. Калтыга Д.М. Внутренний маркетинг как современный инструмент управления. *Бюллетень научных работ брянского филиала МИИТ*, 2013, №1 (3), с. 64-67.
24. Мосеева Г.В. Маркетинг взаимоотношений: клиенты, поставщики и конкуренты. *Современные технологии управления*, 2012, № 16, с. 27-31.

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СОВРЕМЕННЫХ ВУЗОВ И ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ: ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И СОДЕРЖАНИЕ

Фендрикова О.В.

Краснодарский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, г.Мытищи

Современный этап развития российского образования, характеризуемый прежде всего становлением и масштабным развитием частных вузов, а также широким распространением программ коммерческого обучения в государственных вузах при одновременном системном снижении бюджетного финансирования образовательной функции в значительной мере повышает актуальность маркетинговой деятельности вузов, направленной на поиск и экономически эффективную мобилизацию маркетинговых резервов. В то же время следует признать недостаточными современные научные разработки организационно-экономического обеспечения маркетинговой активности в образовании, которые скорее характеризуют этап теоретического осмысления маркетинговой проблематики в привязке к специфике деятельности образовательных организаций, нежели обеспечивают планомерную, научно обоснованную и таргетированную маркетинговую активность с использованием всех имеющихся возможностей и резервов, имеющихся в распоряжении современных вузов.

Охарактеризуем актуальные научные подходы к пониманию целей, задач и содержания маркетинговой деятельности современных российских вузов.

Прежде всего, само определение маркетинга в образовании до сих пор остается достаточно туманным, многие российские авторы в качестве такового используют определение Ф. Котлера, которое весьма размыто характеризует конкретную функциональную нагрузку и ключевые показатели эффективности реализации маркетинговой функции в современных вузах.

По определению составителей экономического словаря «Академик» маркетинг в образовании – вид деятельности образовательного учреждения, направленный на удовлетворение потребностей социального заказа

общества на подготовку специалиста с конкретно заданными личностными и профессиональными качествами.[3] Несмотря на применение классических для маркетинга терминов «вид деятельности» и «удовлетворение потребностей», на наш взгляд, данное определение в недостаточной сфере характеризует сущность и специфику маркетинговой деятельности в образовании, что серьезно ограничивает возможности его практического использования.

По мнению И.А. Коноваловой, ключевыми маркетинговыми особенностями развития современной российской системы образования являются:

- государственная стандартизация образовательных услуг;
- отказ от государственной монополии в области образования;
- переход к платному образованию.[1]

При этом уважаемый автор, в отличие от выше приведенного определения, акцентирующего внимание на потребностях общества, указывает, что маркетинг в образовании не предполагает полной коммерциализации образовательных услуг и продуктов, он ориентирован, в первую очередь, на удовлетворение образовательных потребностей населения. Исходя из этого, маркетинг способен помочь разрешению многих противоречий между:

- высокими темпами изменений в экономике и низкими темпами развития системы образования;
- между спросом на образовательные услуги и продукты и фактическим предложением со стороны образовательных учреждений.

Тем не менее, И.А. Коновалова подчеркивает, что образовательная программа, которая реализуется с целью обеспечения качества образования, при помощи инструментов маркетинга значительно сократит разрыв между реальными и востребованными сообществом и рынком труда образовательными результатами.[1]

Данная концепция, на наш взгляд, в значительной мере определяет базис применения маркетинговых инструментов в операционной деятельности современного вуза. К сожалению, приведенная система взглядов не получила пока еще своего дальнейшего развития в свете этапов стратегического и тактического маркетинга, что несколько снижает ее практическую ценность.

По определению И. Моисеенко и Я. Чиркашиной, маркетинг образовательных услуг — это научно-практическая дисциплина, изучающая и формирующая философию, стратегию и тактику мышления, действий, поведения и взаимоотношений субъектов рынка ОУ — образовательных учреждений, организаций-потребителей, личностей обучающихся, а также органов государственного и муниципального управления и посреднических структур, которые оказывают, предоставляют, приобретают и потребляют эти и сопутствующие им услуги и продукты.

Маркетинг ОУ определяется долгосрочными коммерческими и другими интересами всех субъектов рынка, возможностью создания благоприятного и широкого социального резонанса, воспроизводства интеллектуального потенциала народа.

В функции маркетинга входит исследование и прогнозирование конъюнктуры рынка ОУ, выявление перспективных ОУ и нуждающихся в обновлении, определение оптимальных значений объема, качества, ассортимента и сервиса ОУ, ценообразование, коммуникации, продвижение и продажи ОУ, а также их сопровождение в процессе потребления. Специфика маркетинга ОУ включает в себя и специфику услуг как таковых, и специфику интеллектуальных услуг. Важнейшим объектом маркетинга ОУ становится личность обучающегося, которая фактически играет определяющую роль в рыночном выборе ОУ, в том числе технологий и условий их оказания, и активно участвует в самом процессе образования.[2]

Приведенное определение, хотя и является весьма масштабным, как по форме, так и по содержанию, не дает четкого ответа на вопрос о практической значимости маркетинговых процедур и бизнес-процессов в управлении современным образовательным учреждением. Более того, применение терминов «философия», «долгосрочные интересы», «социальный резонанс» не является продуктивным, поскольку сдвигает акцент в направленности маркетинговых мероприятий конкурентного вуза с ключевых целей корпоративного развития на достаточно абстрактное воспроизводство интеллектуального капитала.

На наш взгляд, маркетинг не является основным бизнес-процессом в управлении вузом, потребность и необходимость в нем оправданы прежде всего в условиях значительного превышения объема образовательных услуг над спросом, а также значительной рыночной мобильности целевых групп потребителей и их чувствительности к результатам маркетинговых воздействий. В противном случае маркетинг в образовательном учреждении становится абстрактной управленческой функцией, осуществление которой увеличивает операционные затраты и снижает операционную эффективность.

Подводя итог сказанному сформулируем следующие выводы:

–цели маркетинговой деятельности в высшей школе, на наш взгляд, состоят в сбалансированном удовлетворении нужд и потребностей субъектов системы образовательного маркетинга, прежде всего потребителей образовательных услуг и продуктов (физических лиц и организаций-работодателей), при обязательном соблюдении требований социальной этичности маркетинговых воздействий и предложении качественного и актуального образовательного продукта;

–задачи маркетинговой деятельности образовательного учреждения высшей школы могут быть дифференцированы в соответствии с основными этапами стратегического и тактического маркетинга, в составе которых специфика образовательной деятельности требует дальнейшей дифференциации видов и соответствующего им маркетингового инструментария, направленного на фактическое обеспечение достижения стратегических и тактических целей устойчивого и сбалансированного развития образовательных организаций в волатильной маркетинговой среде;

–направленность и эффективность маркетинговой деятельности образовательного учреждения целесообразно оценивать массивом сбалансированных показателей, включающих блок результативности (количество новых, действующих, лояльных потребителей услуг высшего и дополнительного профессионального образования, цены и ассортимент образовательных услуг и продуктов, их востребованность, характеристики бренда образовательного учреждения, структура клиентской базы и прогноз ее динамики), блок затрат (в разрезе основных реализуемых маркетинговых функций), блок экономической эффективности (понимаемой как разница прироста валовой прибыли от операционной деятельности, возникшего в результате инициации маркетинговых воздействий) и затрат на осуществление маркетинговых мероприятий.

Список литературы

1. Коновалова И.А. Развитие маркетинга в сфере образования. Материалы XXXI международной научно-практической конференции «Экономика и современный менеджмент: теория и практика». М., 2013.
2. Моисеенко И., Чиркашина Я. Институт на полке супермаркета: маркетинг в образовании // Профессия – директор. 2007. №9.
3. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/24869

СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА

СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

СЕКЦИЯ №15. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

СЕКЦИЯ №16. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СЕКЦИЯ №17. ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ

Мурар В.И., студентка, член Научного Студенческого Общества факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г.Москва

Ражакова Е.В., студентка факультета "Менеджмент", ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г.Москва

Одним из эффективных современных макроэкономических инструментов привлечения иностранных инвестиций в национальную экономику, повышения ее конкурентоспособности служит создание особых (свободных) экономических зон как приоритетное направление развития многих развитых стран. Кроме того, ОЭЗ является одним из механизмов взаимодействия властных структур и бизнеса, который позволяет при разделении рисков между партнерами реализовать социально-значимые проекты.²

Рассмотрим различные подходы к пониманию особых экономических зон, предлагаемые учеными и исследователями.

Прообразом института особых экономических зон являлись свободные экономические зоны (СЭЗ).

Согласно документам Международной конвенции по упрощению и гармонизации таможенных процедур (Киото, 18 мая 1973 г.) свободная зона - это часть территории страны, на которой товары рассматриваются как объекты, находящиеся за пределами национальной таможенной территории (принцип «таможенной экстерриториальности»), вследствие чего не подвергаются обычному таможенному контролю и налогообложению.

Т.П. Данько и Э.М. Окрут в своей книге «Свободные экономические зоны» утверждают, что «свободные экономические зоны – это суверенная территория государства, являющаяся составной частью хозяйственного комплекса страны, где обеспечивается производство и распределение общественного продукта для достижения общенациональной интегрированной, корпоративной цели с использованием специальных механизмов регулирования общественно-экономических отношений производства и распределения, способных к диффузному расширению ее границ».³

В современных теоретических работах экономистов и правоведов, изучающих данную экономическую категорию, свободные экономические зоны представляют собой инструмент выборочного сокращения масштабов государственного вмешательства в экономические процессы или как уникальная форма государственно-частного партнерства. При этом свободная зона — это не только и не столько обособленная географическая территория, но скорее часть национального экономического пространства, где введена и применяется определенная система льгот и стимулов для бизнеса, не используемая в других его частях.

После принятия в нашей стране Федерального закона от 22 июля 2005 года № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ» в законодательных актах мы встречаем понятие «особые экономические зоны». Как утверждает В.Г. Вишняков, замена слов «свободная» на «особая», пишет о том, что такая позиция законодателя выражается в усилении государственного контроля над внешнеэкономической деятельностью ОЭЗ с целью недопущения их превращения в оффшорные зоны.⁴

Федеральный закон № 116 «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» закрепляет понятие «особая экономическая зона» как «определяемая Правительством Российской Федерации часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности». Данное определение не полностью раскрывает сущность и значение ОЭЗ и обуславливает различные подходы к пониманию и трактовке исследуемой экономической категории.

С.Н Шевцова утверждает, что особая экономическая зона выступает элементом национальной и региональной социально-экономической системы, имеющей определенную целостность и специфические задачи (снижение транзакционных издержек, торговых и административных барьеров, создание благоприятной среды

²Рагулина Ю.В., Бутова Т.В. Организация взаимодействия властных структур и бизнеса. – М.: КноРус, 2014

³Данько Т.П., Окрут Э.М. Свободные экономические зоны. — М.: Инфра-М, 1998.

⁴Вишняков В.Г. Особые экономические зоны: правовые проблемы и пути развития // Журнал российского права. 2003. No1. С. 18-28

для инвестиций) для решения которых установлен особый хозяйственный режим, распространяющийся на резидентов ОЭЗ.⁵

Е.Е. Серебрякова в своем подходе уделяет внимание участникам ОЭЗ и определяет ее «как специальный режим осуществления деятельности, применяющийся в отношении физических и юридических лиц, зарегистрированных в качестве резидентов ОЭЗ и осуществляющие деятельность на определенной части территории Российской Федерации, установленной Правительством РФ».⁶

Однако данное определение отождествляет особую экономическую зону, прежде всего, с особым режимом, а не с территорией, на которой распространяются различного рода преференции.

Достаточно широко раскрывает исследуемое понятие М.В. Батыров: «ОЭЗ – это обособленная территория страны, на которой устанавливается специальный административный, налоговый и таможенный режим, а также особый режим осуществления предпринимательской деятельности, предусматривающий специфические правовые, экономические и организационные отношения государства и бизнеса в целях обеспечения государственных и общественных нужд, приоритетов в экономическом и социальном развитии, занятости населения».⁷

Территория ОЭЗ – это территория не только в географическом, политическом или экономическом смысле, а часть экономического пространства, для которого характерно применение особого правового режима, регулирующего предпринимательскую деятельность.

Существенным признаком исследуемого понятия является особый правовой режим осуществления деятельности в ОЭЗ. Данный правовой режим и образует сущностный элемент функционирования ОЭЗ, он не делает акцент на государственном, политическом, административном аспекте, а, наоборот, проявляется в функциональном, организационном, узкоспециализированном назначении, выступающем ее главным признаком.

Таким образом, особую экономическую зону можно определить как часть экономического пространства на определенной территории государства, для которого характерно применение особого режима, выражающегося в предоставлении резидентам ОЭЗ при осуществлении ими хозяйственной деятельности разнообразных преимуществ, реализующихся в виде льгот и стимулов (налоговые преференции, особый административный режим, пониженный уровень страховых взносов во внебюджетные фонды, финансовые льготы, государственные гарантии и т.д.), создающих наиболее благоприятный климат для ведения бизнеса и привлечения капитала.

Список литературы

1. Батыров М.В. Административно-правовые основы функционирования особых экономических зон в Российской Федерации: автореферат дис. ... канд. юрид. наук. М., 2011. С 7
2. Вишняков В.Г. Особые экономические зоны: правовые проблемы и пути развития // Журнал российского права. 2003. №1. С 18-28
3. Данько Т.П., Окрут Э.М. Свободные экономические зоны. — М.: Инфра-М, 1998
4. Особые экономические зоны в России: Правовое регулирование / А.В. Пушкин, И.Г. Богданов. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. — 228 с.
5. Рагулина Ю.В., Бутова Т.В. Организация взаимодействия властных структур и бизнеса. — М.: КноРус, 2014
6. Серебрякова Е.Е. Техно-внедренческие особые экономические зоны: правовые аспекты создания и функционирования : дис. ... канд. юрид. наук СПб, 2011. С 48-49.
7. Федерального закона от 22 июля 2005 года № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ»
8. Шевцова С.Н. Управление особой экономической зоной как инструментом повышения региональной социально-экономической способности: автореферат дис. ... канд. эконом. наук. Белгород, 2012. С.7

СЕКЦИЯ №18.

ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

⁵ Шевцова С.Н. Управление особой экономической зоной как инструментом повышения региональной социально-экономической способности: автореферат дис. ... канд. эконом. наук. Белгород, 2012. С.7

⁶ Серебрякова Е.Е. Техно-внедренческие особые экономические зоны: правовые аспекты создания и функционирования : дис. ... канд. юрид. наук СПб, 2011. С 48-49.

⁷ Батыров М.В. Административно-правовые основы функционирования особых экономических зон в Российской Федерации: автореферат дис. ... канд. юрид. наук. М., 2011. С 7

СЕКЦИЯ №19. УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СПЕЦИАЛИСТОВ СФЕРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ КОРПОРАТИВНЫХ СТАНДАРТОВ

Власенко М.Н.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Аннотация

Актуальность настоящего подхода предопределяется необходимостью постоянного развития профессиональных компетенций специалистов, занятых в обеспечении экономической безопасности хозяйствующих субъектов, адаптированных к особенностям их функционирования и специфике управления их деятельностью.

Предложенная автором методика разработана на основе системного подхода, с использованием данных, полученных в процессе практической деятельности по подготовке специалистов в области экономической безопасности.

Результатом работы является методика подготовки профильных специалистов, профессиональные компетенции которых развиваются и совершенствуются в соответствии с потребностями хозяйствующего субъекта.

Работа в данном направлении будет способствовать подготовке учебно-методических материалов, необходимых для обеспечения учебного процесса, программ профессиональной подготовки (повышения квалификации) преподавателей, занятых в процессе обучения, сокращения затрат на безопасность, за счет более профессионального решения профильных задач специалистами, прошедшими обучение.

Abstract

The actuality of the proposed methodology is determined by the necessity of development of the professional level of economic security. The method takes into account the business operation specific. The Method is based on a systematic approach. Baseline data was obtained while training in the field of economic security. The outcome of the research is a training method of specialists in the field of economic security. The developed methodology helps to prepare training materials to support the learning process and reduces security costs. It helps to solve the problem of security professionally by trained specialists.

Формирование и непрерывное развитие профессиональных компетенций специалистов, занятых в системе обеспечения экономической безопасности субъектов реального сектора экономики, является значимым фактором обеспечения конкурентоспособности и финансово-экономической устойчивости в условиях рыночной системы хозяйствования.

Как показывает практика, профессиональная подготовка и развитие профессиональных компетенций специалистов в области экономической безопасности, должна проводиться на постоянной основе, в соответствии с вновь возникающими потребностями хозяйствующего субъекта. Обучение всех категорий сотрудников, задействованных как в процессе подготовки и оказания услуг в сфере экономической безопасности (в производстве), так и в управлении данным процессом на уровне руководителей разных уровней управления, является циклическим процессом (Рисунок 1).



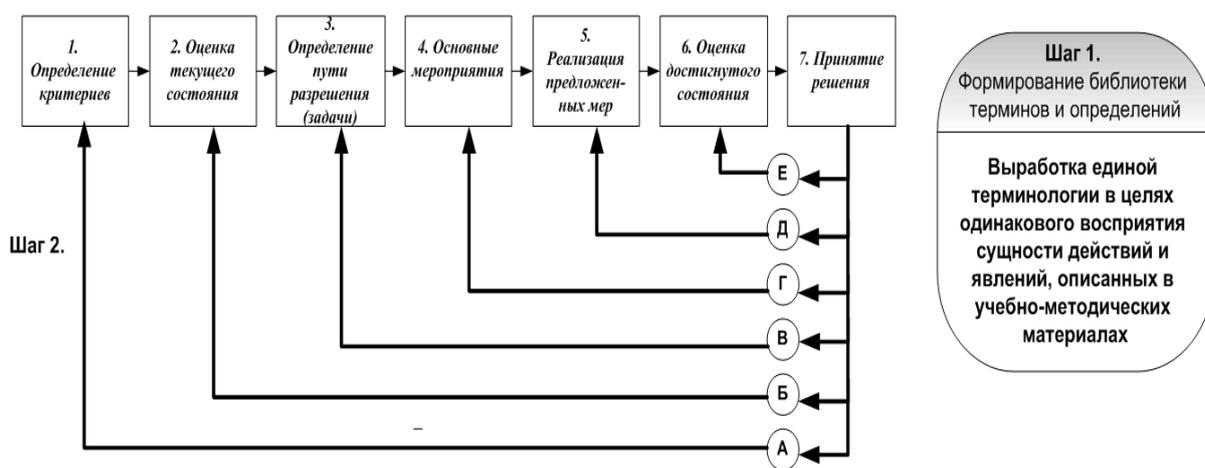
Рис.1. Циклы профессиональной подготовки.

Согласно разработанной нами методике, обучение во времени не должно прекращаться. По завершению очередного цикла должна проводиться оценка вновь достигнутого уровня развития профессиональных компетенций обучаемых и изменившихся условий функционирования предприятия, степень соответствия первых новым требованиям к уровню производства, качества, безопасности и т.д. На основе выявленных отклонений (а они обязательно будут так, как от начала обучения до его завершения проходит достаточно много времени, при этом меняется внешняя и внутренняя среда хозяйствующего субъекта) осуществляется корректировка содержания учебно-методических материалов, материально-технического и методического обеспечения. После учета и оценки указанных изменений и осмысления руководителями необходимости дальнейшего развития персонала, как правило начинается новый цикл обучения по откорректированным по форме и содержанию учебно-методическим материалам и методикам.

Каждые последующие циклы обучения, о которых говорилось выше, существенно отличаться от предыдущего и зависят от следующих основных факторов:

- степени изменения состояния внутренней и внешней среды предприятия;
- появления новых технологий;
- степени усложнения применяемого оборудования;
- уровня совершенствования злоумышленниками способов противоправных действий, направленных против фирмы;
- повышения общего уровня профессиональной подготовки персонала предприятия как в профессиональной сфере, так и в области экономической безопасности;
- изменений общественно-политической и экономической ситуации в регионе;
- трансформации общественного и социального восприятия вида предпринимательской деятельности хозяйствующего субъекта, в отношении которого реализуются технологии безопасности и ряда других.

Из вышеизложенного вытекает необходимость постоянного совершенствования каждого последующего цикла профессиональной подготовки, содержание и структура которого представлены моделью на Рисунок 2



Шаг 3. Распределение изучаемых вопросов по дисциплинам

Вопросы 1 этапа	Вопросы 2 этапа	Вопросы 3 этапа	Вопросы 4 этапа	Вопросы 5 этапа	Вопросы 6 этапа	Вопросы 7 этапа	Изучаемые дисциплины	Вспомогательные вопросы
***	*		***				I- дисциплина	****
		**			***		II-дисциплина	***
**	***		**	**		**	III- дисциплина	*****
*				**			...	*
	*	**		**		**	n- дисциплина	****

* вопрос, который необходимо изучить на соответствующем этапе

Шаг 4. Анализ и пересмотр содержания существующих дисциплин

Шаг 5. Подготовка нового учебного плана и расписания

Шаг 6. Переподготовка лиц, занятых в обучении

Шаг 7. Подготовка учебно-методической базы

Рис.2. Модель учебного цикла непрерывной профессиональной подготовки

Раскроем содержание и сущность отдельных шагов одного из циклов непрерывной профессиональной подготовки.

Шаг 1. На начальном этапе необходимо выработать единый методологический подход к содержанию, вкладываемому в термины и определения, цель которого - единое восприятие сущности действий и явлений, описанных в учебно-методических материалах. Итогом работы на первом шаге подготовки к процессу обучения должно стать формирование библиотеки терминов и определений. Данная библиотека может быть доступна пользователям, как в печатном, так и в электронном виде.

В тоже время, обязательной мерой до начала процесса обучения, автор считает издание приказа руководителя предприятия о введении в действие локального нормативного акта (придание законодательного статуса), обязывающего всех лиц, проводящих и проходящих обучение, использовать только те термины и определения, которые внесены в библиотеку.

Шаг 2 включает в себя определение основных этапов работы обучаемого (например, по улучшению существующих условий, производительности, безопасности труда) на его участке работы. Другими словами, какие знания навыки и умения обучаемого должны быть улучшены для более качественного выполнения им своих должностных обязанностей и повышения эффективности его работы.

Как показала практика обучения, проведенная автором, цикл профессиональной подготовки целесообразно разбить на 7 основных этапов, отличающихся по своему содержанию, как показано на рис.2.

1 ЭТАП - определение критериев оценки уровня рисков защищаемого объекта с точки зрения его возможностей и способностей противодействия. Данные критерии могут быть представлены в виде количественных и качественных показателей. Например, время и вероятность преодоления системы защиты, скорость прибытия группы быстрого реагирования, количество постов на охраняемом объекте, доля технических элементов защиты в интегрированной системе безопасности, уровень деловой репутации, снижение количества хищений и другие. Будем называть их показателями безопасного функционирования (далее ПБФ).

2 ЭТАП-оценка условий функционирования защищаемого объекта в момент исследования (его текущего состояния). Исследования могут проводиться различными методами, например проведение аудита безопасности своими силами, или с привлечением внешней организации, посредством привлечения независимых экспертов, моделированием экстремальных ситуаций с последующей оценкой реакции на них системы безопасности, проверкой знаний, навыков и умений персонала действовать в экстремальных ситуациях и другими подобными способами.

По результатам такой оценки можно сделать вывод о степени соответствия имеющихся в наличии (реализованных) мер защиты, реальным условиям, как по отдельным показателям, так и по их интегральному значению.

Как показывает практика, при подготовке предложений, нацеленных на повышение уровня экономической безопасности, необходимо консолидировано учитывать особенности и величину воздействия всех негативных факторов, как на объект защиты, так и друг на друга. Это возможно, как было указано выше, путем интегральной оценки уровня экономической безопасности защищаемого объекта, с помощью модели, описанной формулой 1.

$$KП_T = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \alpha_i \beta_{ij} \Pi_i \Phi_{ij} \quad (1)$$

где

$KП_T$ - интегральный показатель экономической безопасности защищаемого объекта, конкретных мероприятий; $i=1,2,\dots, n$ - номер мероприятия защиты, улучшающего значение конкретного показателя; $j=1,2,\dots,m$ - номер фактора i -го мероприятия экономической безопасности; α_i - весомость i -го мероприятия экономической безопасности, улучшающего i -й показатель;

$\sum \alpha_i = 1$; β_{ij} - весомость j -го фактора i -го показателя для объекта защиты;

$\sum \beta_{ij} = 1$; Π_i - относительное, или нормативное значение i -го показателя экономической безопасности (ПБФ);

F_{ij} - относительное, или нормативное значение i -го фактора j -го мероприятия, улучшающего уровень экономической безопасности защищаемого объекта.

В целях адекватной идентификации условий безопасного функционирования фирмы, необходимо унифицировать полученные результаты, определив (например, в процентах) степень отклонения фактических значений оцениваемых показателей от их расчетных пороговых значений D_i (2). При этом - чем больше отклонение, тем опаснее ситуация. Степень опасности и первоочередность принятия защитных мер может быть определена с помощью так называемой шкалы риска.

$$D_i = \frac{P_{if} - P_i}{P_i} \times 100\% \quad (2)$$

D_i – величина отклонений i -го показателя от порогового;

P_i - относительное, или нормативное значение i -го показателя экономической безопасности (ПБФ);

P_{if} - фактическое значение i -го показателя экономической безопасности в момент оценки.

Интегральный показатель уровня экономической безопасности защищаемых объектов характеризует их устойчивость к воздействию негативных факторов внутренней и внешней среды, а также стратегическую конкурентоспособность защищаемого объекта в условиях локального рынка, дает возможность руководителю принять решение о необходимости начала реализации защитных мер.

3 ЭТАП посвящается формулировке основных задач, решение которых улучшит текущее положение

(с точки зрения безопасности) защищаемого объекта по основным показателям до уровня их расчетных значений, опираясь на полученные ранее данные (смотрите выше этап 2). Данные задачи могут быть сгруппированы по степени важности и срочности их решения, сложности и применимости к текущей ситуации, соответствию корпоративным стандартам, финансовым, техническим, кадровым и другим возможностям предприятия, после чего необходимо выстроить приоритеты и определить пути их решения.

4 ЭТАП предполагает отбор из всех возможных, приемлемых для предприятия основных мер защиты, реализация которых позволит решить задачи обеспечения безопасности, сформулированные выше. Такие меры могут иметь, как организационную, так и техническую направленность. Учитывая состояние окружающей среды, возможности и свойства объекта и субъекта защиты, предварительно проводят стоимостную оценку предложенных мер, времени на их реализацию, отбирают исполнителей для реализации защитных мер.

5 ЭТАП касается непосредственно подготовке и практической реализации приоритетных мер защиты. На данном этапе необходимо решить ряд задач, основные из которых - выбор исполнителя, т.е. кто непосредственно должен выполнять работы по внедрению выбранных мер. Этим могут заниматься как специалисты своей организации, так и внешние подрядчики на условиях договора.

Другая задача – планирование последовательности и продолжительности выполнения отдельных работ, их содержание, объемы, критерии оценки качества, определение условий прекращения работ (например, уничтожение материальных ценностей, гибель охраняемого лица, ликвидация ранее существовавшей угрозы). В результате работы на данном этапе может быть подготовлен план-график работ, выбраны исполнители, выстроены правоотношения с ними.

Далее следует реализация запланированных мероприятий, получение и оценка полученного предварительного результата.

6 ЭТАП цикла профессиональной подготовки посвящен оценке вновь созданных условий, призванных обеспечить заданный уровень безопасности (согласно расчетным значениям ПБФ). Реализация данного этапа осуществляется аналогично первому этапу, рассмотренному выше. В тоже время, существенным отличием от него является то, что оценка достигнутого состояния проводится не в комплексе по всем показателям, а только по группе основных показателей, подвергнутых корректировке с помощью ранее (этап 4) запланированных мер.

7 ЭТАП - принятие решения о необходимости и основным направлениям корректировки работ в сфере обеспечения безопасности, которые должны найти отражение в будущем цикле обучения, с учетом пройденных ранее учебных этапов. Данное обстоятельство вызвано, прежде всего, изменением состояния внутренней и внешней среды защищаемого объекта, перечня, структуры и величины воздействующих на него угроз.

Как показывает практика, такая корректировка ложится в основу управленческого решения руководителя и может быть проведена по следующим направлениям:

А) пересмотр перечня основных ПБФ, перерасчет их значений;

Б) пересмотр методов диагностики текущего состояния объекта защиты и основных условий, способствующих реализации объектом своей миссии, перечня исполнителей, привлекаемых для осуществления данных процедур, методов интерпретации полученных результатов и других;

В) пересмотр путей (решаемых для этого задач) создания условий, обеспечивающих безопасное функционирование объекта защиты, их сочетания;

Г) пересмотр перечня основных мероприятий, проведение которых обеспечит решение ранее определенных задач в сфере безопасности;

Д) пересмотр порядка реализации предложенных мер;

Е) пересмотр методов диагностики вновь созданных условий и степень их соответствия предъявленным требованиям.

Выше обозначенные направления совершенствования этапов учебного цикла необходимо включить в основной перечень обязанностей должностных лиц занятых в обеспечении экономической безопасности, ответственных за обучение сотрудников и профильных управленцев всех уровней.

Шаг 3. Распределение вопросов по учебным дисциплинам, изучение которых приведет к развитию профильных профессиональных компетенций обучаемых лиц и улучшению общей ситуации с точки зрения обеспечения экономической безопасности в деятельности хозяйствующего субъекта.

Для успешной реализации каждого из семи ранее рассмотренных этапов совершенствования системы безопасности, сотрудник предприятия, в части касающейся его обязанностей, прав, полномочий, ответственности, степени участия в процессе управления, должен владеть необходимыми теоретическими знаниями, практическими навыками и умениями. Для этого необходимо определить перечень вопросов, которые он должен изучить теоретически и отработать на практике, применительно к каждому из семи этапов. Эти вопросы могут быть систематизированы по логической принадлежности к той или иной учебной дисциплине и внесены в графы таблицы – (Вопросы 1 ...-Вопросы 7 этапа) (Рисунок 2). В колонке «Изучаемые дисциплины» необходимо обозначить названия учебных дисциплин, предложенных для изучения соответствующей категории обучающихся сотрудников. В дальнейшем, это потребует для подготовки учебных планов, планирования часовой загрузки, составления расписания занятий и решения других вопросов организации и проведения учебных занятий.

Колонка таблицы «Вспомогательные вопросы» включает не обязательные для изучения вопросы (не используемые при реализации этапов 1-7). В тоже время, их включение в учебные планы дисциплин должно осуществляться по усмотрению преподавателя, с учетом уровня базовой подготовки обучаемых. Изучение вспомогательных вопросов в рамках учебных дисциплин, будет способствовать целостному восприятию, как каждой отдельной дисциплины, так и учебного цикла целиком.

Шаг 4. Анализ и пересмотр содержания существующих материалов по учебным дисциплинам.

В данном случае, главная цель – определение степени соответствия имеющихся учебно-методических материалов вновь предъявленным требованиям, а также подготовка плана по разработке новых и совершенствованию имеющихся в наличии учебно-методических материалов.

Шаг 5. Подготовка нового учебного плана по очередному учебному циклу с учетом внесенных изменений по отдельным дисциплинам, включенным в него. На данном этапе необходимо учитывать продолжительность, последовательность, формы и методы обучения.

Шаг 6. Переподготовка профессорско-преподавательского состава планируется и осуществляется с учетом базового уровня их знаний, требований нового учебного плана для очередного учебного цикла, изменений в содержании отдельных дисциплин и запланированных методов обучения.

Шаг 7. Обновление учебно-методической базы, подготовка учебных пособий, тестовых заданий, демонстрационных материалов и т.д.

В целях повышения эффективности процесса обучения и достижения более высоких результатов для каждой категории тренеров, сотрудников службы безопасности, занятых в обучении, должны быть разработаны индивидуальные учебные программы, отличающиеся друг от друга по содержанию, продолжительности отдельных циклов и этапов обучения внутри каждого цикла.

Таким образом, предложенная методика непрерывной профессиональной подготовки сотрудников, занятых в обеспечении безопасности фирмы будет способствовать постоянному развитию профессиональных компетенций профильных сотрудников, росту профессионального мастерства, способности эффективно решать задачи по обеспечению защиты жизненно важных интересов хозяйствующих субъектов, повышению их конкурентоспособности и финансово-экономической устойчивости.

Список литературы

1. Власенко М.Н. Организационно-методические аспекты подготовки специалистов, осуществляющих деятельность в сфере обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов: программно-целевой подход. / М.: «Директор по безопасности» №12, 2013 г.
2. Власенко М.Н. Проблемы подготовки специалистов в сфере безопасности бизнеса./ М.: ВГНА Минфина России, 2012.
3. Минзов А.С. Высшее профессиональное и корпоративное образование: парадигма взаимного влияния. М.: Издательский дом МЭИ, 2012 г.
4. Унижаев Н.В. Особенности проведения проверок при заключении сделок между объектами энергетики Российской Федерации и иностранными партнерами. Челябинск. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. ИЦРОН, 2014 г. Стр. 139-142.

СЕКЦИЯ №20. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РФ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Александрова Н.Г.

Южный Федеральный Университет, г.Ростов-на-Дону

Эффективная экономика немыслима без создания эффективного института налогообложения, который является основным проводником государственных интересов, и представляет собой закономерный результат проводимой государством налоговой политики.

Налоговая политика выступает одним из основных инструментов бюджетной политики, привлечения финансовых ресурсов на нужды государства. Она зафиксирована в законах, Налоговом кодексе Российской Федерации, нормативных актах и других документах и призвана стимулировать воспроизводственные процессы народном хозяйстве.

От успешного функционирования налоговой системы во многом зависит результативность принимаемых экономических решений. Государство, устанавливая налоги, стремится обеспечить себе необходимую материальную базу для осуществления возложенных на него задач. Определяя субъекты и объекты налогообложения, налоговые базы, ставки налогов, льготы и санкции, изменяя условия налогообложения, государство стимулирует предпринимательскую деятельность в одних направлениях и сдерживает её в других, исходя из общенациональных интересов.

Налоговая политика многогранна и включает в себя:

- выработку научно обоснованной концепции развития налоговой системы;
- определение основных направлений и принципов налогообложения;
- разработку мер, направленных на достижение поставленных конкретных целей в области социально-экономического развития общества, увеличения доходной части бюджета и т.д.

Эффективное налогообложение возможно обеспечить путем гармоничного сочетания выбранного налогового механизма с целями и задачами, которые ставит перед собой государство при управлении экономикой страны. Эффективность налогообложения определяется соотношением налоговых поступлений в бюджеты с общими затратами на сбор налогов, в том числе и в отношении к каждому конкретному налогу и заключается в следующем:

- для государства – в увеличении доходов бюджета за счет налоговых поступлений и развитии налогооблагаемой базы;
- для хозяйствующих субъектов – в получении максимально возможных доходов (прибыли) при минимизации налоговых платежей;
- для населения – в получении достаточных доходов для существования при уплате установленных налогов, за счет которых государство предоставляет необходимые социальные услуги.

Оптимальным является такое состояние налоговой системы, когда налоговая нагрузка не превышает предельно допустимого уровня, поскольку с одной стороны, не угнетается предпринимательская активность, а с другой стороны достигается максимально возможный уровень бюджетных доходов.

К настоящему времени в Российской Федерации в целом закончено формирование современной налоговой системы государства с рыночной экономикой. Система базируется на общепринятых в современной мировой практике основных видах налогов с учетом специфики российской экономики.

На данном этапе экономические показатели РФ заметно ухудшились. В 2013 году в федеральный бюджет поступило 5,4 триллиона рублей, что выше 2012 года на 3,9%. Такие результаты достигнуты, несмотря на резкое замедление макроэкономических показателей, в частности: рост ВВП в 2013 году замедлился с 3,4% до 1,3%, промышленности — с 2,6% до 0,3%; инвестиции в основной капитал после роста в 2012 году на 6,6% снизились на 0,3%; сальдированный финансовый результат организаций в 2012 году вырос на 8,8%, а в 2013 году снизился на 15,6%, убытки выросли в 1,6 раза. Среди значимых негативных тенденций, приведших к замедлению экономического роста, прежде всего, следует отметить прекращение роста накопления основного капитала, замедление роста зарплат и реальных доходов населения, и, соответственно, сокращение потребительского спроса и снижение темпов роста розничной торговли.

Замедление экономики стало основным фактором, оказавшим влияние на поступление двух бюджетобразующих налогов - налога на прибыль и НДС. Поступления налога на прибыль в 2013 году в консолидированный бюджет РФ составили почти 2,1 триллиона рублей, что на 12% меньше, чем в 2012 году. Поступления по НДС - составили около 1,9 триллиона рублей, что практически соответствует уровню 2012 года (99%), отметим позитивный тренд в администрировании других налогов: поступления по НДСПИ выросли на 4,7%, НДСЛ - 10,5%, акцизов - на 22%.

Налоговая система не может эффективно функционировать длительное время в неизменном виде. Изменения в экономике страны, в финансовой политике государства требуют проведения соответствующих преобразований и в налоговой системе.

В 2013 году государством был начат налоговый маневр, направленный на снижение налоговой нагрузки на труд и капитал и ее повышении на потребление, рентные доходы, возникающие при добыче природных ресурсов, а также на переход к новой системе налогообложения недвижимого имущества. С 1 января 2014 года вступил в силу ряд значительных изменений в законодательстве о налогах и сборах, в том числе, связанных с ведением налогового учета и отчетности. Данные корректировки в основном направлены на совершенствование налогового администрирования, повышение эффективности налогового контроля, противодействие легализации (отмыванию) доходов, нажитых преступным путем и устранение пробелов в законодательстве. Отметим наиболее значимые изменения:

- Изменен порядок получения имущественного налогового вычета. Налоговый вычет на строительство или приобретение жилья (земельного участка под него) можно использовать в несколько этапов. Если налогоплательщик при покупке недвижимости не израсходовал вычет полностью, он вправе воспользоваться остатком при покупке жилья в будущем. При этом общая сумма вычета по-прежнему не сможет превышать 2 млн. руб. (без учета процентов по кредитам и займам на соответствующие цели). Напомним, что до внесения изменений вычет можно было использовать только один раз, даже если он израсходован не в полном объеме.

- Введен повышенный транспортный налог для автомобилей дороже 3 млн. руб. Исчисление суммы налога производится с учетом повышающего коэффициента.

- Пересмотрены размеры взносов на обязательное пенсионное страхование для самозанятых лиц, не производящих выплаты и иные вознаграждения физическим лицам.

- Налоговые органы получили право требовать пояснения о размерах понесенных убытков.

- Введена ответственность для налоговых агентов за непредставление в установленный срок налоговой декларации. До 1 января 2014 года такая ответственность была установлена только для налогоплательщиков.

- Введено регулирование уплаты НДСЛ с доходов в виде выигрышей, полученных в букмекерской конторе и тотализаторе. Суммы выигрышей подлежат обложению НДСЛ непосредственно у организаций, выплачивающих выигрыш (они являются в данном случае налоговыми агентами). При определении налоговой базы по таким доходам учитываются суммы выигрышей за вычетом сумм ставок.

- Повышены ставки акцизов. Повысились акцизы на алкогольную продукцию с долей этилового спирта свыше 9%, на сигареты и папиросы, на автомобильный бензин 4 и 5 класса.

Важнейшим направлением проводимой налоговой политики является поддержание сбалансированности бюджетной системы Российской Федерации. В то же время необходимо сохранить неизменность налоговой нагрузки по секторам экономики, в которых достигнут ее оптимальный уровень.

Правительством РФ были одобрены основные направления налоговой политики на ближайшую трехлетнюю перспективу: «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» (одобрено Правительством РФ 30.05.2013).

В числе первоочередных задач, планируемых к реализации в краткосрочный период, - поддержка инвестиций, развитие человеческого капитала, повышение предпринимательской активности.

Решить поставленные задачи планируется путем следующих действий:

- Поддержка инвестиций, налоговая система Российской Федерации должна сохранить свою конкурентоспособность по сравнению с налоговыми системами государств, ведущих на мировом рынке борьбу за привлечение инвестиций.

- Совершенствование процедуры налогового администрирования, которая должна стать максимально комфортной для добросовестных налогоплательщиков.

- Переход к налогу на недвижимое имущество не только для физических лиц, но и для организаций. Предполагается, что новый налог для организаций будет отнесен к региональным налогам с передачей части поступающих сумм налоговых поступлений в местные бюджеты.

- Индексация ставок акцизов с учетом прогнозируемого уровня инфляции и государственной политики, направленной на корректировку потребления алкогольной и табачной продукции, а также поэтапное повышение акцизов на данную продукцию, обеспечивающее достижение уровня налогообложения стран Европейского региона.

- Пересмотр налоговых льгот. Принятие новой льготы должно сопровождаться определением источника для такого решения, в качестве которого может рассматриваться отмена одной или нескольких неэффективных льгот.

- Стимулирование развития малого предпринимательства (субъектам РФ планируется предоставить право устанавливать для впервые зарегистрированных ИП, перешедших на УСН и ПСН и осуществляющих деятельность в производственной, социальной и научной сферах, «налоговые каникулы» в виде налоговой ставки в размере 0 процентов, которые будут действовать в 2015 - 2018 годах).

В среднесрочном периоде планируется сохранение действующей системы налогообложения. Предполагается принятие мер, направленных, в частности, на совершенствование налогообложения финансовых инструментов и создание Международного финансового центра, упрощение налогового учета и его сближение с бухгалтерским учетом, совершенствование налогообложения торговой деятельности.

Проведя анализ современного состояния и путей совершенствования налоговой политики государства отмечаем, что существенных изменений в структуре налоговой системы, а также введения новых налогов в краткосрочном и среднесрочном периодах не требуется и не планируется. Дальнейшее совершенствование налоговой системы целесообразно реализовывать путем получения дополнительных доходов за счет улучшения качества налогового администрирования, сокращения теневой экономики, повышения налоговой культуры.

Список литературы

1. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.minfin.ru>.
2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов (одобрено Правительством РФ 30.05.2013)[Электронный ресурс]. — Режим доступа: // <http://consultant.ru>.
3. Федеральная налоговая служба Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.nalog.ru>.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
5. Шелепов В. Г. Финансово-кредитная и налоговая политика в системе обеспечения благоприятной деловой среды для развития российского бизнеса // TERRA ECONOMICUS, 2013. -Том 11. - № 4.

СЕКЦИЯ №21. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

БЮДЖЕТ РЕСПУБЛИКИ ИНГУШЕТИЯ НА 2014 ГОД В ЗЕРКАЛЕ ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКИ

Инаркиева М.С.

Ингушский государственный университет, г.Назрань

Аннотация

Последствия кризиса в наибольшей степени сказались на высокودотационных регионах России, которые вынуждены вводить ощутимое сокращение финансирования по многим направлениям. В настоящей статье на примере Республики Ингушетия анализируются принимаемые меры по преодолению разрыва в доходной и расходной частях бюджета.

Ключевые слова: региональный бюджет, последствия кризиса, сокращение бюджетных расходов

Не секрет, что в последние годы российский бюджет, а вслед за ним и региональные бюджеты пытаются преодолеть последствия кризиса путем сокращения государственных расходов. Такой подход неизбежен в первую очередь для высокودотационных регионов, в структуре доходов которых межбюджетные трансферты составляют значительную, а то и подавляющую часть. С учетом значительного снижения темпов роста российской экономики: всего за полтора года, с 2012 по конец 2013 года, эти показатели упали вчетверо (с 4,8% до 1,2%)[4], и весьма неутешительными прогнозами на следующие годы, становится ясно, что снижение объемов финансовой помощи региональным бюджетам не является явлением краткосрочным, и регионам следует существенно пересматривать свои бюджеты, изыскивая возможности для экономии средств.

В полной мере это применимо и к Республике Ингушетия, которая относится к одной из самых дотационных субъектов, трансфертная составляющая доходной части бюджета которой достигает девяноста процентов. И то, что по состоянию на начало текущего года сумма трансфертов из федерального бюджета снизилась на 3,6 млрд. рублей, в том числе субсидий – на 2,7 млрд. рублей⁸, очень ощутимо отразилось на расходной части республиканского бюджета.

В бюджете Республики Ингушетия на 2014 год изначально были заложены расходы на сумму 19,4 млрд. рублей[1]. В 2013 году расходы бюджета составляли 26,5 млрд. рублей[2]. То есть расходная часть бюджета уменьшилась почти на 7 миллиардов, что составляет около трети текущего бюджета. Позднее сумма трансфертов из федерального бюджета была увеличена на 9,4 млрд. рублей, что позволило выровнять расходы[3]. Однако сейчас нас интересует, какими способами республика пыталась решить нехватку средств в условиях жесткого дефицита, поэтому проанализируем планировавшиеся на начало года расходы бюджета.

В первую очередь следует обратить внимание на надлежащее исполнение публичных нормативных обязательств, то есть тех расходов, которые предназначены для исполнения денежных обязательств перед гражданами, включая пенсии, пособия, компенсации и иные социальные выплаты, поскольку это наиболее социально важное (и потому наиболее социально взрывоопасное) направление расходов. Как следует из Приложения 5 к бюджету текущего года, расходы на исполнение публичных нормативных обязательств сохранились практически на том же уровне, что и в предыдущем году (3,3 млрд. рублей в 2014 году против 3,29 млрд. рублей в 2013 году).

В остальном же финансирование большинства позиций претерпело значительное сокращение. В первую очередь, под ударом оказался, естественно, социально-экономический блок. Это было вполне ожидаемо, учитывая, что в федеральном бюджете урезание произошло именно за счет средств, необходимых для реализации социальных и экономических функций государства: ЖКХ, образования, здравоохранения, спорта и культуры[6].

Наиболее существенное урезание в бюджете Республики Ингушетия было произведено по разделу «Жилищно-коммунальное хозяйство». На эти цели расходы сокращены почти в два с половиной раза (в абсолютных цифрах – на 2,3 млрд. рублей). Чрезмерно раздутые цифры государственных вливаний в сферу ЖКХ давно подвергаются жесткой критике всех участников этих правоотношений, за исключением разве что

⁸Поскольку отчет об исполнении бюджета на 2013 год еще не утвержден, мы вынуждены руководствоваться цифрами самого бюджета в последней редакции.

продавцов коммунальных услуг. Однако есть опасность, что их механическое уменьшение без реализации внятной и результативной реформы, направленной на модернизацию всего жилищно-коммунального комплекса и достижение его самоокупаемости, приведет лишь к коллапсу коммунальной инфраструктуры.

Также ощутимо, почти на полмиллиарда рублей, было сокращено финансирование расходов на образование. Это уменьшение равномерно отразилось на всех уровнях образования, начиная с дошкольного и заканчивая средним профессиональным. На такую же сумму сокращены бюджетные расходы на социальную политику. Если в 2013 году на эти цели было предусмотрено 4,1 млрд. рублей, то в текущем году лишь 3,6 млрд. рублей. В шесть раз (с 676 млн. до 113 млн. рублей) сокращены расходы на защиту населения от чрезвычайных ситуаций. Но эта статья расходов сама по себе достаточно гибкая. В случае чрезвычайных природных катаклизмов соответствующие расходы неизбежно будут увеличены за счет иных средств или за счет резервных фондов.

Существенное снижение расходов намечено по разделу «Национальная экономика». Вдвое (с 762 млн. до 363 млн. рублей) уменьшено финансирование топливно-энергетического комплекса, на 330 млн. рублей (с 1,08 млрд. до 0,75 млрд. рублей) - финансирование сельского хозяйства и рыболовства. Совершенно необъяснимым является полное отсутствие в бюджете текущего года финансирования на дорожное хозяйство (в 2013 году было предусмотрено 393 млн. рублей). Основной причиной этого является, по всей видимости, отсутствие на момент принятия республиканского бюджета сведений о предстоящем поступлении средств из федерального бюджета на эти цели. Но помимо трансфертов, существуют же и иные, региональные, источники поступлений в дорожный фонд, включая транспортный налог и акцизы. Тем не менее, по этой строке в бюджете стоит цифра «0».

Сокращение бюджетных расходов на финансирование социально-экономических задач ни для кого не стало неожиданностью. Последние годы в свете бюджетного дефицита все чаще стал обсуждаться вопрос чрезмерной социальной нагрузки на бюджет, в частности, на региональные бюджеты[5]. Доклады о целесообразности снижения таких расходов звучали еще в благополучные для бюджета годы начала прошлого десятилетия[8]. Однако при таком секвестировании следует помнить о последующем за этим снижении благосостояния населения, росте социальной напряженности и прочих негативных последствиях. «Амортизатором» для смягчения последствий от такой политики может стать, с одной стороны, предоставление обществу больших возможностей для самостоятельного решения социальных проблем, то есть создание условия для развития малого и среднего бизнеса, максимальное снижение административных барьеров и в целом дальнейшая либерализация экономики, а с другой стороны – максимальное ужесточение контроля за бюджетными расходами. Без этих мер снижение бюджетных ассигнований не только не решает задачу по экономии бюджетных средств и их эффективному использованию, но и создаст предпосылки для значительного усиления недовольства народа властью.

Кроме того, как отмечают экономисты, острую проблему для региональных бюджетов представляет несбалансированность денежных ресурсов и государственных обязательств в части социальных гарантий, установленных федеральными законами[7]. Возложение бремени решения социальных задач на субъекты РФ приводит к тому, что выполнение дотационными субъектами России этих задач целиком зависит от поступлений из федерального бюджета. И уменьшение объема межбюджетных трансфертов без изъятия соответствующих социальных обязательств из ведения регионов приводит к срыву исполнения государственных обязательств перед гражданами, что также не способствует поддержанию доверия населения к власти.

Несмотря на нехватку средств, финансирование некоторых направлений были увеличено. В первую очередь обращает на себя внимание раздел «Здравоохранение», по которому выделено 3,4 млрд. рублей, что на 427 млн. рублей больше, чем в предыдущем году. С 28,6 млн. до 154 млн. рублей увеличены расходы на финансирование средств массовой информации. Связано это с увеличением объема заложенных средств на предоставление субсидий организациям в рамках реализации Государственной программы «Укрепление международных отношений и развитие национальной политики». Увеличение расходов на данную программу на фоне тотального сокращения иных, порой очень значимых расходов, свидетельствует о повышенном внимании государства к этой сфере общественных отношений.

Также традиционно привлекают внимание расходы на содержание государственного аппарата. В 2014 году эта сумма расходов была оставлена практически неизменной: расходы на функционирование государственных органов (включая выплаты по оплате труда), закупки товаров, работ и услуг для государственных нужд, управление государственной собственностью и финансами, создание резервных фондов и иные общегосударственные вопросы увеличились с 1,27 млрд. до 1,33 млрд. рублей. То есть, общее снижение бюджетных расходов не коснулось финансирования самого государственного аппарата, что вряд ли можно признать обоснованным. Оптимизация управленческой деятельности и повышение эффективности работы

государственных органов в сочетании с сокращением бюрократического аппарата позволили бы значительно уменьшить бюджетные расходы на функционирование системы государственного управления.

Естественно после предоставления дополнительных средств из федерального бюджета все эти цифры были скорректированы. Почти вдвое увеличены расходы на исполнение публичных нормативных обязательств, социальную политику, защиту населения от чрезвычайных ситуаций, дошкольное образование, сельское хозяйство. Значительно возросли расходы по строкам «здравоохранение, «жилищное хозяйство», «физическая культура и спорт». Заложены средства на дорожное хозяйство. То есть все те перекосы, о которых сказано выше, были устранены. Это наводит на мысль, что бюджет изначально формировался с механическим урезанием статей в расчете на дополнительные трансферты с учетом практики предыдущих лет. К примеру, в прошлом году бюджет изначально также предусматривал расходы в сумме, чуть превышающей 19 млрд. рублей, но в течение года из федерального бюджета было дополнительно выделено около 4 млрд. рублей, что позволило увеличить и расходную часть.

Однако ежегодное формирование «жесткого» бюджета в надежде на дополнительные дотации и субсидии – это путь в никуда. Если республикой не будут предприняты самые активные меры по увеличению собственных доходов республиканского бюджета, в ближайшем будущем республика может столкнуться с очень серьезными проблемами. Принятие же таких мер возможно только при условии достаточного стимула к этому, что предполагает необходимость дальнейшего совершенствования бюджетного законодательства с целью повышения как самостоятельности, так и ответственности региональных властей за принимаемые решения в бюджетной сфере и их исполнение.

Список литературы

1. Закон Республики Ингушетия от 03.12.2013 N 49-ПЗ «О республиканском бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» // Ингушетия (газета). 2013. №180-184. 7 декабря.
2. Закон Республики Ингушетия от 24.12.2012 N 43-ПЗ "О республиканском бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов" // Ингушетия (газета). 2012. №198-200. 27 декабря.
3. Закон Республики Ингушетия от 07.04.2014 N 14-ПЗ "О внесении изменений в Закон Республики Ингушетия "О республиканском бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов" // СПС «Консультант Плюс».
4. Кувшинова О. Стагнация стала нормой российской экономики – анализ // Ведомости (газета). 2013. 24 декабря.
5. Солдаткин С.Н. Регулирование размера заимствований и долговых обязательств субъектов Российской Федерации как фактор экономической безопасности // Безопасность бизнеса. 2012. №4. С.16-19.
6. Фаляхов Р., Алексеева О., Зиганшина Н. Больницы и школы заплатят за оборону // Сайт Газета.ру. URL: <http://www.gazeta.ru/financial/2012/07/18/4684733.shtml>
7. Цурова Л.А. К вопросу о регулировании межбюджетных отношений Республики Ингушетия и федерального центра // Сборник научных трудов Ингушского государственного университета. 2006. Выпуск №4. С. 599-607.
8. Ясин Е.Г. Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива // Вопросы экономики. 2002. №11. С.4-30.

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Афонин С.Н.

ОАО «Институт микроэкономики», г.Москва

В статье проанализированы полномочия органов местного самоуправления в Российской Федерации и источники финансовых поступлений в местные бюджеты, определено соответствие полномочий и финансовых возможностей муниципальной власти, предложен комплекс мер по увеличению экономического потенциала органов местного самоуправления

Одной из важнейших ветвей власти, наряду с государственной, в Российской Федерации является местное самоуправление, общие принципы, правовые и экономические основы функционирования которого заложены

статьей 132 Конституции Российской Федерации и Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г. №131-ФЗ.

В научной литературе понятие «муниципальная власть» трактуется следующим образом «муниципальные органы - это органы местного самоуправления, обладающие правом принимать в рамках общих законов обязательные в пределах данного региона решения, вводить местные налоги и платежи, формировать и распределять местные бюджеты, осуществлять социальные меры, направленные на поддержку жителей региона» [5, с.210]. Таким образом, муниципальные власти в пределах своей компетенции управляют правовым, экономическим, социальным и экологическим развитием конкретного административно-территориального образования.

Местное самоуправление осуществляется на всей территории Российской Федерации, его территориальную основу составляют муниципальные образования, которые подразделяются на 5 видов и функционируют на двух уровнях (см. Рисунок 1): муниципальный район; сельское поселение; городское поселение; городской округ; внутригородская территория города федерального значения.

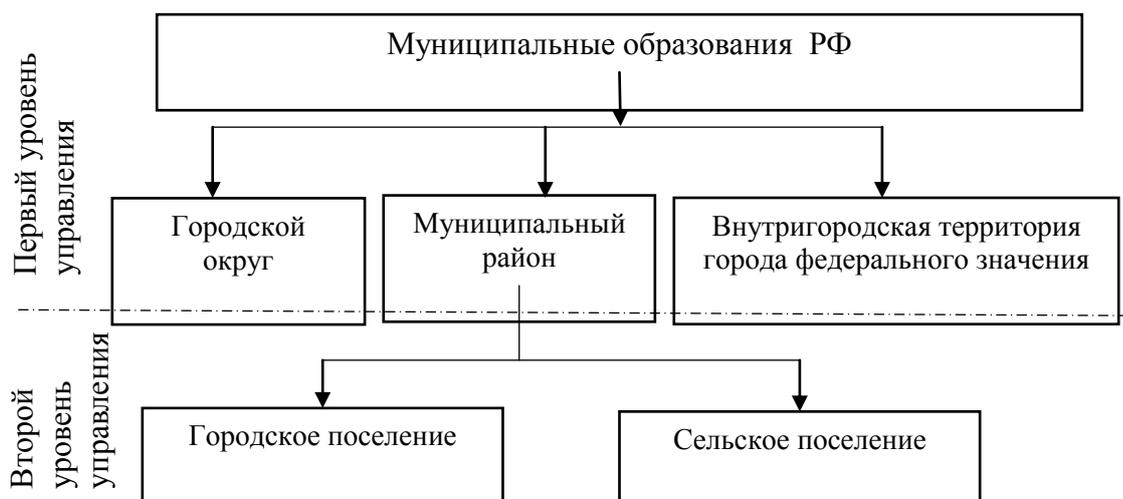


Рис.1. Структура муниципального уровня управления в РФ

В соответствии с законодательством РФ определение компетенции местного самоуправления должно исходить из принципа дополнительности, предусматривающего возложение субъектом РФ и Российской Федерацией на органы местного самоуправления такого количества полномочий, которое они в состоянии выполнить.

В настоящее время к компетенции муниципальных властей относятся следующие основные полномочия: принятие уставов муниципальных образований, внесение изменений в них, контроль за их соблюдением; владение, пользование и распоряжение муниципальной собственностью; местные финансы, формирование, утверждение и исполнение местного бюджета, установление местных налогов и сборов; комплексное социально-экономическое развитие муниципального образования; содержание и эксплуатация муниципального жилищного фонда и нежилых помещений; организация, содержание и развитие учреждений дошкольного, основного общего и профессионального образования, учреждений здравоохранения; охрана общественного порядка, организация и содержание муниципальных органов охраны общественного порядка; организация, содержание и развитие муниципальных энерго-, газо-, тепло-, водоснабжения, канализации; муниципальное дорожное строительство и содержание дорог; благоустройство территорий; создание условий для деятельности учреждений культуры, развития физической культуры и спорта; обеспечение социальной поддержки и содействие занятости населения; участие в охране окружающей среды на территории муниципального образования и т.п.

Для выполнения столь внушительного перечня задач муниципальным органам власти необходимы соответствующие финансовые ресурсы, основными источниками которых являются налоги (сборы) и неналоговые поступления. В Табл.1 наглядно представлена структура налогов, формирующих бюджеты органов местного самоуправления.

Источники налоговых поступлений в местные бюджеты в РФ, %

№ п/п	Вид налога (сбора)	Федеральный бюджет	Региональный бюджет	Местный бюджет
Федеральные налоги и сборы				
1	НДФЛ	-	60	40
2	Специальные налоговые режимы:			
2.1	Единый сельскохозяйственный налог	-	40	60
2.2	Единый налог на вмененный доход	-	10	90
2.3	Налог по упрощенной системе налогообложения	-	50	50
Местные налоги				
1	Земельный налог	-	-	100
2	Налог на имущество физических лиц	-	-	100

Как видно из Табл.1, за муниципальными образованиями закреплено два налога — земельный налог и налог на имущество физических лиц. В совокупности поступления от местных налогов составляют только несколько процентов от всех собственных доходов местных бюджетов. Так, по данным Министерства регионального развития РФ в 2009 году они составляли всего лишь 3,8% в совокупных доходах местных бюджетов, в 2011 году 4,8% от земельного налога и 0,2% от налога на имущество физических лиц [6]. Такой объем налоговых доходов по местным налогам не может обеспечить финансовую самостоятельность местных бюджетов. Основная часть налоговых доходов местных бюджетов по-прежнему формируется за счет отчислений от налога на доходы физических лиц, на регулирование порядка взимания которого органы местного самоуправления не могут оказывать какого-либо влияния.

Значительную долю в доходах местных бюджетов составляют межбюджетные трансферты, что ограничивает финансовую самостоятельность муниципальных образований и ставит их финансовое положение в зависимость от размеров финансовой помощи из бюджетов вышестоящего уровня. Так, по данным Минфина России межбюджетные трансферты местным бюджетам, связанные с финансовым обеспечением собственных полномочий органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения, в 2011 году составили 1086,8 млрд. руб. или 48,3% общего объема собственных доходов местных бюджетов [4, с.7]. В связи с этим финансовое положение муниципальных образований в значительной степени зависит от финансовых возможностей самих субъектов Российской Федерации, размеров межбюджетных трансфертов и налоговых доходов, передаваемых из бюджетов субъектов Российской Федерации местным бюджетам, а также эффективности механизмов их распределения между бюджетами муниципальных образований.

Вторым элементом, составляющим экономическую базу местного самоуправления, являются неналоговые доходы, в первую очередь, доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности; доходы от платных услуг, оказываемых органами местного самоуправления и бюджетными учреждениями, которые находятся в ведении органов местного самоуправления; доходы от продажи имущества, находящегося в муниципальной собственности; различного рода штрафы, суммы конфискации, компенсаций [2, с.123]. Суммы этих поступлений в местные бюджеты настолько малы, что трудно найти какие-либо статистические данные по объемам поступлений средств от этих источников доходов.

Итак, можно сделать вывод о том, что собственные налоги, сборы и неналоговые поступления местных бюджетов, как правило, не покрывают законодательно закрепленные за ними расходы, поэтому большинство местных бюджетов являются дефицитными. Для покрытия дефицита, как правило, используются средства бюджетов субъектов РФ, которые в настоящее время составляют от 40 до 80% доходов местных бюджетов [3, с.111].

Муниципальные образования должны хотя бы частично обладать реальными собственными финансовыми средствами, которыми они вправе распоряжаться по своему усмотрению. Ведь очевидно, что местное самоуправление не может эффективно развиваться только на дотациях, субсидиях и субвенциях из бюджетов вышестоящего уровня.

Для обеспечения устранения названных выше проблем местного самоуправления предлагаем осуществить следующий комплекс мер по совершенствованию бюджетного и налогового законодательства Российской

Федерации в целях стимулирования муниципальных образований к наращиванию собственного экономического потенциала.

1. Разработать и принять пакет законопроектов, предусматривающих отмену льгот по региональным и местным налогам, установленные федеральным законодательством (по налогам на имущество организаций, имущество физических лиц, земельному налогу). Передать рассмотрение этого вопроса на муниципальный уровень.

2. Необходимо рассмотреть вопрос о передаче местным бюджетам небольшой части налоговой ставки налога на прибыль организаций, например, в размере 2 процентов, суммы поступлений от которой в настоящее время зачисляются в федеральный бюджет. Данный вопрос уже широко обсуждается в Государственной Думе Российской Федерации [4].

3. Рассмотреть вопрос о закреплении за местными бюджетами отчислений от налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, от налога, взимаемого в виде стоимости патента в связи с применением упрощенной системы налогообложения в размере 100% доходов.

4. Рассмотреть вопрос о расширении налоговых полномочий органов местного самоуправления в сфере регулирования налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства, в частности, о предоставлении органам местного самоуправления права регулировать некоторые элементы упрощенной системы налогообложения (в частности, налоговую ставку, налоговые льготы в пределах, предусмотренных Налоговым кодексом Российской Федерации).

5. Ускорить введение в качестве местного налога на недвижимость (взамен земельного налога и налога на имущество физических лиц), обеспечив, с одной стороны, более справедливое распределение налоговой нагрузки между объектами недвижимого имущества с разной рыночной стоимостью, а с другой стороны, социально приемлемые размеры ставок и учет сложившегося уровня доходов населения, исключив риск повышения налоговой нагрузки на малообеспеченных граждан.

6. Рассмотреть вопрос о введении порядка уплаты налога на доходы физических лиц, исчисленного и удержанного налоговым агентом у налогоплательщика, в отношении которого он признается источником дохода, в бюджет по месту регистрации (жительства) налогоплательщика.

7. Рассмотреть вопрос о зачислении в местные бюджеты всех сумм денежных взысканий (штрафов), установленных законами субъектов Российской Федерации за нарушение нормативных правовых актов органов местного самоуправления, а также сумм денежных взысканий (штрафов), налагаемых административными комиссиями, созданными органами местного самоуправления в целях привлечения к административной ответственности, предусмотренной законами субъектов Российской Федерации.

Решение вопроса об увеличении доходной базы местных бюджетов и создание стимулов для органов местного самоуправления к наращиванию экономического потенциала муниципальных образований является необходимым условием обеспечения устойчивого и комплексного социально-экономического развития муниципальных образований.

Список литературы

1. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» с изм. и доп.
2. Колодина Е.А. Бюджетный федерализм как основа региональной экономической политики в современной России//Известия Иркутской государственной экономической академии, №6, 2011. - с.121-124.
3. Мысляева И.Н. Государственные и муниципальные финансы: Учебник. - изд. 3-е. Перераб. И доп. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 393 с.
4. Презентация к докладу Депутата Государственной Думы Максимовой Н.С. "Меры по повышению бюджетной обеспеченности местных бюджетов" — www.vsminfo.ru/documenty-i-materialy. - дата обращения 28.07.2014.
5. Райзберг Б.А. Словарь современных экономических терминов. - 5-е изд. - М.: Айрис-пресс, 2009. - 480 с.
6. Официальный сайт Министерства регионального развития РФ — www.minregion.ru. — дата обращения 26.07.2014.

**СЕКЦИЯ №22.
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ**

**СЕКЦИЯ №23.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ**

**СЕКЦИЯ №24.
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ**

ГЛОБОЛИЗАЦИЯ ПО ЭКОНОМИСТУ-УПРАВЛЕНЦУ

Экономист-управленец душа щедрая,
Он разум и двигатель производителя.

Мурат Булгучев



Доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета ФГБОУ ВПО "Ингушский государственный университет".

Моё призвание – наука, учебники, романы, стихи и песни на родном и русском языках. Темы – разные: о России, о Кавказе, о нахах⁹ в экономическом и социальном стиле (М. Булгучев).

*"Дада"¹⁰ и "Нана"¹¹ –
Бесценные слова.
Вечно их слышать –
Духом не падать!*

Мурат Булгучев

МОЯ РОДОСЛОВНАЯ

(отцовская)

Интересно происхождение моей фамилии,
Гайберд был известен – его в округе знали.

⁹ Нахи (инг.) – народности, относящиеся к кавказской языковой группе, создатели средневекового государства Алания со столицей Магас, что переводится – город солнца. До основания был разрушен в период монголо-татарского нашествия и вторжения войск Тамерлана. О железной стойкости его защитников написано много. Сейчас это возрождающаяся столица Республики Ингушетия: первый камень был заложен 23 февраля 1994 года, на церемонии которого приняли участие Руководитель Администрации Президента РФ Сергей Александрович Филатов, Президент РИ Руслан Султанович Аушев, Премьер-министр РИ Тамерлан Муратович Дидигов, Вице-премьер РИ Мурат Хамзатович Булгучев и другие.

¹⁰ Дада (инг.) – отец.

¹¹ Нана (инг.) – мать.

Белхаро, Булгуч, Кориг и Фарьг – сыновья,
 От этих имён – исток многих родословная.
 Эти орстхоевцы¹² древа фамилий заложили,
 Мою фамильную ветвь от Булгуча назвали.
 Макхас, Экмал, Джагуста, Докка и Бейкаш,
 Затем и Российской империи сурхо¹³ Боташ
 Славную иерархию поколениям выстроили,
 Вайнахской¹⁴ этике на Кавказе следовали.
 В 1770 Боташ "Акт присяги" подписал –
 Народу Ингушетии в Россию путь указал.
 Прадед Ботко из Турции вернуться смог –
 Не Ачхою¹⁵, а Ачалукам¹⁶ отдал свой дог¹⁷.
 Саламхан, Хадышко и Хаджибикар –
 Старшие, они крепили отчий двор.
 Тембот, Тагир и Шапшерко за ними
 Мир узнали, вбирая ум их советами.
 Тембот ратному ремеслу обучен был,
 В Первую Мировую подвигами слыл.
 Дед Хадышко раскулачен на Иртыш¹⁸,
 Хотя каждый в семье трудился на износ.
 Булгучевы в Советской армии служили:
 Ази и Башир в Брестской крепости пали,
 Джабраил был защитником Сталинграда,
 Султан служил военкором Калининграда.
 Джабраил-младший историю тейпа писал.
 Отец Хамзат в депортации семью потерял,
 От его второго брака появился я – Мурат –
 Родословную хочу достойно продолжать.
 Боташ – язычник, все остальные по отцу
 Культы отправляли Кунта-хаджи¹⁹ устазу.
 Детям своим Магомеду, Исе и Марине
 Передаю всё, что познал в этом мире.

(материнская)

Любознательным был Чемхильг,
 Интересуясь разными странами.
 Чад своих воспитывал, как мог,

¹²Орстхоевцы – исторически наиболее воинственная и активная часть ингушей и чеченцев.

¹³Сурхо (инг.) – воин.

¹⁴Вайнах (инг.) – наш народ. В настоящее время это в основном ингуши и чеченцы.

¹⁵Ачхой-Мартан – административный район в Чеченской Республике

¹⁶По-ингушски – Ачалкхе. Верхние Ачалуки, Средние Ачалуки, Нижние Ачалуки – сельские поселения в Малгобекском районе Республики Ингушетия.

¹⁷Дог (инг.) – сердце

¹⁸Иртыш – река в Казахстане.

¹⁹Кунта-хаджи – выходец из Чечни, 80 % верующие ингуши придерживаются его тарикату.

Делая их интернационалистами.
Гамкарт с трапезой на икс дней
Сына Торко в Мекку проводил,
Тот, познавши мир, учил детей.
Дед Исак души людские лечил –
Имамом в Ачалкхе избран был.
До этого в Плиево он молодым
Девять лет мечетью руководил –
За это в округе стал уважаем.
Не повезло деду в тридцатых:
Юрт да²⁰ в Сельсовет пригласил –
Вестей до сих пор никаких.
Семью конвой в Сибирь уводил:
Жену и восьмерых малых детей
Врагами государства признали.
Марет – младшая из дочерей,
Её сына Муратом назвали.
Материнской линией идти –
Преклоняться Накшбанди²¹.

ПОЭЗИЯ ЭКОНОМИСТА-УПРАВЛЕНЦА

Работаю в университете:
Романы, учебники, стихи,
Давно шеф на факультете,
Учу не допускать огрехи.
Любознательны студенты,
Но бывает, кого отчислю.
Приходят радости моменты:
Заслужил – "отлично" ставлю.

Упрямитесь не умею,
Глубоко всех уважаю.
Не жду конца никогда –
Душевности бы всегда!
Очень дружу и с наукой:
Русской да иностранной.
Меня спросят – почему?
Я всем отвечаю – так хочу!
Орстхой нрав мой таков –

²⁰Юрт да (инг.) – Села отец, Глава администрации села.

²¹Накшбанди – выходец с территории Узбекистана, тарикат 15 % ингушей связан с его именем.

Любить, коль не "пустой".

Не просил вовек прощенья –
Так воспитан я с рожденья.
Хватит мест в моём сердце
И лани, и львице, и певиче!

Салам тебе, молодёжь!
Ты активна, сил даёшь.
Мудрость же у нас гласит,
Ас-птенец – в гнезде свист!

От поколения к поколению тянется спор:
Говорил ли поэт Лермонтов об ингушах?
Да, творили классики, насытив ум и взор –
Писали Пушкин и Дюма в своих поэзиях.
Михаил Юрьевич может, что-то и сказал,
Кавказских аборигенов дух и нрав, узнав.
Но на войне, как на войне – не всё записал,
Тонкий намёк потомкам на Кавказе, задав.
Так повторяю поэта исторические слова,
Как поклонник чести, лексики и пера его:
"На вершине Кавказа, где снежная глушь,
Я золотом высек бы слово "ингуш"²²!

Всегда на Кавказе желание одно –
Продолжили бы потомки мужество,
Благородство, честь и достоинство.
Зло не нужно – это безрассудство.
Иного не должно быть у кавказца
Какой бы нации и рода он не был.
Любить людей, но не самозванца –
Его желание и жизненный смысл.

У вайнахов– одно столбовое древо.
Ветви разные, как у матерей чрево.
Чем отличить ингуша от кистинца,
Чеченца, орстхоевца или акинца?
Не скажут и старейшины толком –
Не знают, кто правит процессом,
Думая, сверху определено в мире
Списку стран становиться шире.

²² <http://znaniya.com/task/5040436>

Придумано новое европейцами –
Не разделять людей границами.
Это Шенгенское соглашение –
Пример народам на сближение.
Чтобы население дружбе учить
Необходимо друг друга любить.
Надо вокруг всё делать честно
И каждому будет жить уместно.

В трудные истории периоды
Тепло хранили нахские народы.
Лучшие человеческие отношения
Искали, сердцем просили прощенья.
Выбранные направления потомкам –
Правильные, что мы заявляем громко.
Может всем кавказцам будет уместным –
Идти по жизни гордо с духом железным?!

Сколько жить, никто не знает,
Но что делать кавказцы знают:
Славную историю веками ковали,
Умных, смелых джигитов воспитали.
Пусть на Кавказе жизнь продолжается,
Мудрость, удаль и отвага не кончаются!
Может, не всегда понимаем сколь важно
Жить каждому не врозь, а вместе да ладно.

Глаз горянки – небо в секрете,
Горда как лебедь, душа играет.
Прекрасна она на белом свете,
Завидев, джигит покой теряет.



Князь Романов ингушей ценил
За веру, службу и правдивость.
Михаил Александрович знал,

Наша цель – справедливость.
Десятки лет, быть может век
Запомнят ингуши Княгиню.
Доволен остался наш человек,
Увидев Марию Владимировну.
Был бы рад, да и сам Император,
Видя сегодня родное Отечество:
Две тысяча двенадцатый ноябрь
Явилась к нам её Величество!
Была она в гостях пять дней,
Но Ингушетия впечатлила:
В Тхаба-Ерды со свитой
За нас Господа молила.
Воздадут нам потомки,
Миг эпохи вспомнив:
"Достойные были предки",
И Юнус-Бека поблагодарив.



Кого отправить с Кавказа в Брестскую крепость
Стать буфером, узнав, что войну не избежать?
Недолго думала тогдашняя в стране власть –
Из тех, кто в Дикой дивизии умел воевать.
Хотя малочисленны чеченцы и ингуши,
В сорок первом отдали первыми души.

Встала страна огромная и победила смерть,
Девятое мая сорок пятого – наша месть!
За Родину малую и большую можно умереть –
Российским кавказцам дороже долг и честь.

Навек запомнил я слова,
Их знает каждый и молва.
"Дагестан" – щемит сердце:
Всем бы дружбе так учиться.
"Чечне" хотел бы пожелать

Земного мира и благодать.
Дар предков, колыбель моя –
Души твердыня "Ингушетия!"
"Кабардино-Балкария" – вечна,
Любуюсь ею с детства.
"Адыгея" легенд полна,
Как "Абхазия" толерантна.
Сплав "Карачаево-Черкесия":
Богатая история, своя миссия.
Я всеми кавказцами доволен –
Их путь братством проложен!
И казак мне стал родней,
Чем перс за тридевять земель.
Честь, поклон вам, Абазины –
Вы мне ближе, чем грузины.
Хотя я с ними давний кум,
Затмило временно их ум.
Своих кударцев не узнают,
Никак друг друга не поймут.
Результат известен всем –
Надо мирить их, но где и кем?!

Могучей была одна треть земли мира страна –
Союз Советских Социалистических Республик.
Нет её, хотя и потом, и кровью она пропитана.
В Новой России первым героем стал Суламбек:
Погиб под Липецком отважный лётчик ингуш.
Иначе не мог он поступить – катапульта не снял.
Осканов знал, что на земле погубит много душ,
Вместо безнравственной жизни смерть принял.

Благодарю я предков –
Они жили для потомков.
Душою открытою пели,
Честь для нас хранили.
Благородство ценили,
Цену любви объясняли.
Растеряем это наследство –
Превратимся в посредство.

Откуда ж у неё такие прекрасные стихи,
Друзья, фото-лица? Может, дарит горец?
Нет, не верю – сама не допускает огрехи.
Но бывает – жизнь торопит даже мудрец.

Не буду обо всём – в писаниях выведено,
Считывайте вместе мусульманин и иуда.
Подумать только – сколько произведено
Зла в мире: молитесь вы хоть кому, куда.
Давно бы проблемы вы свои разрешили,
Если б глубже молитв экономику учили.

В мире есть люди разные –
Добрые, умные, прекрасные.
Не всем успеваешь пригодиться,
Если даже виртуально приобщиться.

Пустых завистников ты отгони,
Они не приспособлены к жизни.
Ходунами делают пустые круги,
Не преодолев ни ямы, ни овраги.



Невежа переписывает умов,
Быстро карабкается на вверх.
Итог: потенциальных глупцов
За плагиат поднимают на смех.

Неумный индивид, зовясь учёным,
Может безумцу трактат сочинить.
Продажным типом жизнь строит,
А собственные мозги не чинит.

В хорошем деле нет ничего невозможного,
Мечтать или видеть наяву – не одинаково.
Ощущение мира – любить широту, высоту.
Мне нравится, когда люди дарят теплоту.

Давно интересуют человека семейные узы –
Как два сердца создают прозы, стихи, музы.
Семейная преданность – качество человека,

Но бывает – чья-то душа становится калека.

Может, не толчок в спину дать,
А открытой душой руку подать.
Показать, что она без перчатки –
Приятнее же, чем игра в прятки?
Непонимание, ложь и в мире зло
Растопит наших рук тепло.

Причислить дух к материализму не удаётся,
Об этом догадывались жрецы и ясновидцы.
Основа теологов – вера, она у каждого своя.
Срок души на Земле – категория неизвестная.
Моё мнение – вечно светить солнцу в синеве,
Пробиваясь, как луч в заколоченной комнате.
Для невежд нужны сильные духом личности –
Умный знает, кого народ может к ним отнести.

Личности бывают максималистами,
Хорошо такое или плохо – кому как.
Притягивают они массы, живут ими,
А мы из ярких персон лепим призрак.
Да и виртуально это можно заметить,
Что интерес к ним – дух и творчество.
У "вождя" раз подход, а завтра меняет,
Для умных политиков это естественно.
А если в одном человеке в родословной
Замешены культуры различных народов?
Гетерозис: особа будет не чистокровной,
Разум сложится выше локальных законов.
Не различит и друзей по национальности –
Интеллект и ум иного качества сознания.
Так формируются условия глобализации,
Перспективы людей здесь самые разные.



Одиноко слушаю сердце и радуюсь:
Ликует душа, как к тебе собираюсь.
Джигит знает, кого горянка желает:
Надежду вселяет, жизнь украшает.



Над широким мостом полетели мысли,
Никакому скакуну не угнаться за ними.
Как бы мне узнать – они тебя настигли?
И тогда бы наши чувства понятыми были.
Халаты, маски, рёв карет – это неотложка,
Столь запущенная болезнь неизлечима!
Препараты, аппараты – пилюли и техника,
Сделать душе массаж для неё проблема.
Всё вокруг запуталось, нужна твоя рука,
Чтобы из сердца моего исчезла мерзлота,
Горизонт мыслей наших обрёл очертанья,
А слова сказали, о чём молчать нельзя!

ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2014 ГОД

Март 2014г.

Межвузовская ежегодная научно-практическая конференция с международным участием **«Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения»**, г.Екатеринбург

Прием статей для публикации: до 1 марта 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2014г.

Апрель 2014г.

Международная межвузовская научно-практическая конференция **«Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента»**, г.Самара

Прием статей для публикации: до 1 апреля 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2014г.

Май 2014г.

Международная научно-практическая конференция **«Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире»**, г.Омск

Прием статей для публикации: до 1 мая 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2014г.

Июнь 2014г.

Международная научно-практическая конференция **«Тенденции развития экономики и менеджмента»**, г.Казань

Прием статей для публикации: до 1 июня 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2014г.

Июль 2014г.

Международная научно-практическая конференция **«Перспективы развития экономики и менеджмента»**, г.Челябинск

Прием статей для публикации: до 1 июля 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2014г.

Август 2014г.

Международная научно-практическая конференция **«Экономика и менеджмент: от теории к практике»**, г.Ростов-на-Дону

Прием статей для публикации: до 1 августа 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2014г.

Сентябрь 2014г.

Международная научно-практическая конференция **«Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента»**, г.Уфа

Прием статей для публикации: до 1 сентября 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2014г.

Октябрь 2014г.

Международная научно-практическая конференция **«Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития»**, г.Волгоград

Прием статей для публикации: до 1 октября 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2014г.

Ноябрь 2014г.

Международная научно-практическая конференция **«О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента»**, г.Красноярск

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2014г.

Декабрь 2014г.

Международная научно-практическая конференция **«Развитие экономики и менеджмента в современном мире», г.Воронеж**

Прием статей для публикации: до 1 декабря 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2015г.

С более подробной информацией о международных научно-практических конференциях можно ознакомиться на официальном сайте Инновационного центра развития образования и науки www.izron.ru (раздел «Экономика и менеджмент»).

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



СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

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

**г. Уфа
2014г.**

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 08.09.2014.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 24,0.
Тираж 550 экз. Заказ № 1436.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58