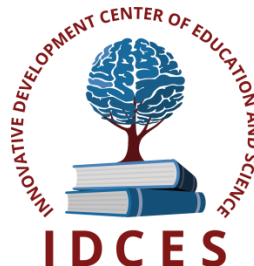


ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE



ВОПРОСЫ И ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Выпуск II

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(7 мая 2015г.)**

**г. Омск
2015 г.**

Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 2. Омск, 2015. 306 с.

Редакционная коллегия:

к.э.н., доцент Безпалов В.В. (г.Москва), к.э.н., доцент Бекулов Х.М. (г.Нальчик), к.э.н., доцент Бирюков В.А. (г.Москва), к.э.н. Бобыль В.В. (г.Днепропетровск), д.э.н., профессор Богатая И.Н. (г.Ростов-на-Дону), д.э.н. Булгучев М.Х. (г.Магас), к.э.н. Викторова Т.С. (г.Вязьма), д.э.н., доцент Виноградова М.В. (г.Москва), к.э.н. Гафиуллина Л.Ф. (г.Казань), д.э.н. Гонова О.В. (г.Иваново), к.э.н. Гурфова С.А. (г.Нальчик), к.э.н., доцент Дзюба А.В. (г.Комсомольск-на-Амуре), д.э.н., доцент Евстафьева Е.М. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Емельянова Г.А. (г.Чебоксары), к.э.н. Желнова К.В. (г.Ижевск), к.э.н., доцент Калашников А.А. (г.Ставрополь), к.э.н., доцент Крючкова Л.В. (г.Киров), к.э.н., профессор РАЕ Курпаяниди К.И. (г.Фергана), д.э.н., профессор Макаров В.С. (г.Санкт-Петербург), д.э.н., доцент Миролюбова А.А. (г.Иваново), к.э.н. Мошкин И.В. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мурзин А.Д. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мызникова Т.Н. (г.Челябинск), к.э.н., доцент Найденова М.В. (г.Саратов), к.э.н. Никитина А.А. (г.Кумертау), д.э.н., доцент Паштова Л.Г. (г.Москва), к.э.н., доцент Руденко М.Н. (г.Пермь), д.э.н., профессор Санталова М.С. (г.Воронеж), к.э.н., доцент Соболева С.Ю. (г.Волгоград), к.э.н., доцент Талалушкина Ю.Н. (г.Челябинск), к.э.н., доцент Терентьева О.Н. (г.Саратов), д.э.н., профессор Тинасилов М.Д. (г.Алматы), д.э.н., доцент Тугускина Г.Н. (г.Пенза), к.т.н., доцент Тытарь А.Д. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Уркумбаева А.Р. (г.Алматы), к.ф.-м.н., доцент Шматков Р.Н. (г.Новосибирск)

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

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

Сборник включен в национальную информационно-аналитическую систему "Российский индекс научного цитирования" (РИНЦ).

Оглавление

СЕКЦИЯ №1.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01).....	9
ВОЗМОЖНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	
Воробьева И.П.	9
МЕРЫ ПО ЛЕГАЛИЗАЦИИ «СЕРЫХ» ЗАРАБОТНЫХ ПЛАТ	
Топорова А.Г.	11
МЕХАНИЗМ ТРАНСАКЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ	
Стратулат И.В.	13
НАРУШЕНИЕ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КАК ФОРМА НЕКОНКУРЕНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ ФИРМ В РОССИИ	
Карагезьян У.В.	15
ОБЪЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ БЛАГОПОЛУЧИЯ НАСЕЛЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭКОНОМИКО-ГЕОГРАФИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК РЕГИОНОВ	
Золотарева Г.А., Подопригора И.В., Зайковская А.С.	17
ОСМЫСЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ	
Лебедев А.В.	20
ОСОБЕННОСТИ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ	
Данилов С.Д.	22
СТОИМОСТЬ И ЕЕ МОДИФИКАЦИЯ	
Табулдина А.М., Ахметжанова Н.Н.	24

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)	26
АНАЛИЗ КОМПЛЕКСНЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)	
Чайников В.Н.	26
АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА ПРЕДПРИЯТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ТАНТАЛ»	
Драгункина К.В., Подсумкова Л.А.	29
АНАЛИЗ ФОРФЕЙТИНГОВОЙ ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ДЛЯ КОНТРАГЕНТОВ	
Кузина И.А.	31
БРЕНД РЕГИОНА КАК ПОКАЗАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ	
Ломакина А.В.	33
ДИНАМИКА ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	
Авалиани Г.В., Кокина Е.А.	40
К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В РЕГИОНАХ	
Белкина О.В.	44
К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВАХ В АСПЕКТЕ КОНТРОЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ	
Растеряев К.О.	46
КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМНОЙ СИТУАЦИИ, СЛОЖИВШЕЙСЯ В КОММУНАЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ	
Шадейко Н.Р., Минаев Н.Н., Селиверстов А.А., Колыхаева Ю.А., Добрынина О.И.	48
КРУПНЕЙШИЕ ОФФШОРНЫЕ ИНВЕТОРЫ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ	
Боркова Е.А., Кокина Е.А., Колько А.В.	50
МОДА - ДВИГАТЕЛЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА ИЛИ ЛОВУШКА ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ	
Боркова Е.А., Савельева А.А.	54
НЕДОБОСОВЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ В РОССИИ	
Львов К.А.	56
О ВЛИЯНИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КЛАСТЕРОВ НА ЭКОНОМИКУ РЕГИОНОВ	
Белкина О.В.	59
ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ СТРОИТЕЛЬНОГО ХОЛДИНГА	
Шалумов С.Г.	61
ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В РЕГИОНЕ	
Белкина О.В.	64

ОТРАСЛЬ КУЛЬТУРЫ В РУСЛЕ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ	
Леденев В.В.	66
ПЕРЕДОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ГОРОДОВ И СИСТЕМ ГОРОДСКОГО УПРАВЛЕНИЯ	
Соловьева И.А.	68
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕДИАИНДУСТРИИ	
Бирюков В.А.	70
ПЕРСПЕКТИВЫ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА: АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА	
Бабкин М.М.	73
ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	
Хорохонов Д.Ю.	75
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМ ФОНДОМ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	
Соболева М.В.	77
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕЗЕРВЫ ПТИЦЕВОДСТВА ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОЙ ИНТЕНСИВНОСТИ ВЕДЕНИЯ ОТРАСЛИ	
Клишина М.О.	82
ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКИМ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ	
Тяжелков М.В.	85
РАЗВИТИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА	
Огнева С.В., Ништ С.А.	87
РАЗРАБОТКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ СОЦИАЛЬНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	
Корчагина Н.А.	91
СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПОСРЕДСТВОМ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА	
Наугольнова И.А.	93
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)	
Слепцов С.Ю., Божевольная З.А.	97
СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	
Бобок В.С.	101
СОЦИАЛЬНЫЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ. ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ	
Русакова А.П., Боркова Е.А.	106
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-ТЕЛЕВИДЕНИЯ И IP-ТЕЛЕВИДЕНИЯ	
Ливсон М.В.	110
СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ЕЁ ОЦЕНКИ	
Шелковников С.А., Матвиенко С.Н.	112
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СВЕКЛОСАХАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА В ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ	
Федулова И.Ю.	114
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ	
Яроцкая Е.В., Хлевная А.В.	117
ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА САМОФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ	
Пермякова Е.А.	119
ФРАНЧАЙЗИНГ КАК СПОСОБ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСА	
Карманова Т.И.	122
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ	
Кондратьев Д.И., Боркова Е.А.	125
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА	
Бровкина А., Боркова Е.А.	127
СЕКЦИЯ №3.	
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10).....	130
ВЗАИМОСВЯЗЬ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	
Гираев В.К.	130
ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ	
Октябрева М.С.	137
К ВОПРОСУ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ КАПИТАЛА В РОССИИ	
Невежин В.П., Халилов Ф.З.	139

НЕЛИНЕЙНЫЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ	
Коноплёва Ю.А., Шумаков С.А.	143
ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТНОСТИ ПО РОССИЙСКИМ СТАНДАРТАМ	
Мищенко К.М.	146
ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИЗМЕНЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ НА ДЕНЕЖНЫЙ СЕКТОР	
Быстрова С.В., Ногинова Л.В.	149
ПРОБЛЕМНЫЕ КРЕДИТЫ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ	
Бичёва Е.Е., Люлина Е.С.	151
ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ КАК ПЕРСПЕКТИВНОГО НАПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ	
Баламирзоев Н.Л.	155
РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СОЮЗОВ В ВОПРОСЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ	
Танда А.К.	157
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА НА СТОИМОСТЬ БИЗНЕСА ПРИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ	
Зеляева А.М.	161
СЕКЦИЯ №4.	
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)	163
ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ СРЕДСТВА АГРАРНЫХ ВУЗОВ И КОНТРОЛЬ ЗА ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ	
Жученко И.А.	163
ИЗМЕНЕНИЯ В ПОДГОТОВКЕ КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ФАКТОР ВОСТРЕБОВАННОСТИ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ	
Кошечкина Н.Д.	165
К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	
Петраш И.Е.	167
МЕЖДУНАРОДНАЯ СТАНДАРТИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА НА МСФО В РОССИИ	
Шубаркина П.Н.	170
О ПРОБЛЕМАХ АВТОМАТИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО УЧЕТА	
Аветисян А.С.	172
ОЦЕНКА И ИДЕНТИФИКАЦИЯ АУДИТОРСКОГО РИСКА: УРОВЕНЬ ПРЕДПОСЫЛОК СОСТАВЛЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ	
Василенко А.А.	174
ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	
Звонарёва Н.С.	176
СИСТЕМНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛЕЙ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ	
Фиापшева Н.М.	179
РЕТРОСПЕКТИВНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ	
Шкарева И.П.	181
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА И КОНТРОЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА	
Пронина М.А.	183
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ПОСТРОЕНИЯ ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ «ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ»	
Тагузлов А.Х.	186
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРИЗНАНИЯ ВЫРУЧКИ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ	
Лычагина Л.Л., Никифорова О.А.	188
СЕКЦИЯ №5.	
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ	
(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)	190
О НЕОБХОДИМОСТИ ИЗУЧЕНИЯ СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА ПРИ ПОДГОТОВКЕ ЭКОНОМИСТОВ И МЕНЕДЖЕРОВ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ	
Сирота Е.Н., Аглицкий И.С.	190

СЕКЦИЯ №6.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)	192
ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО КИТАЯ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ	
Ляшко В.В.....	192
СЕКЦИЯ №7. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО	194
АНАЛИЗ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ РФ	
Туаев В.О.	194
ИСЛАМСКОЕ СТРАХОВАНИЕ В КАЗАХСТАНЕ: СОДЕРЖАНИЕ И ВИДЫ	
Шахтамирова Э.С.....	197
ОСОБЕННОСТИ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ	
Иванова Е.В., Николаенкова М.С.	200
ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ В РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ	
Боркова Е.А., Якобидзе Е.С.	204
ЭВОЛЮЦИОННАЯ ПАРАДИГМА ФЕДЕРАЛЬНОЙ РЕЗЕРВНОЙ СИСТЕМЫ	
Фоменко В.В., Коковин К.В.....	206
СЕКЦИЯ №8.	
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	209
ИНСТИТУЦИАЛИЗАЦИЯ ЭКСПЕРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ	
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ	
Агафонова Н.В.	209
НОВЫЙ ПОДХОД К КЛАССИФИКАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	
Титов А.Б.	213
СЕКЦИЯ №9.	
ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	216
СЕКЦИЯ №10.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	217
САНКЦИОННЫЕ МЕРЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ДАВЛЕНИЯ НА РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ	
Бурма С.А.	217
СЕКЦИЯ №11.	
МАРКЕТИНГ	218
ВЛИЯНИЕ КРОСС-КУЛЬТУРНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ	
Вэй И.	218
МЕЖДУНАРОДНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ БИЗНЕС-КОММУНИКАЦИИ	
Серебрякова Д.А., Каверзин С.А.	219
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ	
Су Юйнань.....	221
ОСОБЕННОСТИ КОНЦЕПЦИИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ	
Брянская О.Л.	223
СЕКРЕТ ТЕХНОЛОГИИ «ТАЙНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ»	
Мамаева С.Д.	225
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГА В МЕДИЦИНЕ	
Харина Л.В.	227
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО	
МАРКЕТИНГА	
Шишков В.А.	230
ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ: РАЗВИТИЕ КУЛЬТУРНО-ИСТОРИЧЕСКИХ БРЕНДОВ ГОРОДА КАК	
ВОЗМОЖНОСТЬ ОЗДОРОВИТЬ ТУРИНДУСТРИЮ РЕГИОНА	
Пуляев А.В.....	232
СЕКЦИЯ №12.	
PR И РЕКЛАМА	234
СЕКЦИЯ №13.	
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ.....	234
КЛЮЧЕВЫЕ ПРИНЦИПЫ ISO 31000 И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ	
Тенизбаев Н.М.	234
СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ	
Яо Сюй	236

СЕКЦИЯ №14.	
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ	238
DIVIDEND POLICY AND THE IMPACT ON THE SHARE PRICE	
Kesarev A.E., Nevezhin V.P.	238
ECONOMETRIC MODEL OF UNEMPLOYMENT RATE ON THE EXAMPLE OF JAPAN	
Kesarev A.E., Nevezhin V.P.	243
АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА И ФРАНЧАЙЗИНГА	
Шумейко А.О., Невежин В.П.	249
ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ГОСУДАРСТВА НА ПРИМЕРЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА 2013 ГОДА В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ АМЕРИКИ	
Некрасова И.С.	253
РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	
Юрага С.А.	255
СЕКЦИЯ №15.	
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	256
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТУРОПЕРАТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
Хуранов А.Б., Колпакова В.В.	256
СЕКЦИЯ №16.	
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	258
СЕКЦИЯ №17.	
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	258
СЕКЦИЯ №18.	
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	258
УПРАВЛЕНИЕ СЕРВИСНЫМ ОБСЛУЖИВАНИЕМ В СФЕРЕ АВТОМОБИЛЬНОГО РИТЕЙЛА	
Нуриева А.Ф., Ветров А.С.	258
СЕКЦИЯ №19.	
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА	260
ПРОБЛЕМА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ	
Войлокова Е.Е., Кудрина В.А.	260
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ: ПРОФЕССИОНАЛИЗМ, КОМПЕТЕНТНОСТЬ, ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ	
Буздова А.З., Саральпов Р.Р.	265
ТРЕНИНГ ПЕРСОНАЛА КАК РЕСУРС ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ: ОГРАНИЧЕНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ	
Дроздов И.Н.	267
УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЛУЖАЩЕГО	
Буздова А.З.	269
СЕКЦИЯ №20.	
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	271
НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНА И ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НА ПРИМЕРЕ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ	
Палкина А.И.	271
ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЕЛИЧИНУ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ	
Никитина Д.П., Невежин В.П.	274
СЕКЦИЯ №21.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....	278
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОГО КОМПЛЕКСА ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА	
Комышев А.Л.	278
ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В РЕГИОНЕ	
Сидоренко О.В.	281
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	
Смирнов Н.А., Смирнова А.А.	283

СЕКЦИЯ №22.	
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ.....	285
ГИБКАЯ СИСТЕМА ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ - ОСНОВА МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РАБОТНИКА	
Заусова Н.В.....	285
ПРИНЦИПИАЛЬНАЯ ОСНОВА МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ	
Глаз В.Н., Глаз Ю.А.....	287
СОВРЕМЕННЫЕ СЦЕНАРНЫЕ УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА РАБОЧЕЙ СИЛЫ РОССИЙСКОГО СЕВЕРА	
Поварич И.П., Харченко А.П.	290
УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ РОССИЙСКИХ ЧАСТНЫХ АГЕНТСТВ ЗАНЯТОСТИ	
Аношкина М.С.	295
СЕКЦИЯ №23.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	296
АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА МИГРАЦИЮ НАСЕЛЕНИЯ ПО СУБЪЕКТАМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Миронова М.И.....	296
СЕКЦИЯ №24.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ.....	299
БУЛГУЧЕВ МУРАТ ХАМЗАТОВИЧ, Д.Э.Н, ПРОФЕССОР, ДЕКАН ФАКУЛЬТЕТА.....	300
ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2015 ГОД	304

СЕКЦИЯ №1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)

ВОЗМОЖНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Воробьева И.П.

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Современное экономическое развитие невозможно представить без активной роли государства. Органы власти аккумулируют значительные средства в государственном бюджете, перераспределяя их на государственные и иные нужды. Активность правительственных органов в экономической сфере характеризуются, прежде всего, размером государственного бюджета, направлениями его расходования. Как следует из данных Федеральной службы государственной статистики, на поддержку национальной экономики в 2013 году израсходовано 1843, 9 млрд. рублей, что составило 13, 86% всех расходов консолидированного бюджета России [2, с. 512]. Бюджетные расходы на социальные нужды также способствуют экономическому развитию, так как увеличение доходов стимулирует спрос, предпринимательскую активность. На эти цели в 2013 году израсходовано 5247,5 млрд. рублей, или 58% консолидированного бюджета страны. [3, с. 33].

Активное вмешательство органов власти в экономическую систему обусловлено, прежде всего, макроэкономической нестабильностью. Рыночные регуляторы не позволяют решить проблемы при значительных отклонениях валового внутреннего продукта (ВВП) от оптимального уровня. Макроэкономическая нестабильность проявляется также через определенные, постоянно существующие процессы (цикличность экономического развития, инфляция, наличие безработицы). Эти процессы, с одной стороны, проявляются в виде отклонения ВВП от оптимального уровня, а с другой – это отклонение усиливают. Поэтому макроэкономическое равновесие следует считать частным случаем экономического развития. Постоянное действие сил, нарушающих это равновесие, делает необходимым участие правительства в обеспечении сбалансированности экономики.

В экономической литературе достаточно подробно рассматриваются те процессы, которые делают необходимым вмешательство органов власти в экономику. Это шоки спроса и предложения, потребность в общественных товарах, «провалы» рынка, отрицательные внешние эффекты от деятельности бизнеса, негативные последствия конкуренции и пр. [1, с. 12- 16; 4, с. 672 -678]. Важной задачей органов власти является поддержка ресурсов в работоспособном состоянии. Ввиду того, что бизнес оплачивает ресурсы, непосредственно участвующие в производственном процессе, возникает проблема финансирования расходов на этапах их создания (разведка полезных ископаемых, научно-технические исследования, расходы на обучение кадров и пр.). Подобные расходы берет на себя государство, взимающее налоги с предпринимателей.

В настоящее время активизация деятельности органов власти связана с введением экономических санкций. Российское правительство вынуждают принимать экстренные меры по преодолению отрицательных последствий оттока капитала, ограничения импорта наукоемкого оборудования и технологий, занижения мировых цен на энергоносители и пр. Эффективность нейтрализации последствий экономических санкций во многом определяется возможностями государственного воздействия на экономику, его ресурсным обеспечением. Возможности вмешательства органов власти в экономику определяются имеющимися ресурсами. Остановимся на них подробнее.

1. Финансовые ресурсы. Это бюджетные средства, находящиеся в распоряжении правительства. Важность финансовых ресурсов определяется тем, что в условиях рыночной экономики в экономическом кругообороте правительство становится покупателем товаров и услуг. Участие правительства в покупках на рынке товаров и ресурсов является важнейшим стимулирующим фактором макроэкономического развития.

2. Правовые ресурсы. В государстве существует и функционирует правовая система, призванная определить основные правила поведения для субъектов (физических и юридических лиц). Задача органов власти - сохранение и развитие правовой системы как системы разработки, принятия, исполнения, и контроля за исполнением законодательных актов. Правовая система используется в разных направлениях, в том числе, для принятия законов, определяющих экономический порядок (правила поведения для предпринимателей, налогоплательщиков, работодателей и работников, получателей социальных пособий и пр.).

3. Административные ресурсы. Правительство, для реализации принимаемых решений, создает административные образования (компетентные органы), обеспечивающие исполнение государственных функций,

в том числе, в экономической сфере. Это могут быть органы социальной защиты, службы занятости, налоговые органы и пр. Задача правительства - определение полномочий этих органов, наделение их ресурсами (в том числе, финансовыми) для выполнения поставленных задач. Функции органов власти реализуются через деятельность государственных служащих (Табл.2).

4. Информационные ресурсы. Являются необходимым компонентом деятельности правительства. Прежде, чем правительство определит направления и цели вмешательства в экономическую сферу, необходимо изучить ситуацию, выявить главные проблемы. Для принятия взвешенного и продуманного решения необходимо обладать информацией о реальном состоянии дел. Для сбора информации государство вынуждено понести определенные расходы (сбор и изучение документации, проведение обследований, содержание статистических служб и пр.). Необходимо иметь эффективную, постоянно действующую информационную службу. В РФ это Федеральная служба государственной статистики, имеющая подразделения на территории страны.

Итак, результативность деятельности органов власти во многом определяется тем, каково количество и качество ресурсов для вмешательства в экономику. Следует отметить, что существует определенная последовательность использования этих ресурсов. Все начинается со сбора информации, из которой следует, по каким направлениям необходимо принятие правительственных мер. Затем требуется использование правовой системы, разработка соответствующих законодательных актов. Определенные органы исполнительной власти либо создаются, либо наделяются соответствующими полномочиями. Для реализации государственных программ предусматриваются соответствующие финансовые ресурсы. Приведем пример. Предположим, что для детей с ограниченными возможностями (например, с пониженным слухом) требуется программа реабилитации. Она состоит в том, что нужно развернуть сеть медицинских учреждений для восстановления слуховых возможностей. Органы власти применяют указанную последовательность в действиях:

1. Сбор информации о количестве детей с пониженным слухом, состоянии их здоровья.
2. Принятие постановления, утверждение программы реабилитации детей.
3. В этой программе необходимо предусмотреть структуры, ответственные за ее реализацию. Это может быть городской департамент здравоохранения.

4. Необходимо предусмотреть также определенный объем денежных средств (на создание отделений в медицинских учреждениях, на лечение, на слуховые аппараты, на оперативное вмешательство и пр.). Задачей государства является определение объемов финансирования, источников поступления средств, механизма использования бюджетных средств и контроля за их расходованием.

Аналогичным образом должны действовать органы государственной власти, реализующие программу преодоления экономических санкций. Это:

1. Мониторинг применяемых санкций относительно физических и юридических лиц России, степень их воздействия на производство и спрос, последствия для финансовой системы, инновационного развития и пр. В апреле 2015 года Президент России В.В. Путин отметил, что общие потери от экономических санкций составили около 160 млрд. долларов.

2. Разработка правительственной программы антисанкционных мер, включающей план мероприятий и источники финансирования. В настоящее время такой программный документ не создан. То есть, органами власти не выработана пока стратегия и тактика по указанному направлению.

3. Наделение полномочиями по принятию мер преодоления последствий санкций определенные органы власти. Безусловно, это могут быть министерства и ведомства (в первую очередь, Министерство экономического развития, Центробанк РФ).

4. Создание специальных денежных фондов, которые будут использоваться для подъема экономики. Это могут быть целевые фонды, находящиеся в распоряжении отраслевых министерств (например, Министерства промышленности и торговли, Министерства энергетики и пр.).

Итак, для повышения степени эффективности государственной экономической политики (в том числе, относительно экономических санкций), необходима система мер, необходимо комплексное обеспечение ресурсами. В настоящий момент, эти ресурсы для решения проблемы экономических санкций формируются.

Список литературы

1. Воробьева И.П. Государственное регулирование национальной экономики.- Томск: Издательский дом ТГУ, 2014. – 292 с.
2. Российский статистический ежегодник. 2014: Стат.сб./Росстат. – М., 2014. – 693 с.
3. Финансы России. 2014: Стат.сб./ Росстат. – М., 2014. — 357 с.
4. Экономика: Учебник / Под ред. А.И. Архипова, А.К. Большакова. - 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во Проспект, 2009.- 848 с.

МЕРЫ ПО ЛЕГАЛИЗАЦИИ «СЕРЫХ» ЗАРАБОТНЫХ ПЛАТ

Топорова А.Г.

Соискатель кафедры «Государственные и муниципальные финансы», Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего профессионального образования "Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации", г.Москва

В статье рассматривается ряд предложений по внесению изменений в законодательные акты, которые позволят сократить выплаты «серой» заработной платой, так как она влечет за собой не только нарушение действующего законодательства, но и ущемление социальных прав, в частности, права на достойное пенсионное обеспечение с наступлением пенсионного возраста.

Ключевые слова: прожиточный минимум, страховые взносы, бюджет, специальный трудовой стаж

Один из острых вопросов социальной политики сегодня это нелегальная занятость трудоспособного населения и «серая» заработная плата, последствия которой отражаются на формировании бюджетов различных уровней.

По данным экспертов в системе обязательного пенсионного страхования 22,5 миллиона граждан трудоспособного возраста, за которых не производится начисление и уплата страховых взносов.¹

Негативное влияние нелегальных выплат с каждым годом становится существеннее для бюджета Пенсионного фонда России, доходная часть которого формируется за счет страховых взносов, начисляемых на официальную заработную плату россиян. В результате недополучены значительные ресурсы в виде страховых взносов для осуществления текущих выплат пенсий. Борьба с «серыми» зарплатными схемами является одной из важных задач в области защиты прав и законных интересов конкретного человека, в том числе в отношении его будущей пенсии.

Пенсионному фонду России, органам Федеральной инспекции по труду, органам Федеральной налоговой службы, органы исполнительной власти субъектов России и органам местного самоуправления необходимо принять следующие меры в области информационно-разъяснительной работы, нормативно-правотворческой деятельности и усилению контрольных функций.

Системная скоординированная работа государственных служб и органов местного самоуправления по разъяснению гражданам последствий выплаты нелегальной заработной платы должна помочь уяснить, что заключение трудового договора с работодателем носит обязательный характер. Это волеизъявление двух равных в правах и обязанностях сторон. Именно этот документ, поможет отстоять свои права работникам в самых разных ситуациях: при достижении пенсионного возраста и установлении максимально возможного размера пенсий, выплат по листу нетрудоспособности, при наступлении профессионального заболевания, производственных травм и увечий, инвалидности, а так же в случае смерти работника при назначении пенсии по потери кормильца его детям и в других ситуациях.

Для усиления проводимой работы необходимо внести ряд изменений в законодательные акты:

- внести изменение в Федеральный закон от 24.07.2009 N 212-ФЗ (ред. от 31.12.2014) "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования" при определении базы для начисления страховых взносов необходимо учитывать, что размер заработной платы при полной выработке нормы рабочего времени в месяц не должен быть ниже прожиточного минимума по территориальной принадлежности, ежеквартально определяемого Правительством региона.

Разъяснение: согласно ст. 2 "Трудового кодекса Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 06.04.2015) основным принципом правового регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений признается: обеспечение права каждого работника на своевременную и в полном размере выплату справедливой заработной платы, обеспечивающей достойное человека существование для него самого и его семьи, и не ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда. В соответствии со статьей 1 Федерального закона от 01.12.2014 N 408-ФЗ "О внесении изменения в статью 1 Федерального закона "О минимальном размере оплаты труда" с 1 января 2015 года установлен минимальный размер оплаты труда в сумме 5935 рублей в месяц.

Страхователями во избежание проблем с государственной инспекцией по труду устанавливается наемным работникам заработная плата не ниже минимального размера труда с учетом территориальных коэффициентов,

¹ Российская газета «Ищите призраков» от 14.10.2014 года №234(6506)

прожиточный минимум региона не признается обязательным условием. При этом величина прожиточного минимума устанавливается ежеквартально и утверждается Постановлениями Правительств каждого региона для оценки уровня жизни региона при разработке и реализации социальной политики, социальных программ, определения размеров пособий и других социальных выплат, обоснования предоставления адресной социальной помощи малоимущим гражданам. Нередко пенсия с региональной доплатой превышает минимальный размер заработной платы региона, устанавливаемый работникам недобросовестными страхователями.

- внести изменение в Федеральный закон от 28.12.2013 N 426-ФЗ (ред. от 23.06.2014) "О специальной оценке условий труда" внести дополнения о видах трудового стажа, дать понятие общего, страхового и специального вида стажа. Данная классификация позволит отталкиваться от нее при определении пенсионных прав граждан, в первую очередь, имеющих стаж во вредных (опасных) условиях труда, в местностях со сложными климатическими условиями. Специальный трудовой стаж: стаж работы на определенных должностях, работах, по профессиям или специальностям, в учреждениях, организациях, на производствах, связанных со специфическими условиями труда (тяжелые, вредные и др.), в местностях, в том числе утвержденных перечнем районов Крайнего севера и местностей, приравненных к районам Крайнего севера. Утвердить, что в специальный стаж, могут быть отнесены работы, выполняемые застрахованным лицом в течение полного рабочего дня. Под полным рабочим днем понимается выполнение работы в специальных условиях труда не менее 80 процентов рабочего времени

Разъяснение: это позволит внести изменение в Федеральный закон от 24.07.2009 N 212-ФЗ (ред. от 31.12.2014) "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования" и приравнять всех страхователей, застрахованные лица которых выполняют трудовую деятельность в местностях, включенных в перечень районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей, утвержденный Постановлением Совмина СССР от 03.01.1983 N 12 (ред. от 03.03.2012) "О внесении изменений и дополнений в Перечень районов Крайнего Севера и местностей, приравненных к районам Крайнего Севера, утвержденный Постановлением Совета Министров СССР от 10 ноября 1967 г. N 1029" к отдельной категории плательщиков страховых взносов уплачивающих дополнительные тарифы страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации.

Введение этого изменения не позволит недобросовестному страхователю указать заработную плату ниже прожиточного минимума, мотивируя, что работник отработал менее 80% нормы рабочего времени, соответственно период будет исключен из специального стажа. Так как для работника право на досрочное назначение пенсии является действующим инструментом и отказов при заключении трудовых договоров с нелегальной заработной платы будет значительно больше.

После внесения изменений закрепить в обязанности органов Федеральной инспекции по труду контроль за начислением гражданам заработной платы не ниже прожиточного минимума региона, при полной выработке нормы рабочего времени. А также необходимо проводить проверки всех страхователей не реже одного раза в три года.

Считаем, что после вышеприведенных изменений произойдет реальный рост заработной платы в каждом регионе, что позволит получить дополнительные страховые взносы и укрепить доходную часть бюджета Пенсионного фонда России.

Список литературы

1. Чупрова Е.В. О некоторых проблемах реализации конституционного права граждан на пенсионное обеспечение в законодательстве Российской Федерации //Адвокат. Москва, 2014. - № 2.
2. Голубева С.В. Развитие пенсионных систем зарубежных стран и России в условиях демографического старения: автореферат диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук – Москва, 2009.
3. Аксель Мерер – Функ Нелегальная занятость и ее последствия для социальных систем и рынка труда Германии // Экономика. Москва, 2001. - №25.

МЕХАНИЗМ ТРАНСАКЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Стратулат И.В.

Волгоградский государственный университет, г.Волгоград

Трансакционное развитие экономики и трансакционализация соотносятся как общее и особенное, поскольку трансакционное развитие отражает институциональные, организационные и информационные процессы, а трансакционализация – лишь организационные, хотя и вызывающие кумулятивные процессы изменений других трансакционных факторов развития экономических систем. В свою очередь, институционализация, выражая развитие институционального фактора, связана с формальным и неформальным закреплением различных форм экономических отношений, возникновением и экспансией институтов, закреплением стереотипов и убеждений в массовом сознании и т.д. Трансакционализация экономики имеет преимущественно структурную природу, поскольку характеризует изменения системы экономических связей и отношений, т.е. выражает эволюцию организационного фактора [4].

В экономической науке, особенно в ее институциональном направлении, достаточно прочно устоялись понятия трансакций, трансакционных издержек и трансакционного сектора, хотя дискуссии по поводу их точного определения и соотношения все еще продолжаются [2, 3, 4].

С точки зрения категориальной строгости, трансакции следует понимать как элементарные формы (акты) трансакционных видов деятельности. Трансакционные виды деятельности образуют специфическую подсистему в системе общественного разделения труда и социальной стратификации, создавая особое институциональное поле, т.е. интегрированное множество норм, правил, ценностей, практик, процедур, ролевых моделей, обеспечивающих типизацию и хабиутализацию трансакционных отношений [2, 3].

Можно выделить два подхода к определению трансакционного сектора: (1) через трансакции – трансакционный сектор определяется как совокупность функционально комплементарных трансакционных видов деятельности и организаций, которые образуют трансакционную структуру экономики, при этом трансакционный сектор противопоставляется трансформационному; (2) через трансакционные издержки – трансакционный сектор понимается как совокупность видов деятельности и организаций, обеспечивающих минимизацию издержек трансакций в различных сферах хозяйствования, которые образуют трансакционную инфраструктуру экономики, при этом трансакционный сектор (трансакционная инфраструктура) противопоставляется трансформационной инфраструктуре. Эти два подхода соотносятся как взаимодополняющие: в широком понимании трансакционный сектор включает определения (1) и (2), в узком – только определение (1) [2, 4]. Однако широкое определение представляется методологически более корректным.

Трансакционная функция – понятие, введенное Дж. Уоллисом и Д. Нормом, характеризует изменение всех не вещественных (трансакционных) характеристик (свойств и параметров) производимых благ. Трансакционные характеристики благ – это совокупность их свойств, обусловленных социально-экономическими взаимодействиями (трансакциями и отношениями) по поводу их производства, обмена, потребления и регулирования. К ним относятся институциональные, организационные и информационные параметры товаров, работ и услуг. В этом смысле трансакционные параметры благ противопоставляются их трансформационным (физическим, химическим и др.) характеристикам. По аналогии могут быть выделены в качестве предмета специальных исследований трансакционные параметры хозяйственных систем. Трансакционная функция описывает поведение затрат трансакционных факторов (трансакционных издержек) в процессах производства товаров, работ и услуг. В этом смысле следует преодолеть негативную смысловую нагрузку понятия «трансакционные издержки», поскольку они характеризуют производительные затраты трансакционных факторов производства. Однако уровень трансакционных (как и трансформационных) издержек нуждается в оптимизации [2, 4].

Воспроизводственная функция трансакционного сектора – институциональное, организационное, информационное и финансовое обеспечение процесса воспроизводства, тогда как функция трансформационного сектора – кадровое, технологическое и материальное обеспечение данного процесса. Соответственно, трансакционные виды деятельности – эволюционно обособленные в ходе общественного разделения труда формы и способы обеспечения хозяйствующих субъектов не вещественными (трансакционными) ресурсами осуществления трансформаций и трансакций.

На основе классификации факторов экономического развития выделенных в работах О. Иншакова [1], представляется возможным ввести понятие трансакционного развития экономики как процесса необратимых и взаимосвязанных изменений институциональных, организационных и информационных параметров

экономических систем разного уровня и масштаба. Понятие транзакционного развития по своему содержанию близко к понятию транзакционализации, хотя и не равнозначно. Под транзакционализацией понимается процесс увеличения частоты смены партнеров по бизнесу или контрагентов (У. Бейкер, Р. Фолкнер), который наиболее часто отражает негативные изменения; вместе с тем, в некоторых работах данное понятие раскрывается как процесс развития системы экономических связей и отношений в ходе расширенного воспроизводства (Е. Попкова). Более корректно определять транзакционализацию как процесс качественного и количественного роста разнообразия связей и отношений в экономической системе в ходе ее расширенного воспроизводства, ведущий к углублению дифференциации структуры разделения и кооперации труда, активизации транзакций и информационных потоков, формированию новых форм институционализации хозяйственной деятельности. Подчеркнем, что транзакционализация, выражая позитивные изменения в экономике за счет расширения связей и отношений агентов, параллельно вызывает и негативные тенденции, в частности, ведя к повышению частоты смены контрагентов, росту транзакционных издержек и увеличению транзакционных рисков (оппортунизма, асимметрии информации и др.). Таким образом, предлагаемое определение интегрирует вышеуказанные подходы.

Транзакционные факторы, движущими силами эволюции экономических систем, в свою очередь эволюционируют, становясь все более сложными, сочетая повышение эффективности своих элементов и усиление неоднородности и противоречивости их структуры. Транзакционная эволюция экономики в целом и эволюция отдельных транзакционных факторов экономического развития должны стать предметами специальных исследований [3].

Выделим следующие векторы транзакционного развития современных экономических систем: повышение роли транзакционных факторов (нематериальных активов), в том числе институтов, культуры и социального капитала; осознание объективной необходимости стратегического управления транзакционными факторами, в том числе на территориальном уровне; акцент на минимизацию транзакционных издержек как коммерческих, так и регулятивных процессов (рейтинг Doing Business и др.); формирование отношений как основы долгосрочной устойчивости транзакций (отношенческий маркетинг, стейкхолдерская теория фирмы, новый государственный менеджмент); цифровая революция и оперирование большими объемами данных (big data) и акцент на обеспечение безопасности транзакций в условиях растущей прозрачности [2].

Механизм транзакционного развития экономики должен обеспечить эффективность управления параметрами хозяйственной системы в современных условиях. Основными компонентными блоками механизма транзакционного развития экономики являются:

- 1) Блок «субъектор» включает ключевые группы субъектов транзакционного развития экономики – агентов, организации, стейкхолдеров (вовлеченных участников) и регуляторов, – имеющих определенные, часто взаимосвязанные или взаимоисключающие интересы в отношении векторов, форм и результатов данного процесса.
- 2) Блок «объектор» интегрирует объекты регулятивных воздействий, т.е. конкретные транзакционные параметры и элементы экономической системы, нуждающиеся в оптимизации.
- 3) Блок «монитор» охватывает методы, инструменты и индикаторы анализа, диагностики и прогнозирования транзакционного развития экономики.
- 4) Блок «генератор» обеспечивает определение ориентиров, приоритетов и целевых значений транзакционных параметров экономической системы.
- 5) Блок «маршрутизатор» включает определение стадий, этапов, проектов и мероприятий регулятивных воздействий, выражаясь в разработке концепции, «дорожной карты» и оперативных планов.
- 6) Блок «процессор» объединяет все виды трансформационных и транзакционных ресурсов, необходимых для реализации комплекса регулятивных воздействий на транзакционное развитие экономики.
- 7) Блок «аккумулятор» включает непрерывно пополняющиеся базы данных и знаний о результатах регулятивных воздействий, их позитивных и негативных эффектах, а также о стихийно происходящих транзакционных изменениях во внутренней и внешней средах экономики.
- 8) Блок «адаптор» интегрирует методы и инструменты корректирующих действий в отношении различных блоков механизма транзакционного развития экономики, обеспечивающих его адаптацию к внешним и внутренним изменениям.

Транзакционное развитие экономики – асимметричный в пространстве и асинхронный во времени многоуровневый процесс, протекающий параллельно на базовых (нано, мини, микро, макро и мега) и промежуточных (мезо) уровнях иерархической структуры глобальной экономической системы. Механизм транзакционного развития экономики это способ управляемых изменений институциональных, организационных

и информационных параметров хозяйственной системы в непрерывно и турбулентно меняющейся внешней среде, детерминированный балансом сил и интересов общественных групп влияния.

Список литературы

1. О.В. Иншаков «Ядро развития» в контексте новой теории факторов производства // Экономическая наука современной России. – 2003. – С. 11-25.
2. Фролов, Д.П. Аксиоматика, гипотетика и будущее теории трансакционных издержек / Д.П. Фролов // Журнал экономической теории. – 2012. – № 2. – С. 83-93.
3. Фролов, Д.П. Парадокс трансакционных издержек / Д.П. Фролов // Экономист. – 2011. – № 5. – С. 75-85.
4. Фролов Д.П. Трансакционный сектор экономики: концептуализация и институционализация / Д.П. Фролов, И.В. Стратулат // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1. URL: <http://www.science-education.ru/121-17252>.

НАРУШЕНИЕ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КАК ФОРМА НЕКОНКУРЕНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ ФИРМ В РОССИИ

Карагезьян У.В.

Волгоградский государственный университет, г.Волгоград

В экономической теории одним из необходимых условий «выживания» производителей является повышение качества товаров. Однако в современной России потребители часто сталкиваются с приобретением некачественных товаров: «Купил вчера хлеб в любимой пекарне... а он отличается в худшую сторону от того, который был прежде» [5, с. 9]. Определенным индикатором состояния дел на потребительском рынке может служить показатель динамики числа обращений с жалобами в Роспотребнадзор и его территориальные органы: со 190 375 в 2009 г. до 321 665 в 2013 г. [3, с. 24]

Проблема снижения качества товаров характерна не только для российской экономики: «То, что цена не может служить гарантией качества, стало для меня одним из самых неприятных «западных» открытий... Обувь на один сезон. Свитер – до первой стирки... Все устроено так, чтобы ты работал... и покупал, покупал, покупал... Какая-то неэкономная экономика лежит в основе развитого капитализма» [1, с. 151].

Взаимоотношения потребителя и организации в институциональной теории определяются понятием «трансакция сделки». Трансакции сделки представляют собой свободное перераспределение прав собственности на редкие блага между равными с правовой точки зрения экономическими субъектами, но имеющими различную переговорную силу. Очевидно, что предприятия гораздо больше осведомлены о качестве реализуемой продукции, условиях сделки, ценах и т.д., т.е. на рынке возникает асимметрия информации - ситуация, когда некоторые агенты экономических отношений обладают большей долей рыночной информации, чем остальные. Асимметрия информации обусловлена либо скрытыми действиями, то есть теми действиями участника, которые другая сторона сделки наблюдать не может; либо скрытой информацией – информацией о внешних условиях, которая на определенном этапе становится известна одной стороне.

В реальной хозяйственной практике нарушения прав потребителей выражаются в реализации некачественной и небезопасной продукции, отказе от предоставления необходимой информации об условиях сделки, навязывании дополнительных услуг, отказе от возмещения убытков, имущественного и морального вреда, причиненного вследствие недостатков товара.

Подобное поведение хозяйствующих субъектов следует отнести к неконкурентному типу, поскольку оно не направлено на удовлетворение нужд и интересов потребителей. Целью такого поведения является извлечение необоснованной выгоды вследствие наличия информационной асимметрии, а также различной переговорной силы между предприятиями и потребителями.

Охарактеризуем основные виды нарушений в потребительской сфере и формы неконкурентного поведения фирм. Последние три анализируемых года (2011-2013 гг.) сохраняется тенденция превалирования количества жалоб на нарушение прав потребителей в сфере оказания услуг, где доминирует жилищно-коммунальная сфера (30,5%), на втором месте – сектор финансовых услуг (10,3%). В сегменте розничной торговли в большинстве случаев (77%) жалобы касались обстоятельств приобретения недовольственных товаров, главным образом – технически сложных [3].

Основная доля нарушений связана: 1) с несоблюдением права потребителей на информацию о товаре, продавце, изготовителе и 2) с реализацией некачественных товаров: 62,8 % и 9,6% в сфере розничной торговли, 79% и 4,6% - при оказании услуг по перевозке пассажиров; 33,9% и 7,3% - в секторе ЖКХ; 44,6% и 3% - в сфере туризма соответственно. Структура выявленных нарушений представлена в Табл.1.

Таблица 1

Структура нарушений при осуществлении федерального государственного надзора в области защиты прав потребителей в РФ, 2010-2013 гг.

Структура нарушений	2010	2011	2012	2013
Выявлено нарушений законодательства о защите прав потребителей, всего	212 770	235 806	296 037	320 778
из них				
Закона «О защите прав потребителей», в том числе по статьям:	138 367	146 525	180 250	175 291
Статья 4 (качество товара, работы, услуги)	12 230	12 607	16 589	17 779
Статьи 5, 6 (гарантия, срок годности, срок службы, возможность технического обслуживания)	6 812	6 899	6 756	6 684
Статья 7 (безопасность товара, работы, услуги)	12 612	11 408	10 036	9 734
Статьи 8—10, 12 (информация о товаре, работе, услуге и лицах, их предоставляющих)	83 590	88 264	110 710	114 938
Статья 11 (режим работы продавца, исполнителя)	3 497	4 385	5 921	7 293
Статья 16 (недействительность условий договора, ущемляющих права потребителей)	6 685	7 563	9 500	10 766
Другие статьи Закона «О защите прав потребителей»	12 941	15 399	20 738	20 688

Источник: Защита прав потребителей в Российской Федерации в 2013 году: Государственный доклад. – М.: Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, 2014. – С. 19.

Варианты неконкурентного поведения фирм в потребительской сфере включают:

- непредставление необходимой и достоверной информации о реализуемом товаре, изготовителе, продавце, исполнителе, режиме их работы;
- продажу товаров, выполнение работ, оказание услуг ненадлежащего качества;
- навязывание невыгодных условий, нарушающих права потребителя.

Как было выше отмечено, область потребительских правоотношений в секторе ЖКХ по сравнению с другими сферами услуг лидирует по числу обращений граждан в территориальные органы Роспотребнадзора. Большая часть поступающих обращений касается установления тарифов на ЖКУ, правомерности начислений тех или иных видов платежей, параметров качества коммунальных услуг, вопросов перерасчета и других спорных ситуаций.

Вопросы защиты прав потребителей стали особенно актуальными в связи с передачей населению жилого фонда в самоуправление, ростом цен на коммунальные услуги и резким увеличением их доли в структуре расходов населения, а также переходом предприятий жилищно-коммунальной сферы на самоокупаемость. Вместе с тем уровень и качество коммунальных услуг не претерпели существенных изменений, несмотря на происходящие преобразования в различных секторах экономики.

Объекты коммунальной инфраструктуры находятся в изношенном состоянии. Нормативный срок отслужили порядка 60% основных фондов, протяженность уличной водопроводной сети, нуждающейся в замене, растет, отмечается увеличение потерь тепла в сетях. Можно заключить, что содержание жалоб потребителей отражает уровень исполнения своих полномочий органов региональной и муниципальной власти в жилищной сфере.

В результате проведения надзорных мероприятий территориальных органов Роспотребнадзора по некоторым группам товаров (одежда, обувь, бытовая техника, транспортные средства, мебель, видеоаппаратура) свыше 10% продукции изъято из оборота [3, с. 147-149].

В отношении практики навязывания потребителям дополнительных услуг, заметим, что она распространена при оказании услуг подвижной связи и включает в себя подключение мобильных подписок без согласия абонента, снятие денежных средств за отправку короткого текстового сообщения на «короткие» номера, подключение дополнительных услуг на условиях «льготного» бесплатного периода с последующим взиманием платы при отсутствии отказа абонента от услуги [2, с. 67-73].

Таким образом, в российской хозяйственной практике наиболее часто нарушаются права потребителей в сфере розничной торговли непродовольственными товарами, а также при оказании жилищно-коммунальных услуг. Доминирующими нарушениями являются непредставление необходимой и достоверной информации о товаре, изготовителе, продавце и реализация некачественной продукции.

Объяснение причины снижения качества товаров и нарушения прав потребителей возможно с позиции посткейнсианского и традиционно-институционального подходов, используя концепции неопределенности и власти. С одной стороны, нестабильность качества товаров «может объясняться отсутствием заботы менеджеров о репутации компании. Качество продукции может снижаться по причине сокращения производственных издержек, осуществляемого с целью извлечения краткосрочной прибыли» [4, с. 10]. С другой - по мнению И. Розмаинского, ухудшение качества товаров по мере экономического развития в позднеиндустриальном обществе является следствием особых форм накопления власти крупными производителями в целях снижения неопределенности.

Один из аспектов накопления рыночной власти у производителя – влияние на конечных потребителей. Эволюция рыночного капитализма заключается в том, что суверенитет потребителя уступает место суверенитету производителя. Важнейшую роль здесь играют убеждения, воздействия на предпочтения индивидов. «Подчинения индивида внешним целям субъекта власти можно добиться путем воздействия на социальные потребности, ценности и внутренние нормы этого индивида, являющиеся основой ее внутреннего самоконтроля» [5, с. 13]. Иными словами, речь идет об идеологической власти фирм над потребителями – т.е. власти, основанной на манипулировании информацией. Производители стремятся снизить неопределенность в значительной мере за счет продаж выпускаемых ими товаров, при этом качество товаров уже не играет особой роли. Благодаря незначительным модификациям внешнего вида и других нефункциональных свойств товаров легче добиться роста их продаж, и следовательно, финансовых поступлений. В конечном счете, практикуемое фирмами формирование у потребителей склонности к перманентной замене менее новых товаров более новыми – способствует достижению единственной цели – снижению неопределенности. «Гордость фирм» за «неизносность вещей» [5, с. 15] может оказаться препятствием для их выживания в мире неопределенности, поскольку долговечность товаров мешает производителю расширять свои размеры и увеличивать производство, и стратегия продвижения высококачественных и долговечных изделий рассматривается компаниями как невыгодная.

Анализ нарушения прав потребителей как формы неконкурентного поведения предприятий позволяет отметить преобладание суверенитета производителя над суверенитетом потребителя; накопление власти фирм в таких секторах, как розничная торговля и сфера услуг; манипулирование информацией и наличие информационной асимметрии между потребителями и компаниями.

Список литературы

1. Григорьева, Л. Англия – страна Советов. – М.: Зебра Е. АСТ, 2008.
2. Защита прав потребителей в Российской Федерации в 2012 году: Государственный доклад. – М.: Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, 2013. – 156 с.
3. Защита прав потребителей в Российской Федерации в 2013 году: Государственный доклад. – М.: Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, 2014. – 224 с.
4. Розмаинский, И.В. Инвестиционная близорукость как институциональный ограничитель экономического роста в постсоветской России / И.В. Розмаинский, А.С. Скоробогатов // Экономическая наука современной России. – 2006. - №4 (35). – С. 7–21.
5. Розмаинский, И.В. Почему «развитие капитализма» сопровождается ухудшением качества товаров? / И.В. Розмаинский // Terra Economicus. – 2011. – Том 9. № 1. – С. 8–16.

ОБЪЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ БЛАГОПОЛУЧИЯ НАСЕЛЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭКОНОМИКО-ГЕОГРАФИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК РЕГИОНОВ

Золотарева Г.А., Подопригора И.В., Зайковская А.С.

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г.Томск

Продолжительное время в экономической науке доминировал объективный подход, согласно которому доход (индивидуальный или домохозяйства) в абсолютном исчислении рассматривался как наиболее адекватный

индикатор индивидуального или семейного благосостояния, а национальный доход (показатель ВВП на душу населения) — как индикатор экономического благополучия страны.

За последние несколько десятилетий произошли изменения в понимании понятия «благополучие». На сегодняшний день экономисты, а также многие ученые из разных сфер пришли к выводу о том, что благополучие нации определяется не только экономическим благосостоянием, но также и другими факторами. Введен новый показатель: субъективное благополучие. Кроме того, появились новые интегральные показатели, оценивающие доходы населения, уровень образованности, здравоохранения и других сфер, которые используются ведущими международными организациями.

Особое внимание в современной экономике приобретают репрезентативные методы оценки экономического и социального благополучия населения, которые используют максимальное количество достоверной информации и позволяют осуществить корректное межрегиональное и межстрановое сравнение.

Благополучие экономического субъекта складывается из ряда составляющих. Учитывая многофакторность состояния социального благополучия, разные авторы выделяют различные типы благополучия. В общем виде выделяются его следующие базовые компоненты: социальное благополучие, духовное благополучие, профессиональное благополучие, материальное благополучие, финансовое благополучие, физическое благополучие, душевный комфорт, благополучие в среде проживания.

Такое многообразие влияющих факторов привело к созданию различных методик в оценке численной величины благополучия. Анализ основных понятий благополучия показывает, что каждый из включенных в них показателей отражает количественную или качественную характеристику одного из аспектов благосостояния общества. Однако дать единую количественную оценку по различным аспектам благополучия или провести ее сравнительный анализ практически невозможно.

В практике находят применение методики, основанные на двух принципиально разных подходах: субъективном и объективном. Субъективные методы предполагают оценку самими индивидами степени своей удовлетворенности жизнью. Такой подход имеет две особенности: во-первых, субъективная оценка неизбежно зависит от неформальных стандартов качества жизни, во-вторых, такую методику можно реализовать лишь с помощью большого числа массовых опросов, что предполагает высокие издержки на проведение исследований.

В процедурах объективной оценки качества жизни итоговый показатель выводится на основе статистической обработки набора отдельных статистических индикаторов, в той или иной степени отражающих экономическое развитие. Проведение исследований с применением объективных показателей предполагает меньшие издержки, однако и не оценивают локальные особенности ввиду высокой степени осреднения данных, характерной для экономических показателей.

Наиболее известным методом объективной оценки уровня благополучия является «Индекс развития человеческого потенциала» (ИЧРП)

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) был разработан в 1990 г. пакистанским экономистом Махбубомуль-Хаком и начал использоваться с 1993 г. ООН в ежегодном отчете по развитию человеческого потенциала. ИРЧП рассчитывается как среднеарифметическая величина трех индексов: средней продолжительности предстоящей жизни при рождении (значение от 25 до 85 лет; уровня образования (грамотности), который является комбинацией грамотности взрослого населения и охвата населения тремя ступенями образования (значение от 0 до 100 %); материального уровня жизни, который оценивается величиной реального ВВП на душу населения, т.е. величиной, переведенной в доллары с помощью паритета покупательной способности (значение от 100 до 40000 долларов США). Данный индекс обладает преимуществом своей простоты и интегральным охватом многих сфер человеческой жизни.

Вторым примером объективного индекса оценки благополучия населения можно привести "кризисный индекс качества жизни", разработанный Независимым институтом социальной политики. В нем отражаются наиболее острые проблемы переходного периода, зафиксированные в статистических показателях регионов. Для его получения рассчитываются следующие частные индексы: 1. Индекс отношения среднедушевых денежных доходов к прожиточному минимуму; 2. Индекс доли населения с доходами выше прожиточного минимума; 3. Индекс уровня занятости населения; 4. Индекс ожидаемой продолжительности жизни; 5. Индекс младенческой смертности. Индекс весьма информативен для анализа проблем развития регионов страны в условиях кризиса, но продолжает оставаться актуальным и в период экономической стабилизации.

Указанные индексы являются в большей мере комбинированными макроэкономическими показателями, так как оценивают уровень благополучия населения с большой долей осреднения. Несмотря на то, что благополучие – это, прежде всего, субъективная величина, и её оценка призвана создать своеобразный переход от укрупненных общих оценок к удовлетворению потребностей конкретного человека, индивидуальное использование таких объективных показателей не дает ответа на вопрос, насколько высок уровень индивидуального благополучия.

Иными словами, насколько будет материально и духовно комфортно и безопасно жить любому индивиду при «помещении» его в данную территорию.

Несмотря на то, что субъективные показатели благополучия полностью решают проблему оценки качества жизни конкретного индивида, они малоприменимы при межрегиональных и межстрановых сравнениях. Известен так называемый парадокс Р. Истерлина, который состоит в том, что люди, оценивая свой уровень благосостояния, опираются не на абсолютные, а на относительные показатели, на то, насколько их уровень благополучия отличается от окружающих.

Также необходимо отметить, что макроэкономические показатели оценивают, прежде всего, уровень экономического развития территории. В то же время, ни для кого не секрет, что в развитых районах (особенно в таких, где развитие происходит быстрыми темпами) наблюдаются негативно влияющие на благополучие людей явления, такие как ухудшение транспортной доступности и экологической обстановки.

Необходимо разработать критерий, включающий в себя объективные показатели благополучия, которые с наименьшим разбросом оценивают величины внутри некоторой территории, которые применимы для межстранового и межрегионального сравнения благополучия максимального количества индивидуумов.

С целью формирования критерия объективной оценки, отвечающего требованиям, представленным выше, предлагается определить совокупность макроэкономических показателей, используемых в современных интегральных критериях; исключить из указанных показателей те, которые в той или иной степени могут обладать сильным разбросом внутри заданной территории; дополнить указанный перечень важными экономико-географическими показателями, представляющимися важными с точки зрения оценки индивидуального благополучия человека. Процесс формирования критерия представлен в Табл.1.

Таблица 1

Группировка показателей оценки благополучия населения.

№	Часто используемые показатели оценки благополучия населения	Показатели с высоким уровнем разброса значений внутри заданной территории	Экономико-географические показатели, влияющие на благополучие индивида
1.	ВВП на душу населения	ВВП на душу населения	Среднегодовая температура
2.	Продолжительность жизни	Продолжительность жизни	Уровень транспортной доступности
3.	Прожиточный минимум		Уровень вредных выбросов в атмосферу
4.	Уровень занятости		
5.	Уровень образования	Уровень образования	
6.	Уровень инфляции		
7.	Уровень преступности		

Таким образом, для оценки уровня благополучия индивида на заданной территории предлагается использовать следующий набор показателей:

1. Уровень прожиточного минимума;
2. Уровень занятости (отношение численности занятого населения к численности работоспособного населения территории);
3. Уровень инфляции;
4. Уровень преступности (число преступлений, совершенных за определённый период времени на определённой территории);
5. Уровень температурного комфорта (сумма отношений среднемесячных температур к 22 °С за год);
6. Уровень транспортной доступности (отношение пропускной способности наиболее эффективного вида транспорта к населению на определенной территории);
7. Уровень вредных выбросов в атмосферу (массовая концентрация оксидов азота и углерода в воздухе).

Для приведения к единому виду и корректного суммирования, указанные показатели необходимо перевести в индексы с использованием следующей формулы:

$$\text{индекс}(X) = \frac{X - \min(X)}{\max(X) - \min(X)},$$

где $\min(X)$ и $\max(X)$ – минимальное и максимальное значение X , соответственно. Полученные индексы предлагается агрегировать в среднее арифметическое значение, которое можно назвать «индекс благополучия территории».

Такой индекс позволит оценить благополучие территории без привязки к показателям, находящимся в сильной зависимости от самого индивида (доход, образование, здоровье), а также оценить её экологическую и климатическую привлекательность. Указанный индекс можно использовать, например, с целью выбора наиболее благоприятной для проживания территории.

Представленная в данной работе совокупность объективных показателей, отражающих некоторые аспекты благополучия индивида на рассматриваемой территории, позволит производить межстрановые и межрегиональные сравнения благополучия населения с минимальным разбросом полученных характеристик внутри различных групп населения.

Список литературы

1. Ахременко А.С. Стабильность политического и социального развития российских регионов : взгляд через призму проблемы качества жизни // XI Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества, М., 2011, Издательский дом Высшей школы экономики, т.2.
2. Бакуменко Л.П. Методология статистического исследования качества жизни населения в регионе: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / ФГБОУ ВПО Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). Москва, 2012. 23 с.
3. Беляева Л. А. Уровень и качество жизни. Проблемы измерения и интерпретации // Социологические исследования, № 1, 2009, С. 33-42
4. Дж. Коулман Капитал социальный и человеческий [Электронный ресурс] // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион [Официальный сайт]. URL: <http://skabber.nir.com.ua/files/Социальный%20капитал.pdf> (дата обращения: 01.04.2015).
5. Утина М.С. Социальный капитал как фактор качества жизни населения региона: социолого-управленческий анализ: автореф. дис. ... канд. соц. наук / ФГБОУ ВПО Волгоградская Академия государственной службы. Волгоград, 2010. 27 с.
6. Хашенко В.А. Субъективное экономическое благополучие и его измерение: построение опросника и его валидизация // Экспериментальная психология, №1 2011, том №4, С. 106-127

ОСМЫСЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ

Лебедев А.В.

Государственный университет управления, г.Москва

Проблема социальной справедливости сопровождает человечество на протяжении всей истории. Каждая эпоха предъявляет к справедливости свои требования и запросы, соответствующие её потребностям. Идея социальной справедливости, являясь светлой мечтой человечества, служит популистским орудием в политических играх. Подходя к рассмотрению такого сложного вопроса, как социальная справедливость, стоит оставить в стороне разного рода политиканства. Итак, что же такое социальная справедливость?

Прежде всего, справедливость относительное понятие, содержащее в себе особенности социально-экономического, политического, религиозного и культурного развития конкретной эпохи и определённого общества. На основании этого можно применить исторически специфическое определение справедливости, как соответствие системы экономических отношений (прежде всего отношений распределения) тому «стандарту» потребностей, интересов, которые объективно доминируют в конкретном обществе, и на данном этапе его развития воспринимаются большинством его членов, как справедливые, адекватные экономическим устоям общества.

Исходя из данного определения, справедливость размывается и теряется на фоне удовлетворённости или неудовлетворённости определённых потребностей и интересов. Если социальная справедливость есть лишь сумма удовлетворённых потребностей, то с развитием экономики потребности будут всё более возрастать, а значит, проблема справедливости будет становиться шире. В силу ограниченности ресурсов и их неравномерного распределения между людьми, идея о справедливости становится объектом эксплуатации со стороны властвующих лиц. Дабы оправдать разного рода угнетения, недопотребления и в целом разницу социально – экономического положения между разнообразными категориями населения, так называемая верхушка общества, прибегает к идеологическим выдумкам, оправдывающих сложившейся порядок вещей, тем самым создавая иллюзию справедливости. В этом смысле идея социальной справедливости используется для регулирования

общественных отношений, как инструмент по поддержанию порядка. Для примера идеологического влияния эпохи на проблему социальной справедливости, рассмотрим две противоположные парадигмы, подходившие с разных сторон к её осмыслению. Речь идёт о натурализме и волюнтаризме.

Натуралистический подход характерный для античности и средневековья провозглашает, что бытие – и природное, и человеческое представляет собой единое целое. Проблема справедливости решается открытием универсального космического закона, управляющего, как природными процессами, так и человеческими делами. Человек с его потребностями, как бы остаётся в стороне, предоставляя определения наилучшего социально – экономического устройства естественному порядку. Волюнтаристский подход зародился в эпоху Просвещения и считает, что единственным творцом справедливости оказывается сам человек, достигшей такой степени нравственного совершенства, что способен дать закон самому себе. Предпосланность отрицается и ведущая роль в справедливом устройстве общества отводится человеку.

Представленные парадигмы, содержащие ценностный груз своей эпохи, наилучшим образом демонстрируют идеологический характер справедливости. Понятие справедливости невозможно рассмотреть как нечто самостоятельное и объективное. Господствующая группа манипулирует идеей справедливости, для поддержания своего положения и обеспечения общественного порядка. В рамках натуралистического подхода казалось бы самые угнетающие формы общественных отношений, такие как рабовладельческие, выдаются за справедливые и отвечающие естественному ходу вещей. Так один из ярких представителей натуралистического подхода Аристотель оправдывал социальное неравенство: «одни люди по природе свободны, другие – рабы и этим последним быть рабами и полезно и справедливо» [1, с.384].

Рассматривая социально – экономические отношения и ставя перед собой задачу определения насколько, они справедливы, мы должны разграничить справедливость, как человеческий идеал, отображающийся в ожиданиях большинства людей и справедливость процедурную, как совокупность правил, которые призваны обеспечить справедливость результата того или иного действия, не зависимо от всех прочих обстоятельств. Процедурная справедливость может быть чистой, совершенной и несовершенной. Чистой процедурной справедливостью является всякая игра, например игра в карты или футбол, если только она ведётся честно. В данном случае не имеет значения, кто одержит победу, даже если это и будет наименее достойный, главное чтобы были соблюдены правила игры, тогда результат можно считать справедливым. Критерием справедливости результата в чистой процедурной справедливости выступает сама процедура.

Совершенная же процедурная справедливость имеет некоторые критерии, с которыми должна сверяться процедура. Хорошим примером совершенной процедурной справедливости может послужить способ разрезания пирога, при котором разрезающей берет свой кусок последним (при условии, что нам надо разделить пирог на равные части). В таком случае можно предположить, что разрезающей постарается добиться совершенного равенства долей.

Наиболее часто нам приходится сталкиваться с несовершенной процедурной справедливостью, не дающей ни каких гарантий осуществления справедливости, что вызывает необходимость постоянного совершенствования процедур (например закона или рынка). Современный рынок наиболее показательный образец несовершенной процедурной справедливости, предоставляющей, но не гарантирующей равенство шансов и возможностей [2, с.37].

Справедливость, как общечеловеческий идеал, требует от социально – экономической системы обеспечения соответствия между практической ролью различных индивидов (социальных групп) в жизни общества и их социальным положением: между их правами и обязанностями, между деянием и воздаянием, трудом и вознаграждением, преступлением и наказанием, признанием, а также эквивалентности взаимного обмена деятельностью и ее продуктами. Несоответствие в этих соотношениях оценивается как несправедливость [3, с.119].

Обстоятельства справедливости возникают всякий раз, как только имеет место отношения распределения, обмена или воздаяния. Так, по мнению Юма, речь об обстоятельствах справедливости идёт, когда взаимно не заинтересованные индивиды выдвигают конфликтующие претензии относительно распределения общественных преимуществ в условиях относительной недостаточности ресурсов. Справедливость обязана своим происхождением только эгоизму и ограниченному великодушию людей, а также той скудностью, с которой природа удовлетворила их нужды [4, с.119].

В соответствии с этим можно говорить о таких разновидностях справедливости как распределяющая, меновая и воздающая.

Распределяющая справедливость в классическом выражении проявляется во всех действиях, связанных с необходимостью распределять некоторые блага среди известной группы людей, будь то денежное вознаграждение или похвала. Распределение может быть как равным, так и неравным. В случае неравного

распределения необходим определённый критерий, каковым может выступать заслуга или потребность. Каждое общество учувствует в отношениях распределения, будь то блага или тяготы совместной жизнедеятельности. Среди распределяемых благ могут быть деньги и товары, услуги, признание, власть, свободное время, уважение, должности и т.д. В разные эпохи считалось справедливым распределение благ в зависимости от следующих критериев:

- по статусу рождения (раб, аристократ);
- по положению (чиновник, простолюдин);
- по имуществу (собственник, пролетарий);
- по труду.

Смысл меновой справедливости достаточно прост, важно чтобы общественная справедливость была сведена к совокупности справедливых (добровольных и взаимовыгодных) обменов. Общество можно было бы считать идеально устроенным, если бы соблюдался честный и взаимовыгодный обмен.

В основе воздающей справедливости лежит идея социального поощрения и социального наказания. Пороком воздающей справедливости является несоразмерность. Несоразмерность при воздаянии может быть двух видов: чрезмерное воздаяние и воздаяние недостаточное. Серединой между этими двумя крайностями как раз и является воздаяние справедливое.

Ценностным идеалом воздающей справедливости является не тот случай, когда индивид «А» получает больше или меньше индивида «Б», но случай при котором «А» получает слишком много или слишком мало некоторого блага или тягот, но не относительно положения другого, а относительно своего собственного состояния. По выражению Фейнберга, справедливость заключается не в том, что мы сравниваем каждого с каждым, но в том, что мы сравниваем каждого с некоторым объективным стандартом и оцениваем каждого по его собственному достоинству [5].

Классической формулировкой воздающей справедливости является универсальная формула справедливости, предложенная Платоном, которая гласит «каждому своё».

Идея справедливости, являясь объектом пристального внимания, разнообразных политических сил подвержена искажениям, и часто используется ими в качестве основной мировоззренческой установки в их программах, для достижения собственных корыстных целей. Поэтому свести справедливость к единому определению и выделить её характерные черты вне временных рамок, достаточно сложно, но всё же основные сферы общественных отношений, от устройства которых в значительной степени и зависит социальная справедливость выделить можно. От того, как устроены отношения распределения, обмена и воздаяния насколько они оправдают ожидания большинства людей и будет определяться уровень социальной справедливости.

Список литературы

1. Аристотель. Соч. В 4 т. Т. 4. М., 1984. С. 384
2. Кашников. Б.Н. Либеральные теории справедливости и политическая практика России. Великий Новгород 2004. С. 37
3. Философская энциклопедия. М.1970.С.119
4. Юм Д.Трактат о человеческой природе или попытка применить основанный на опыте метод рассуждения к моральным предметам // Д. Юм. Сочинения. В 6 т. Т. 1. М.: Мысль, 1965. С. 647.
5. Feinberg, J. Social Philosophy. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1973. P. 98.

ОСОБЕННОСТИ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ

Данилов С.Д.

Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет

Пенсия - это гарантированная ежемесячная денежная выплата для обеспечения граждан по достижении ими определенного законом возраста, а также в случае потери трудоспособности, потери кормильца.

22 декабря 1990 года Верховный Совет РСФСР принял решение о создании Пенсионного Фонда РФ - финансово-кредитное учреждение, осуществляющее свою деятельность по закону в целях государственного управления пенсионным обеспечением. [1]

С 1 января 1991 года обязанности по распределению средств, предназначенных для выплат пенсий и некоторых государственных пособий, были переложены на Пенсионный фонд.

Современная пенсионная система России формировалась с 1995 года. Именно тогда правительство утвердило три «кита» пенсии: базовую (социальную), страховую и накопительную части. По состоянию на текущий год базовая составляющая преобразована в фиксированную часть пенсии. Для разных типов пенсионеров размер базовой части будет отличаться, но каждый год её будут индексировать, кроме того этот тип обеспечения положена всем россиянам и не зависит от наличия трудового стажа. Страховая пенсия, еще недавно формировавшаяся работодателям в рублях, сейчас будет представлена балльной системой. Каждый рабочий год будет оцениваться в пенсионных коэффициентах, они зависят от размера стажа и величины налогооблагаемого заработка. При выходе на пенсию баллы суммируются и умножаются на стоимость, которое правительство должно определять ежегодно и обязалось индексировать. Накопительная часть пенсии россиян появилась в 1998 году. Формируется она из страхового тарифа, который работодатель уплачивает в пенсионный фонд. Весь тариф это 22% от нашей заработной платы, но не вычитаемая из нее, а дополнительно уплачиваемая. Из них 6% тарифа может идти на формирование пенсионных накоплений, а 16% – на формирование страховой пенсии, а может - по выбору гражданина - все 22% идти на формирование страховой пенсии. Текущий год последний, когда россияне могут сделать выбор в пользу накопительной части пенсии, оставшиеся молчуны автоматически лишаться этого права, взамен они получают пропорциональное увеличение страховой части пенсии.

С 2014 года, причине дефицита пенсионного фонда России, отчисления накопительной части из него в негосударственные пенсионные фонды не проводятся. В правительстве возобновилась дискуссия о дальнейшей судьбе этой части выплат по старости, не смотря на позицию социального блока кабинета министров, выступающих за отмену накопительной части пенсии. Только за последние два года число россиян, вступивших в систему НПФ утроилось, сегодня их около 20 миллионов человек. [2]

Для получения страховой пенсии гражданин должен соответствовать определенным требованиям пенсионного фонда: достижение определенного возраста (для мужчин 60 лет, для женщин 55 лет), стаж (не менее 15), уровень индивидуального пенсионного коэффициента (не менее 30 баллов).

С 1 января 2015 года в соответствии с Федеральным законом от 28 декабря 2013 г. № 400-ФЗ «О страховых пенсиях» и Федеральным законом от 28 декабря 2013 г. № 424-ФЗ «О накопительной пенсии» трудовая пенсия по старости будет назначаться по новой пенсионной формуле.

$$СП = (ФВ \times КПВ) + (ИПК \times СПК \times КПВ)$$

СП – страховая пенсия в год назначения пенсии

ФВ – фиксированная выплата в год назначения пенсии

КПВ – коэффициент за выход на пенсию позже общеустановленного пенсионного возраста (имеет разные значения для фиксированной выплаты и страховой пенсии)

ИПК – индивидуальный пенсионный коэффициент (сумма всех годовых пенсионных коэффициентов гражданина)

СПК – стоимость одного пенсионного коэффициента в год назначения пенсии. (Годовой пенсионный коэффициент – это инструмент, позволяющий оценить каждый год трудовой деятельности гражданина. Он равен отношению суммы уплаченных работодателем страховых взносов на формирование страховой части пенсии по выбранному гражданином тарифу 10% или 16%, к сумме страховых взносов с максимальной взносооблагаемой по закону заработной платы, уплачиваемых работодателем по тарифу 16%, умноженной на 10. Особый годовой коэффициент присваивается за периоды, когда гражданин не работал из-за военной службы по призыву, уходом за ребёнком, ребёнком-инвалидом, гражданином старше 80ти лет (максимальное значение в 2015 году составит 7,39).)

Граждане 1967 года рождения и младше смогут до 31 декабря 2015 года выбрать один из двух вариантов пенсионного обеспечения:

- Направить все страховые взносы на формирование страховой пенсии (тариф страховых взносов на накопительную часть — 0 %);

- Продолжить формировать накопительную пенсию, сохранив тариф страховых взносов в размере 6%

Для граждан, которые захотят перейти в Негосударственный Пенсионный Фонд, нужно совершить несколько шагов:

1. Выбор Негосударственного Пенсионного Фонда (НПФ);
2. Обращение в выбранный НПФ и заключение с ним договор об обязательном пенсионном страховании.
3. Обращение в ПФР с заявлением о переходе из ПФР в негосударственный пенсионный фонд (не позднее 31.12.2015 года). Подача заявления происходит следующими способами:

- а. лично (через представителя) в клиентскую службу территориального органа ПФР или через многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг (МФЦ).
- б. по почте.
- с. в форме электронного документа через портал www.gosuslugi.ru или через «Кабинет застрахованного лица» на официальном сайте ПФР.

4. После перевода средств пенсионных накоплений в выбранный негосударственный пенсионный фонд, выбранный НПФ становится вашим страховщиком по обязательному пенсионному страхованию в части формирования пенсионных накоплений.

Для самозанятого населения (ИП, главы и члены крестьянских (фермерских) хозяйств, адвокаты, нотариусы и другие лица, занимающиеся частной практикой) существует немного другая система накопления будущей пенсии, при этом помня, что теперь их пенсия зависит только от них самих

Регистрация и снятие с регистрационного учета осуществляется в беззаявительном порядке по сведениям, полученным из Федеральной налоговой службы и федерального органа исполнительной власти, осуществляющим функции в сфере юстиции. Документ, подтверждающий факт регистрации, может быть направлен страхователю почтой, либо по электронной почте. Уведомление о регистрации и снятии с регистрационного учета в ПФР РФ с регистрационным номером на бумажном носителе плательщик вправе получить добровольно в заявительном порядке. Снятие с регистрационного учета не требует обращения плательщика в ПФР РФ.

Выплаты в ПФР. Самозанятое население уплачивают страховые взносы отдельно на обязательное пенсионное (26%) и медицинское страхование (5,1%) Периодичность уплаты можно выбрать на свое усмотрение (единовременно, либо несколькими платежами в течение года, но не позднее 31 декабря текущего года).

Если плательщик страховых взносов относится одновременно к двум категориям самозанятого населения - ИП, который уплачивает страховые взносы за себя, и работодателя, который уплачивает взносы за своих работников, то он исчисляет и уплачивает страховые взносы по каждому основанию.

В случае неуплаты или неполной уплаты страховых взносов в установленный срок начисляются пени. [3]

В конце сентября 2013 года стало известно, что пенсионные накопления граждан за 2014 год не поступят в Пенсионный фонд и НПФ (негосударственный пенсионный фонд), а будут направлены в распределительную систему. Предполагается, что НПФ смогут работать с накоплениями после прохождения процедуры акционирования и вступления в систему страхования накоплений.

В конце 2014 года был принят закон, продляющий «пенсионный мораторий» на 2015 год.

Можно констатировать, что система обязательного пенсионного обеспечения в РФ придерживается общемировых тенденций. Использование чужого опыта позволяет избежать ряда собственных ошибок. Однако Россия не избежала традиционных проблем, самая актуальная из которых - дефицит средств ПФР РФ. Действительно действенное решение проблемы возможно только посредством кардинальных мер.

Список литературы

1. Союз защиты прав потребителей финансовых услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://pensionnoe-obespechenie.finpotrebsouz.ru/osobennosti-sistemi-pensionnogo-obespecheniya-v-rf.html>(дата обращения 24.04.2015 г.).
2. Ввести. Экономика [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL:<http://www.vestifinance.ru/videos/20867>(дата обращения 24.04.2015 г.).
3. Сайт пенсионного фонда РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL:http://www.pfrf.ru/strahovate_lyam/samozaniatoe/porjadok_upl_ip/(дата обращения 24.04.2015 г.).

СТОИМОСТЬ И ЕЕ МОДИФИКАЦИЯ

Табулдина А.М. доцент, Ахметжанова Н.Н.

РГКП «Семипалатинский финансово-экономический колледж имени Р. Байсеитова»,
г.Семей, Республика Казахстан

Дальнейшее успешное развитие экономики требует сосредоточения усилий на повышении эффективности общественного производства, его качественных показателей, тесно связанных с проблемой совершенствования товарно-денежных отношений.

В практической реализации методологического положения о более полном использовании товарно-денежных отношений большую роль играет определение величины стоимости товарных масс и отдельного товара. При наличии товарно-денежных отношений выпускаемые изделия, как правило, должны быть проданы. Производители создают их не для себя, а для других, для обмена. Товары должны обмениваться по их стоимости. Основу товарно-денежных связей общественного производства составляет стоимость. Однако до сих пор стоимость не стала реальной экономической категорией, лежащей в основе товарно-денежных отношений, так как до сих пор ее величина остается неизвестной.

Ограничение затрат только себестоимостью не отвечает необходимости достижения минимума затрат на производство всего общественного продукта. Во-первых, себестоимость не выражает затраты прибавочного труда. Это видно из более полного определения себестоимости.

Между тем, другое свойство товара – потребительная стоимость в экономике применяется в более совершенной форме. В системе планирования развития экономики производство потребительских стоимостей охватывает все звенья материального производства: от производства совокупного общественного продукта до производства каждого изделия в предприятии.

Планирование развития экономики страны в денежной форме стоимости и в рабочем времени необходимо довести до уровня планирования производства потребительных стоимостей. Это означает, что в планировании экономики страны необходимо, использовать стоимость как стержень стоимостных показателей, начиная от стоимости совокупного общественного продукта до индивидуальной стоимости каждого товара в предприятиях.

Теорию трудовой стоимости К. Маркс разработал в первом отделе, первого тома «Капитала». К вопросу стоимости он неоднократно возвращается в других своих работах, развивая и дополняя положение, сформулированное в первом томе «Капитала». К. Маркс писал, что стоимость «не свойство вещей», а экономическое качество товара, «вещественное выражение отношений между людьми», в их производственной деятельности [1].

Существует множество субъектов производственных отношений. Стоимость охватывает систему экономических отношений между обществом и материальным производством, между обществом и отраслью материального производства, между отраслями производства и производственным коллективом и т.д. Система этих отношений выражается в конкретных формах меновых стоимостей. «Стоимость – понятие более широкое, имеющее две стороны: качественную и количественную. Качественной является то, что она представляет собой общественное отношение. Количественной стороной является ОНЗТ» [2].

Разделяя первую часть точки зрения В.Г. Лопаткина, заметим, что ее вторая часть не отражает количественную сторону стоимости. Потому, что (ОНЗТ) общественно-необходимые затраты труда – одна из форм меновых стоимостей, которая в свою очередь нуждается в количественной определенности. Нам представляется, что единственной характеристикой меновых стоимостей может быть единица измерения рабочего времени – минута, час, день, неделя, месяц, год и т.д.

Для измерения величины стоимости совокупного общественного продукта и каждой формы меновых стоимостей отдельного товара, нужен системный подход. Нам представляется целесообразным объединить взаимосвязанные формы меновых стоимостей в определенную систему. Для измерения величины стоимости в полных затратах труда и в денежной форме, прежде всего, нужно установить объект измерения, каковыми являются различные формы меновых стоимостей.

Совокупность отдельных форм меновых стоимостей представляет собой систему «Стоимость» произведенного продукта. В экономической системе формирования меновых стоимостей и их движения происходит не изолированно по каждому виду продукции, а в рамках системы «Стоимость» от макроэкономического до микроэкономического уровня.

Стоимость, как система, состоит из двух подсистем: А) стоимость; Б) превращенная стоимость.

Каждая из подсистем имеет количественное выражение в полных затратах труда и денежной формы. Из подсистемы «Меновая стоимость» в реальной экономической действительности как плановая экономическая категория выступает стоимость совокупного общественного продукта в полных затратах труда и в денежной форме. Другие формы стоимости из подсистемы «Меновая стоимость» в номинальной форме выступают как сущность, на поверхности экономических явлений проявляется в своей превращенной форме.

«Только в своей превращенной форме общественная трудовая стоимость может быть доведена до определенного предприятия и отдельного территориального комплекса, и только в такой форме может быть обеспечен переход стоимости от народнохозяйственного уровня к локально индивидуальному уровню» [3].

Необходимость определения величины полных затрат труда на производство потребительных стоимостей вытекает из указания Ф. Энгельса о том, что «Когда общество вступает во владение средствами производства в непосредственно обобществленной форме, труд каждого отдельного лица, как бы различен не был его

специфический характер, становится с самого начала непосредственно общественным трудом. Общество может просто подсчитать, сколько часов труда заключено в паровой машине, в гектолитре пшеницы последнего урожая, в ста квадратных метрах сукна определенного качества» [4].

На основе этих научных положений Ф. Энгельса советские экономисты обосновали необходимость, теоретическую и практическую значимость учета полных затрат труда. Академик Н.Н. Некрасов считает, что «применение в планировании метода расчета полных трудовых затрат может дать значительное приближение к общественно необходимым затратам труда и тем самым определить с большей точностью экономическую эффективность тех или иных плановых решений» [5]. Учет полных затрат как живого, так и овеществленного труда позволяет выявить зависимости в изменениях общественных издержек производства непосредственно в изменениях общественных издержек производства полных затрат как живого, так и овеществленного труда позволяет выявить зависимости в изменениях общественных издержек производства непосредственно в единицах рабочего времени». Академик А.М. Румянцев [6] утверждает, что «Необходимо также определить затраты живого труда, так и овеществленного, прошлого труда, сумма которых отвечает на вопрос, каких затрат труда будет стоить обществу намечаемая к изготовлению продукция». Проблема измерения полных затрат труда в течение последних 20 лет привлекает внимание многих экономистов⁶. Однако попытка экономистов определить величину общественно необходимых затрат труда на производство конкретного продукта пока, что, не увенчалось успехом.

Для определения стоимостных нормативов затрат на производство единицы того или иного продукта возникает необходимость каждому предприятию найти экономически обоснованные и практически приемлемые пути перераспределения совокупного прибавочного продукта, созданного в материальном производстве в интересах всего общества, не нарушая принципа материальной заинтересованности производственных коллективов в результате их труда на отдельных предприятиях. Формой перераспределения совокупного прибавочного продукта, отвечающей этим условиям, является модификация стоимости. Она обеспечивает перераспределение прибавочного продукта в пользу тех предприятий, где наибольший технический прогресс и высокая производительность труда, для более энергичного их поощрения.

Список литературы

1. Лопаткин В.Г. Товарные отношения и закон стоимости при социализме. – М.: Мысль, 1996, с. 120
2. Немчинов В.С. Общественная стоимость и плановая цена. – М.: Мысль, 1971, с. 168
3. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., Т.26, ч.3, с. 131.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., Т.20, с. 321.
5. Некрасов Н.Н. Экономика химической промышленности. Учебник. – М.: Экономика, 1966, с. 343-344
6. Румянцев А.М. О категориях и законах политической экономии коммунистической формации. – М., 1966, с. 165

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)

АНАЛИЗ КОМПЛЕКСНЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)

Чайников В.Н.

ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова», г.Чебоксары

В современных условиях усиления межрегиональной конкуренции конкурентоспособность региона наряду с другими экономическими показателями становится не только важнейшей характеристикой его конкурентного статуса, но и служит гарантом благосостояния и качества жизни его населения.

В Чувашской Республике (ЧР), как развивающемся регионе, осуществляющем системную кластеризацию экономики, важнейшим условием поступательного социально-экономического развития становится непрерывное повышение стратегической конкурентоспособности, динамика которой требует постоянного поиска новых подходов ее формирования. Кроме того, последствия кризиса 2008-2009 гг. показали необходимость интенсификации экономического развития ЧР на основе повышения конкурентоспособности ее экономики,

которая должна осуществляться путем эффективного использования существующих и создания новых конкурентных преимуществ. Поэтому проблема создания конкурентоспособного региона, способного обеспечить его долгосрочный экономический рост, является актуальной не только для теоретических исследований, но и для дальнейшего практического решения.

На современном этапе развития экономической науки известны различные методы внедрения в практику системных решений проблемы повышения конкурентоспособности субъектов, к которым можно отнести методы: нормативный, балансовый, социальных исследований, экономического моделирования и программно-целевой метод.

Широкий практический интерес к программно-целевому методу в настоящее время вызван его возможностями, которые открываются при его использовании. Во-первых, системности представления объекта реализации в анализе проблемы управления конкурентоспособностью и научной обоснованности подхода к выбору целей и средств их осуществления; во-вторых, наличие комплексной программы способствующей внедрению рациональных способов использования ресурсов при максимальной эффективности достижения поставленных целей; в-третьих, интеграции усилий субъектов управления и координации их деятельности с помощью создаваемых организационных структур управления [3].

Программно-целевой метод реализуется через целевые программы, которые детализируют выбранное долгосрочное стратегическое развитие конкурентоспособности региона. Однако недостаточный уровень качественной методической проработки существующих организационно-правовых, экономических, финансовых и технических условий реализации программно-целевого метода является одним из основных препятствий на пути эффективного его использования.

Так, в 2010-2012 годах в Чувашской Республике была реализована республиканская программа «Развитие конкуренции в Чувашской Республике», мероприятия которой сосредотачивались на следующих трех направлениях:

- повышении конкуренции на рынках социально – значимых товаров (работ и услуг), включая такие сферы (виды деятельности), как агропромышленный комплекс, розничная торговля, строительство, здравоохранение, информационно – коммуникационных технологий и связи, жилищно-коммунальный комплекс;
- создание благоприятных условий для ведения малого и среднего бизнеса;
- преодоление инфраструктурных и административных барьеров.

Анализ достигнутых результатов реализации рассматриваемой программы показывает, что органами государственной власти республики, муниципальных образований, а также представителями бизнеса проводится работа по созданию условий для развития конкуренции на продовольственных рынках, в частности, сельскохозяйственных товаров и предоставления преференций для создания новых и развития существующих оптовых и розничных сельскохозяйственных кооперативных рынков.

Однако, на наш взгляд, одним из существенных недостатков в реализации рассматриваемой программы является то, что на выходе программы среди достигнутых результатов не отражена динамика количественного роста социально значимых товаров (работ и услуг), числа рынков и их участников по всем видам деятельности, задействованных в программных мероприятиях. При этом следует отметить, что основным фактором, определяющим процесс развития конкуренции на рынках является их насыщение новыми качественными, с более низким уровнем цен, товарами (работами и услугами), а также увеличение числа рынков и их участников, что даёт большую возможность выбора потребителю необходимых продуктов. Это главный фактор, который должен был отражать суть развития конкуренции как соперничества в анализируемой программе и как один из основных признаков её совершенствования.

К другим наиболее значимым для развития конкурентоспособности Чувашского региона, осуществляемым в настоящее время, относятся программы «Качество» и «Инновационное развитие промышленности ЧР», которые соответствуют приоритетным направлениям стратегии социально-экономического развития на период до 2020 года.

Так, целью программы «Качество» - является реализация государственной политики ЧР в области качества и к основным ее задачам относятся:

- создание правовых, экономических, организационных и социальных условий, способствующих повышению качества и конкурентоспособности товаров, работ и услуг, обеспечивающих динамичное развитие экономики ЧР;
- развитие конкурентоспособности республики, обеспечивающей лидерство ЧР в области качества среди субъектов Российской Федерации.

Анализируя содержание программы, следует отметить, что одним из важных аспектов ее недоработки, заключается в том, что ожидаемые результаты ее реализации, сформулированные как повышение конкурентоспособности ЧР, рейтинга инвестиционной привлекательности, динамического развития производства конкурентоспособной продукции, не подтверждены динамикой повышения индексов их количественных индикаторов, которые дают возможность конкретизировать процессы реализации и повысить качество их управления.

Целью программы «Инновационное развитие промышленности ЧР» является формирование единого инновационного пространства и реализация государственной политики ЧР в области инновационного развития и к ее основным задачам относятся:

- интеграция имеющихся в ЧР ресурсов, их сосредоточение на приоритетных направлениях инновационного развития;
- развитие среды генерации знаний, обеспечение инновационного развития наукоемких сфер экономики ЧР;
- рост качества и повышения доступности сектора интеллектуальных услуг;
- создание экономических и социальных условий для реализации творческого потенциала человека и формирования конкурентоспособного человеческого капитала.

Данная программа имеет подпрограмму «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в промышленности ЧР».

Однако, несмотря на широкий круг проблем и задач их решения, обозначенных в вышеприведенных программах, они не объединены единой стратегической целью, которая отражена в Стратегии социально-экономического развития региона на период до 2020 года, заключающаяся в достижении мировых стандартов уровня и качества жизни населения на основе формирования конкурентоспособной экономики, позволяющей обеспечить ее долговременный экономический рост. Кроме того, анализ рассматриваемых программ показывает, что при их разработке не учитывался принцип комплементарности [1, 2, 4], согласно которому, применительно к данной ситуации, каждая из программ должны дополнять друг друга, чтобы в результате получить интегрированное целое конкурентное преимущество, направленное на достижение поставленной цели. Так, известно [5], что показатель конкурентоспособности товаров и услуг определяется двумя основными параметрами – это их качеством и ценой. При этом цена во многом зависит от затрат на их производство, где ресурсы, включая и энергоресурсы как основа для затрат, составляют значительную часть. Исходя из данного суждения, логично было бы подпрограмму «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в промышленности ЧР», которая является составной частью программы «Инновационного развития промышленности ЧР», объединить с программой «Качество». В этом случае можно комплексно решать задачи повышения уровня конкурентоспособности товаров и услуг путем совершенствования их качества и снижения цены за счет энергосбережения.

Таким образом, в Чувашской Республике выполняются различные целевые программы, направленные на социально – экономическое развитие региона.

Список литературы

1. Лифиц, И.М. Формирование и оценка конкурентоспособности товаров и услуг.-учеб. пособие.- М.: Юрант-Издат.,2004.-335с.
2. Минько, Э.В., Кричевский, М.П. Качество и конкурентоспособность.-СПб.:Питер,2004.-268с.
3. Николаева, Т.А. Выявление эффективности производственной специализации региона//Вестник Чувашского университета, 2009,№3.-С.480-485.
4. Райзберг, Б. Целенаправленность как фактор эффективности государственного регулирования // Экономист, 2010, № 11. – С. 83-89
5. Царев, В.В. оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология: учеб.пособие для студентов ВУЗов, обучающихся по специальности экономики и управления/В.В. Царев, А.А. Кантарович, В.В Черным.-М.:ЮНИТИ-ДАНА,2008.-799с.

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА ПРЕДПРИЯТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ТАНТАЛ»

Драгункина К.В., Подсумкова Л.А.

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

Анализ ликвидности баланса представляет собой направление исследования финансового состояния предприятия и проводится по причине необходимости оценить кредитоспособность предприятия, под которой понимается способность организации полностью и своевременно расплачиваться по всем возникшим обязательствам. Ликвидность, в свою очередь, показывает способность предприятия оплачивать свои краткосрочные обязательства за счет имеющихся текущих активов.

Экономическая ситуация в России на протяжении нескольких последних лет никак не характеризуется стабильностью и надежностью. Для машиностроительных предприятий, осуществляющих деятельность по длинному производственному циклу с большей долей в структуре оборотных активов заемных средств и отсутствии высокого спроса на конечную продукцию, такая действительность никак не способствует улучшению финансового состояния и, в частности, наращиванию ликвидности бухгалтерского баланса промышленной организации.

Анализ ликвидности баланса рассмотрим на примере деятельности саратовского предприятия ОАО «Тантал», современной научно-производственной холдинговой компании, объединяющей более двадцати предприятий. ОАО «Тантал» более 60 лет специализируется на выпуске и проектировании современных приборов, систем и оборудования для нужд военно-промышленного комплекса России, а также аэрокосмической отрасли.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков погашения. Для этих целей активы предприятия разделяют на следующие группы:

A1 - наиболее ликвидные активы, к которым отнесены денежные средства и краткосрочные финансовые вложения; A2 - быстрореализуемые активы, т.е. дебиторская задолженность со сроком погашения до 12 месяцев и прочие оборотные активы; A3 - медленно реализуемые активы, к которым относятся запасы за минусом расходов будущих периодов плюс долгосрочные финансовые вложения; A4 - труднореализуемые активы.

Пассивы при определении ликвидности баланса группируются так: П1 - наиболее срочные обязательства, включающие в себя, в первую очередь, кредиторскую задолженность перед поставщиками и подрядчиками; П2 - краткосрочные пассивы, к которым отнесены краткосрочные кредиты и заемные средства; П3 - долгосрочные пассивы, т.е. долгосрочные кредиты и займы; П4 - постоянные пассивы.

Предприятие может расплачиваться по своим краткосрочным обязательствам без сложностей, в рабочем порядке, а баланс считается ликвидным, если соблюдаются неравенства: $A1 \geq P1$, $A2 \geq P2$, $A3 \geq P3$, $A4 \leq P4$.

Проведенный анализ ликвидности баланса машиностроительного предприятия ОАО «Тантал» за 2013-2014 годы, представлен в Табл.1.

Таблица 1

Группировка актива и пассива баланса

Годы	A1	P1	A2	P2	A3	P3	A4	P4
2013	6896	66509	187521	250216	579514	70535	831333	1218004
2014	1166	76493	211641	279699	577420	64555	848663	1218143

По результатам группировки статей бухгалтерского баланса в 2013 году были составлены следующие неравенства:

$$A1 \leq P1; A2 \leq P2; A3 \geq P3; A4 \leq P4.$$

Отсюда получаем, что у ОАО «Тантал» ликвидность баланса не достигается за счет нарушения первой половины неравенств. Превышение объема наиболее срочных обязательств над величиной наиболее ликвидных активов как раз и свидетельствует о нарушении ликвидности баланса. У предприятия недостаточно абсолютно ликвидных активов на покрытие наиболее срочных обязательств, и оно не в состоянии погасить обязательства, относящиеся к краткосрочным пассивам, в будущем при поступлении денежных средств от продаж и платежей ОАО «Тантал» не сможет оплачивать свои обязательства в период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств, об этом свидетельствует невыполнение неравенства $A2 \geq P2$.

В свою очередь, соответствие неравенства $A_4 \leq P_4$ норме свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости предприятия - наличия у ОАО «Тантал» собственных оборотных средств.

Соблюдение двух неравенств позволяет сделать вывод, что баланс ОАО «Тантал» в 2013 году неликвиден.

Результаты группировки статей баланса за 2014 финансовый год таковы:

$$A_1 \leq P_1; A_2 \leq P_2; A_3 \geq P_3; A_4 \leq P_4.$$

Соблюдение последнего неравенства показывает достаточность собственного капитала предприятия для пополнения оборотных средств за счет собственных источников, поскольку стоимость труднореализуемых активов меньше стоимости собственного капитала. Ситуация в 2014 году не преломилась, несоблюдение двух первых неравенств сохранилось и в 2014 году. Это говорит о том, что предприятию хронически не хватает ликвидных средств для покрытия своих наиболее срочных обязательств - кредиторской задолженности. Даже за счет своей дебиторской задолженности предприятие полностью не может погасить свои займы и кредиты, это неблагоприятная ситуация. Соблюдение только двух последних неравенств подтверждает тезис о неликвидности баланса ОАО «Тантал» и в 2014 году.

Анализ ликвидности по группировке статей бухгалтерского баланса дополняет расчет ряда финансовых коэффициентов.

1. Коэффициент текущей ликвидности. Оценивает достаточность финансовых ресурсов для погашения краткосрочных обязательств предприятия. Является основным показателем платежеспособности предприятия, определяется по формуле $(A_1 + A_2 + A_3) / (P_1 + P_2)$. Значение данного показателя должно находиться в диапазоне 1-2.

2. Коэффициент быстрой ликвидности. Так называемый коэффициент «критической оценки». Оценивает степень покрытия краткосрочной задолженности ликвидными средствами предприятия. Определяется по формуле $(A_1 + A_2) / (P_1 + P_2)$. Значение данного показателя не должно опускаться ниже 0,7, но и нежелательно превышать значение 1,5.

3. Коэффициент абсолютной ликвидности. Оценивает долю кредиторской задолженности, которую предприятие может погасить немедленно, в течение очень короткого интервала времени. Определяется по формуле $A_1 / (P_1 + P_2)$. Значение данного показателя не должно опускаться ниже 0,2.

4. Общий показатель ликвидности баланса. Отражает отношение суммы всех ликвидных средств к сумме всех платежных обязательств предприятия с учетом определенных весовых коэффициентов, учитывающих значимость сроков поступления средств и погашения обязательств. Определяется по формуле $(A_1 + 0,5A_2 + 0,3A_3) / (P_1 + 0,5P_2 + 0,3P_3)$. Значение данного коэффициента должно быть больше или равно 1.

Расчет представленных коэффициентов для ОАО «Тантал» в 2013 и 2014 годах представлен в Табл.2.

Результаты расчетов коэффициентов ликвидности показывают, что в 2014 году отмечается некоторая нерациональность использования средств предприятия, о чем говорит значение коэффициента текущей ликвидности.

Кредиторская задолженность не в полной мере гасится за счет наиболее ликвидных активов, поскольку значение коэффициента быстрой ликвидности несколько ниже нормы и в 2013, и в 2014 году.

Таблица 2

Расчет коэффициентов ликвидности и платежеспособности

Коэффициент	2013 год	2014 год
Текущей ликвидности	1,9	2,2
Быстрой ликвидности	0,6	0,6
Абсолютной ликвидности	0,02	0,003
Общий показатель ликвидности	1,3	1,2

Платежеспособность ОАО «Тантал» крайне низка. Значение коэффициента абсолютной ликвидности ниже нормы более чем в 10 раз. Предприятие не готово к немедленному погашению кредиторской задолженности.

Расчет коэффициентов также показывает, что баланс ОАО «Тантал» нельзя признать ликвидным в исследуемом периоде.

Деятельность ОАО «Тантал» требует проведения на практике ряда мероприятий, направленных на оптимизацию ликвидности предприятия:

1. Увеличение собственных средств. Эта мера может быть достигнута путем роста прибыли от деятельности ОАО «Тантал» и увеличения собственных средств предприятия за счет направления на эти цели чистой прибыли.

2. Улучшение управления оборотным капиталом. Предприятию категорически запрещается увеличение продолжительности оборота активов, сокращение числа оборотов текущих пассивов, нарушение условий действующих договоров с поставщиками сырья и материалов, формирование просроченных задолженностей перед работниками, бюджетом и контрагентами.

3. Оптимизация инвестиционной политики путем приведения масштабов вложений во внеоборотные активы в соответствие реальным финансовым возможностям ОАО «Тантал».

4. Оптимизация финансовой политики через отказ от финансирования долгосрочных вложений, например, в основные средства предприятия, на условиях краткосрочного кредитования.

5. Реализация части внеоборотных активов, не используемых в процессе производства.

АНАЛИЗ ФОРФЕЙТИНГОВОЙ ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ДЛЯ КОНТРАГЕНТОВ

Кузина И.А.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Форфейтинг применяется преимущественно в сфере международной торговли и оказания услуг, так как его преимущество - возможность оплатить товар или услугу наличными деньгами сегодня, взамен выручки, которая должна быть получена в будущем [1].

Форфейтинг часто используется при поставке машин и оборудования на крупные суммы с длительной рассрочкой платежа (от 1 года до 7 лет). Форфейтор может хранить документы у себя до наступления срока платежа или передать их другой форфейтовой фирме также на безоборотной основе. По мере наступления срока платежа конечный держатель документов предъявляет их в банк для оплаты [2].

Преимущества и недостатки форфейтингового финансирования.

Достоинства форфейтинга несомненны:

- форфейтинг подразумевает фиксированную процентную ставку, а, значит, заемщик может точно планировать расходы на кредит;
- покупатель имеет возможность отложить оплату уже полученных им товаров или предоставленных ему услуг.

Форфейтинг имеет следующие недостатки:

- покупатель (заемщик) несет ответственность по обеспечению действительности долговых инструментов, он должен хорошо ориентироваться в законах в отношении формы простых векселей или трафтов, а также гарантий и авалей (особенно, если форфейтинг осуществляется при международной сделке – в валютном законодательстве);
- срок проведения операций может, по идее, составлять всего несколько дней, но в российской практике такое неосуществимо, так как требуется получение специальных разрешений ЦБ России, который по внутреннему регламенту должен рассмотреть запрос в течение 1 месяца [3].

Недостатком форфейтинга является наличие жестких требований к документам, которые включают необходимость участия импортера в получении необходимой банковской гарантии или авала. Импортер может негативно отнестись к необходимости обращаться в свой банк за банковским авалем в счет действующего лимита, установленного на импортера в этом банке, или оплачивать дополнительную комиссию за предоставление такого авала.

Из вышесказанного следует вывод, что форфейтинг является достаточно гибким инструментом международных финансов. Однако для него характерно несколько ограничений [4]:

- экспортер должен быть согласен продлить срок кредита на период от 6 месяцев до 10 лет и дольше;
- экспортер должен быть согласен принимать погашение долга сериями;
- если импортер не является государственным агентом или международной компанией, возврат долга должен быть безусловно и безотзывно гарантирован банком или государственным институтом, приемлемым для форфейтера.

В целом же данный инструмент обладает как преимуществами, так и недостатками для всех, кто им пользуется.

Преимущества для экспортера [5]. Основным преимуществом форфейтинга для экспортера является то, что форфейтер покупает у экспортера векселя «без оборота». Таким образом, даже если импортер или его банк

откажутся от оплаты векселя, форфейтер не сможет обратиться за взысканием на экспортера. Форфейтер несет и политический и коммерческий риск. В случае войны или введения правительством страны импортера валютного регулирования форфейтер не сможет возместить потери за счет импортера или его банка. Кроме того, форфейтер несет как валютный, так и процентный риск.

Другим преимуществом форфейтинга является то, что для экспортера устанавливается фиксированная ставка процента по оплате векселя. Ставка дисконтирования зависит от множества показателей, включая дату погашения и другие факторы риска. Однако размер ставки дисконтирования по форфейтингу может оказаться довольно большим (экспортер должен помнить о том, какой риск несет форфейтер). В любом случае подсчет затрат, связанных с форфейтингом, может оказаться довольно сложным, и экспортеру следует быть хорошо информированным, прежде чем обращаться к услугам форфейтера [6].

А именно:

1. Предоставление форфейтинговых услуг на основе фиксированной ставки.
2. Финансирование за счет форфейтера без права регресса на экспортера.
3. Возможность получения наличных денег сразу после поставки продукции или предоставления услуг, что благотворно отражается на общей ликвидности, снижает объем банковских займов, дает возможность реинвестирования средств.
4. Отсутствие затрат времени и денег на управление долгом или на организацию его погашения.
5. Отсутствие рисков (все валютные риски, риски изменения процентных ставок, а также риск банкротства гаранта несет форфейтер).
6. Простота документации и возможность быстрого оформления вексельных долговых инструментов.
7. Конфиденциальный характер данных операций.
8. Возможность быстро удостовериться в том, что форфейтер готов финансировать сделку, оперативно согласовать условия сделки.
9. Возможность заранее получить от форфейтера опцион на финансирование сделки по фиксированной ставке, что позволяет экспортеру заранее подсчитать свои расходы и включить их в контрактную цену, рассчитать другие итоговые цифры.

Помимо этого к плюсам форфейтинга для экспортера можно отнести:

10. Улучшение структуры баланса (сокращение объемов долгосрочной дебиторской задолженности в структуре активов баланса);
11. Возможность предоставления более привлекательных условий для покупателей (увеличение сроков отсрочки платежа);
12. Простоту форфейтинговой сделки и высокую оперативность ее осуществления.

Недостатки для экспортера:

1. Необходимость подготовить документы таким образом, чтобы на самого экспортера не было регресса в случае банкротства гаранта, а также необходимость знать законодательство страны импортера, определяющее форму векселей, гарантий и авала.
2. Возможность возникновения затруднений в случае, если импортер предлагает гаранта, не устраивающего форфейтера.
3. Более высокая, чем при обычном коммерческом кредитовании, маржа форфейтера.

Преимущества для импортера [7]:

- ускорение заключения внешнеторгового контракта;
- обращение векселя на рынке позволяет импортеру сделать свое имя более известным, что позволит в будущем снизить расходы по финансированию отсрочки платежей по другим закупкам;
- импортер получает кредит по фиксированной ставке;
- оплата покупок осуществляется моментально из открытых кредитных линий, при этом гарантия покрывает эти операции во вторую очередь.

Помимо этого:

1. Простота и быстрота оформления документации.
2. Возможность получения продленного кредита по фиксированной процентной ставке.
3. Возможность воспользоваться кредитной линией в банке.

Недостатки для импортера:

1. Уменьшение возможности получить банковский кредит при пользовании банковской гарантией.
2. Необходимость платить комиссию за гарантию.
3. Более высокая маржа форфейтера.

4. Возможность возникновения трудностей с оплатой векселя как абстрактного обязательства в случае поставки некондиционных товаров или невыполнения экспортером каких-либо иных условий контракта.
5. Затраты на банковскую гарантию или аваль векселя.

Список литературы

1. Будаева М.С. Методики расчета платежей по кредиту и лизингу, построенные на применении корректирующих коэффициентов // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2008. № 2. С. 215-219.
2. Лелецкий П.Р. Об экономической эффективности форфейтинга // Управление собственностью. – М.: Современная экономика и право. – 2010. – 96 с.
3. Маркина С.С. Внимание, форфейтинг! // Двойная запись. 2014. № 2. С. 11 – 16.
4. Нечаев А.С., Андреева Е.С. Развитие инновационного потенциала в России: проблемы и пути их решения // Финансы и кредит. 2014. № 17. С. 22-29.
5. Нечаев А.С., Прокопьева А.В. Идентификация и управление рисками инновационной деятельности предприятий // Економічний часопис-XXI. 2014. № 5-6. С. 72-77.
6. Нечаев А.С., Антипина О.В. Налогообложение в России: анализ и тенденции развития // Економічний часопис-XXI. 2014. Т. 1. № 1-2. С. 73-77.
7. Остапенко С.П., Мешков В.К. Финансовая поддержка форфейтинга // Финансы. - 2014.- № 10. - С. 11-14.

БРЕНД РЕГИОНА КАК ПОКАЗАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Ломакина А.В.

Научный руководитель: Безпалов В.В. к.э.н., доцент кафедры ГиМУ
Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, г.Москва

В современном мире в условиях непростой политической ситуации, когда у любого государства возникает необходимость сохранения и укрепления своего влияния не только на мировой арене, но и в масштабах локального восприятия, приоритетным направлением политики должно являться развитие регионов, осознание наличия собственных ресурсов, адекватная оценка имеющегося потенциала и возможностей. Одной из возможностей усиления влияния является устоявшийся бренд территории.

На данном этапе сложилась традиция формирования бренда территории на основании её природно-климатических, культурных, исторических или экономических особенностей. Определились территории, которые имеют существенное влияние в отрасли благодаря производству натуральной экологической продукции или оказанию услуг на высоком уровне. Подобные регионы служат показателем качества отечественной продукции, что порождает неизменное доверие людей к производителю, позволяя также управлять репутацией на уровне локального восприятия. На практике подобные территории имеют благоприятный имидж, который позволяет им привлекать инвестиции, тем самым поддерживая уровень своей экономики и оказывая существенное воздействие на образ целого государства в глобальных масштабах.

В России существует ряд регионов, которые имеют яркий и эффективный бренд, но всё больше тех, чья специализация не позволяет субъекту стать лидером в борьбе за первенство в отрасли, не позволяет достойно конкурировать на внутреннем и на внешнем рынках в силу объективных причин. Одним из таких непривлекательных с точки зрения устоявшегося бренда регионов является Республика Мордовия.

Республика Мордовия расположена в Приволжском Федеральном округе и занимает площадь около 26 200 кв. км (12 место среди регионов ПФО). Согласно данным Табл.1, Республика Мордовия, которая считается аутсайдером среди других регионов (одним из 12 регионов-реципиентов), показывает высокий уровень динамики социально экономического показателя (индекс СЭП).

Таблица 1

Динамика рейтинга регионов ПФО по уровню развития социально-экономической привлекательности [4]

	2010	2015	Средний уровень темпов прироста индекса СЭП, в %
Республика Татарстан	1	1	2,86
Самарская область	2	2	1,88
Саратовская область	3	3	1,39

Нижегородская область	4	4	2,41
Пермский край	5	5	2,00
Республика Башкортостан	6	6	2,20
Оренбургская область	7	9	1,85
Пензенская область	8	7	4,33
Чувашская Республика	9	8	3,67
Ульяновская область	10	11	2,33
Удмуртская Республика	11	12	1,46
Республика Мордовия	12	10	4,37
Кировская область	13	13	2,52
Республика Марий Эл	14	14	2,88

В масштабах страны Мордовия вошла в список 30 самых привлекательных регионов России, заняв 28 место и опережая Чеченскую, Тульскую, Ярославскую и другие области по версии журнала «Генеральный директор». В целом за прошедший год в Мордовии улучшилось общее экономическое положение: динамика экономического роста поднялась с 77-го на 52-е место (улучшив показатели на 25 пунктов).

Таблица 2

Рейтинг Мордовии среди регионов России [11]

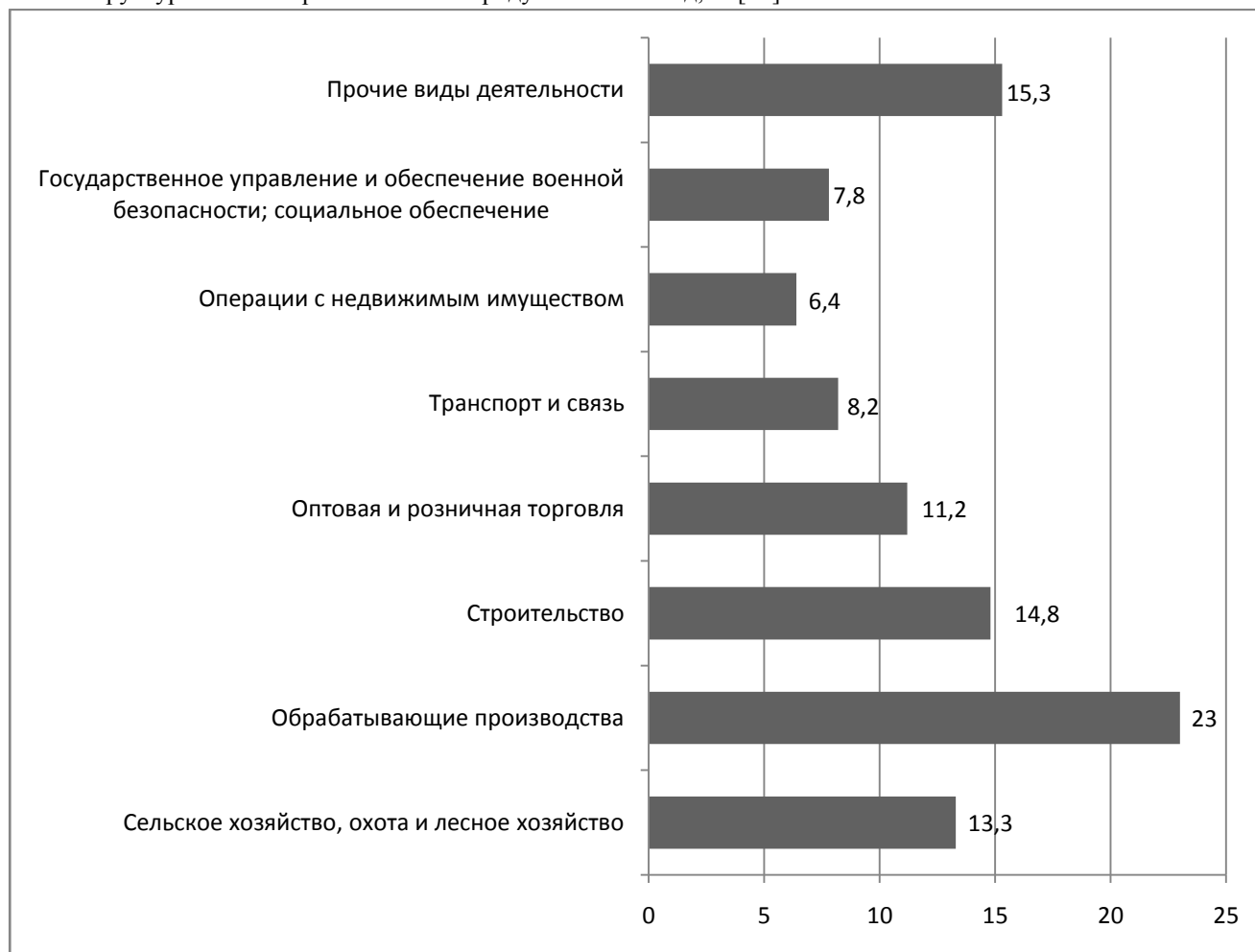
Сфера	Место
Рабочая сила	37
Спрос на повседневные товары	79
Спрос на долгосрочные товары	65
Динамика экономического роста	52
Инфраструктура	37
Налоги	5

Следуя прогнозу, предоставленному Республикой Татарстан, можно сделать вывод о том, что в последующие годы социально-экономическая привлекательность Мордовии будет расти. Республика Мордовия относится к регионам с индустриально-аграрным типом экономической специализации.

Ведущая роль принадлежит промышленности. Данные диаграммы 1 подтверждают, что основное место в структуре валового регионального продукта занимают обрабатывающие производства (23%). Мордовия является индустриальным регионом с развитыми отраслями машиностроения, металлообработки, электрооборудования, чугунолитейной, электротехнической и химико-фармацевтической промышленности.

Индекс физического объема промышленного производства за 2014 год составил 110,2 %. По данному показателю республика заняла 2 место в Приволжском федеральном округе и 5 в России. Регион является монополистом в стране по производству некоторых компонентов электроники: кабелей сигнально-блокировочных, многопарных и станционных, ртутно-кварцевых ламп с исправленной цветностью, преобразователей силовых мощностью 5 кВт и выше, люминесцентных ламп.

Структура валового регионального продукта за 2013 год, % [12]



Крупнейшими предприятиями РМ являются: холдинг «Оптик-Энерго», ООО «Саранскабель-оптика», ОАО «Электровыпрямитель», ОАО «Саранский завод, Резинотехника», ОАО «Саранский телевизионный завод», ЗАО «Рузаевский стекольный завод», ОАО «Орбита», ОАО «Биохимик» [15]. Рост объемов производства предприятий светотехники составляет 103%, а общая доля продукции составляет 30 % по стране [7]. НИ МГУ им. Огарёва, которому по праву принадлежит звание флага образования в Мордовии, с помощью ОАО «Саранский приборостроительный завод» создал лабораторию по развитию электронного приборостроения. Эти разработки влияют на инвестиционную привлекательность региона.

По мнению главы Мордовии Владимира Волкова, в условиях нынешней политической ситуации, при действующем санкционном режиме, от промышленных предприятий необходимо использовать все имеющиеся мощности и возможности для того, чтобы перейти на существенно новый уровень работы, повысив тем самым её качество, а также для предоставления возможности мордовской продукции существовать на рынке. Для мониторинга работы предприятий была создана специальная комиссия, главной задачей которой будет являться еженедельный мониторинг финансово-экономического состояния системообразующих предприятий [3]. Если данный опыт будет иметь успех и приведёт к запланированным результатам, то его можно использовать и для мониторинга работы аграрных организаций и предприятий.

Город Саранск является столицей Мордовии (и крупнейшим из её городов) и находится всего в 654 км от Москвы (для сравнения, расстояние от Санкт-Петербурга до Москвы составляет около 714 км). Это крупный промышленный город, который стал базой для развития машиностроения и металлообработки и расположения большинства промышленных предприятий.

Второй по значению отраслью экономики является сельское хозяйство (индекс производства продукции сельского хозяйства – 98,3% на 2012 год; 13,3% в структуре валового регионального продукта). Главным достоянием и по совместительству причиной превращения сельского хозяйства в одну из ведущих отраслей региона является плодородная земля: сельскохозяйственные угодья занимают 2/3 всех земель. Традиционными

отраслями считаются пчеловодство, зерновое растениеводство, птицеводство, разведение и продажа скота (регион входит в пятёрку лучших в ПФО), производство молока и яиц. На территории региона функционируют более 243 сельских организаций и зарегистрировано 1136 фермерских хозяйств (на 2013 год). Ведущей отраслью сельского хозяйства Мордовии является животноводство.

Необходимо отметить, что Постановлением Правительства Республики Мордовия от в 2012 году была утверждена «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы», где к 2020 году планируется увеличение производства сельхозпродукции всех категорий на 20,6% [10]. На данный момент за период реализации программы получили признание (на внутреннем рынке) такие фирмы, как ОАО «Агрофирма «Октябрьская», ОАО «Агрофирма «Норов», ЗАО «Мордовский бекон», ОАО «Сыродельный комбинат «Ичкаловский», ОАО «Ликероводочный завод «Саранский» (с 2004 года первым начал сертифицировать свою продукцию по международной системе ИСО 9001-2008), ОАО «Молочный комбинат «Саранский», ОАО «Консервный завод «Саранский», ООО «Ромодановсахар», ОАО «Ламзурь» (осуществляет поставки сладостей в 70 регионах страны, конфеты фабрики являются частым гостинцем из Республики), ОАО «Саранский комбинат макаронных изделий [1].

Каждая из фирм представляет особый интерес с точки зрения развития имиджа Мордовии, например, ОАО «Ликероводочный завод «Саранский» с 2004 года первым начал сертифицировать свою продукцию по международной системе ИСО 9001-2008 [13], а ОАО «Ламзурь» осуществляет поставки сладостей в 70 регионах страны, конфеты фабрики являются частым гостинцем из Республики [14].

Согласно статистическим данным министерства экономики Республики Мордовия, опубликованным на официальном сайте органов государственной власти, благодаря оказанной государством помощи, в 2012 году объём валовой продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств составил 38, 8 млрд. рублей (уменьшился на 0,6 % в сравнении с 2011 годом), тогда как в 2013 год он составил 41,3 млрд. рублей (увеличился на 0,3 % в сравнении с 2012 годом), в 2014 году объём валовой продукции сельского хозяйства равнялся 45,5 млрд. рублей (увеличился на 0,7 % в сравнении с 2013 годом). Как итог, регион занимает 4 место в ПФО по темпу роста [8].

По отчёту за 2014 год наблюдается сохранение положительной динамики в животноводстве, ведущей отрасли сельского хозяйства (Табл.3).

Таблица 3

Производство регионами ПФО мяса, молока и яиц за 2014 год в расчёте на 1 жителя [12]

Скот и птица на убой (в живом весе), кг	Молоко, кг	Яйца, шт.
Республике Марий Эл – 329,6	Республика Мордовия – 504	Республика Мордовия – 1701, 3
Республика Мордовия – 263,4	Республика Татарстан – 449,4	Удмуртская Республика – 619,2
Пензенской области – 171,5	Удмуртская Республика – 493,9	Оренбургская область – 544,2
Республика Татарстан – 121,1	Кировская область – 415,4	Республика Марий Эл – 476
Удмуртская Республика – 112,8	Чувашская Республика – 341,5	Нижегородская область – 405,1
Саратовская область – 79,2	-	-

Основываясь на данных отчёта, можно сделать вывод, что Мордовия продолжает занимать лидирующие позиции по производству молока, мяса, птицы и яиц среди других регионов ПФО. Этот факт позволяет сделать предположение, что переработанное на территории Мордовии молоко, произведённые сыры и молочные продукты имеют шанс достойно конкурировать как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Одна из приоритетных задач государства – это поддержание здоровья населения, что является важнейшим фактором, который способен оказывать влияние на экономические показатели. Здоровье взаимосвязано со сбалансированным питанием, в основе которого встречаются основные продукты сельского хозяйства: творог, сыры, куриная грудка, свежие фрукты, овощи и ягоды. Спрос на данные продукты всегда будет превышать спрос на импортные, не свойственные для потребления в России в связи с невозможностью их выращивания или производства. На примере Республики Мордовия доказано, что благодаря производству собственной продукции, у России есть потенциал для развития отрасли сельского хозяйства и удовлетворения спроса населения.

Однако на практике сложилась следующая тенденция: российские (и мордовские) продукты сельского хозяйства вынуждены конкурировать с западными марками и терпеть поражение в результате отсутствия доверия к отечественной продукции, разрозненных стандартов качества, низкой узнаваемости отечественного производителя среди изобилия западных марок.

Как результат, россияне вынуждены покупать продукцию иностранного производства, поскольку государство отдаёт приоритет иностранным продуктам. На сегодняшний день высокие цены на зарубежные товары регулируют уровень цен на российские продукты: последние вынуждены поднимать цены, а значит, в разы увеличивать их к среднему уровню для обеспечения своей конкурентоспособности.

Несмотря на это, иностранные продукты не всегда являются показателем высокого качества. Часто продукция, привезённая из-за границы, проходит дополнительные заморозки, добавление химических веществ с целью обеспечения сохранности первозданного вида. В связи с этим особенно важно, чтобы перечисленная продукция была изготовлена в России.

Для решения этой задачи государству необходимо поддерживать регионы, которые имеют возможность производить продукцию сельского хозяйства. Поддержка не должна ограничиваться субсидиями из федерального бюджета. В Табл.4 сформулированы предложения, которые целесообразно применить для развития сельского хозяйства в Мордовии.

Таблица 4

Предложения для развития сельского хозяйства в Республике Мордовия

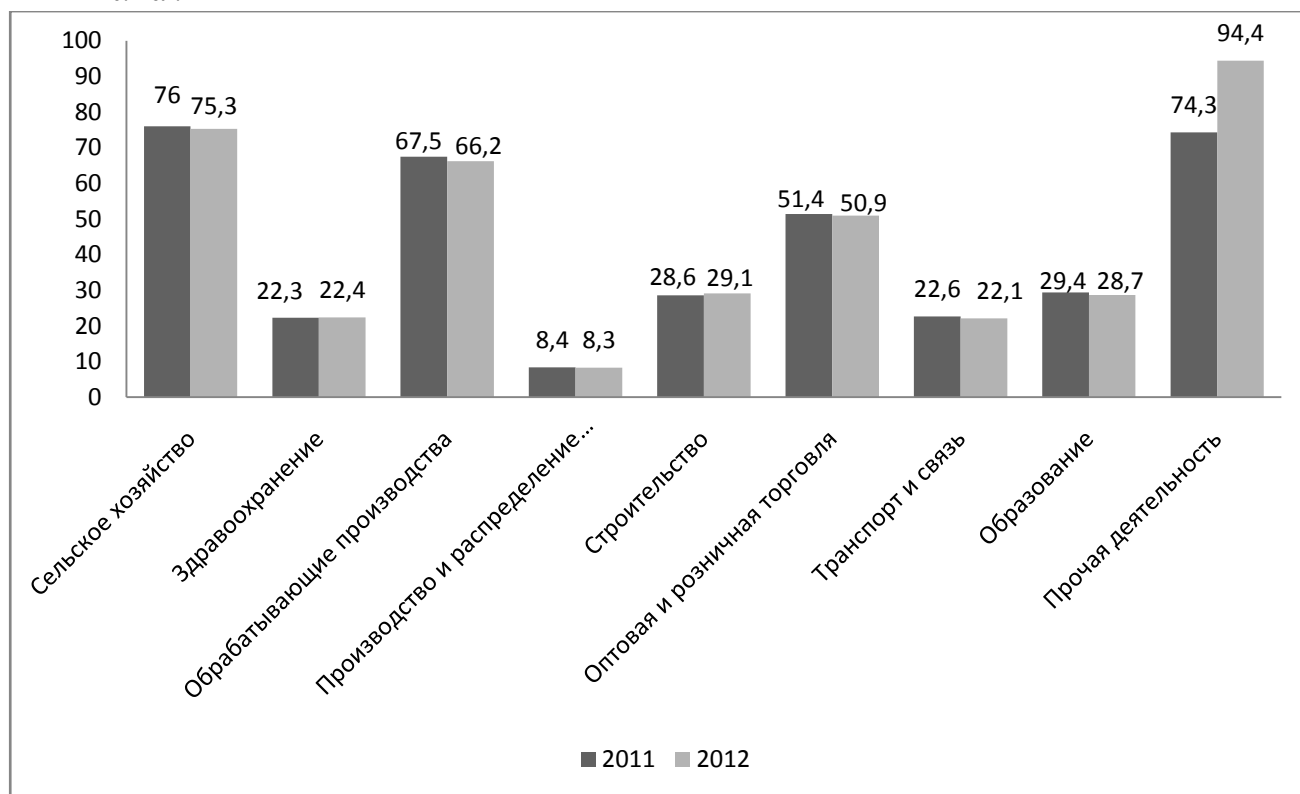
Поддержка местных фермеров	1. Конкурсы, гранты, субсидии на создание фермерского хозяйства 2. Кредиты по низким процентам
Поддержка малого и среднего бизнеса	1. Снижение административных барьеров 2. Развитие инфраструктуры бизнеса 3. Экспансия городского бизнеса в регионы
Подготовка специализированных кадров	1. Повышение престижности профессии увеличение мотивации кадров путём увеличения заработных плат, создания комфортных условий для жизни 2. Реализация программ, подобных программе «Земский доктор»
Поддержка инновационного развития	1. Создание агропромышленного кластера 2. Поддержка инновационных проектов, ориентированных на развитие сельского хозяйства 3. Развитие новых секторов сельского хозяйства

Специализированные кадры играют важную роль в эффективности функционирования всех систем региона. В данном случае под эффективностью следует подразумевать не только достигнутые количественные и качественные показатели, но и грамотные решения управленцев, результаты которых направлены на долгосрочную перспективу. На данный момент сложилась ситуация, когда регионы остро нуждаются в создании «такой системы управления, которая позволит в обеспечивать быструю адаптацию руководителей, работников и специалистов органов государственной власти и управления к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды, повышение мобильности управления, роста эффективности функционирования всех систем региона (в том числе самой системы управления регионом) и конкурентоспособности региона» [2]. Только в этом случае стоит говорить об улучшении социально-экономического положения региона.

Вследствие этого, одним из ключевых барьеров на пути к превращению мордовского продукта в бренд является дефицит квалифицированных кадров, имеющих способности и необходимые знания, а также должную степень мотивации для того, чтобы вывести отрасль сельского хозяйства на новый уровень. Молодые люди все чаще выбирают своим приоритетным направлением карьеру, стремятся занять высокооплачиваемые должности, которыми Мордовия вовсе не изобилует. На диаграмме 2 показана занятость населения по отраслям. Преобладающая часть занятости наблюдается в сельском хозяйстве, однако около 40 % молодёжи в возрасте от 20-24 лет (то есть молодые люди, только окончившие университеты) остаются невостребованы [5].

Диаграмма 2

Распределение среднегодовой численности занятых в экономике по видам экономической деятельности), тыс. чел.



При этом по безработице регион занимает 12 место относительно других регионов.

В «Стратегии социально-экономического развития Республики Мордовия до 2025 года» (далее – Стратегия) упоминается об экспансии городского бизнеса в регионы, что является положительным моментом для обеих сторон: бизнес будет способен наращивать потенциал в регионах, создавая предприятия за городом и обеспечивая сельскую местность новыми рабочими местами. Благодаря этому будет увеличена конкурентоспособность бизнеса, а регион получит возможность повысить свою привлекательность, снижая также уровень миграции, который увеличивается с каждым годом. Если в 2007 году наблюдалась высокая доля сельского населения (40,4%, что превышало средний показатель по России на 13,4%), то к 2013-2014 году уже выявилась тенденция к миграции трудоспособного населения (39,9%-39,3%) как в города внутри субъекта, так и за пределы региона.

В действительности Мордовия является дотационным регионом. В этом регионе находит применение схема: высокий уровень дотаций – низкий уровень доходности и слабое развитие бизнеса. Несмотря на то, что налоговые пороги достаточно низкие, остаются такие проблемы как административные барьеры, низкое развитие инфраструктуры в целом. Это подтверждается ещё и тем фактом, что сокращается количество малых предприятий в Мордовии: с 3035 до 1073 ед. с 2006 по 2014 год [6]. Согласно данным, изображённым на Рисунке 1, сельское хозяйство занимает отнюдь не первое место по числу малых предприятий (10%).

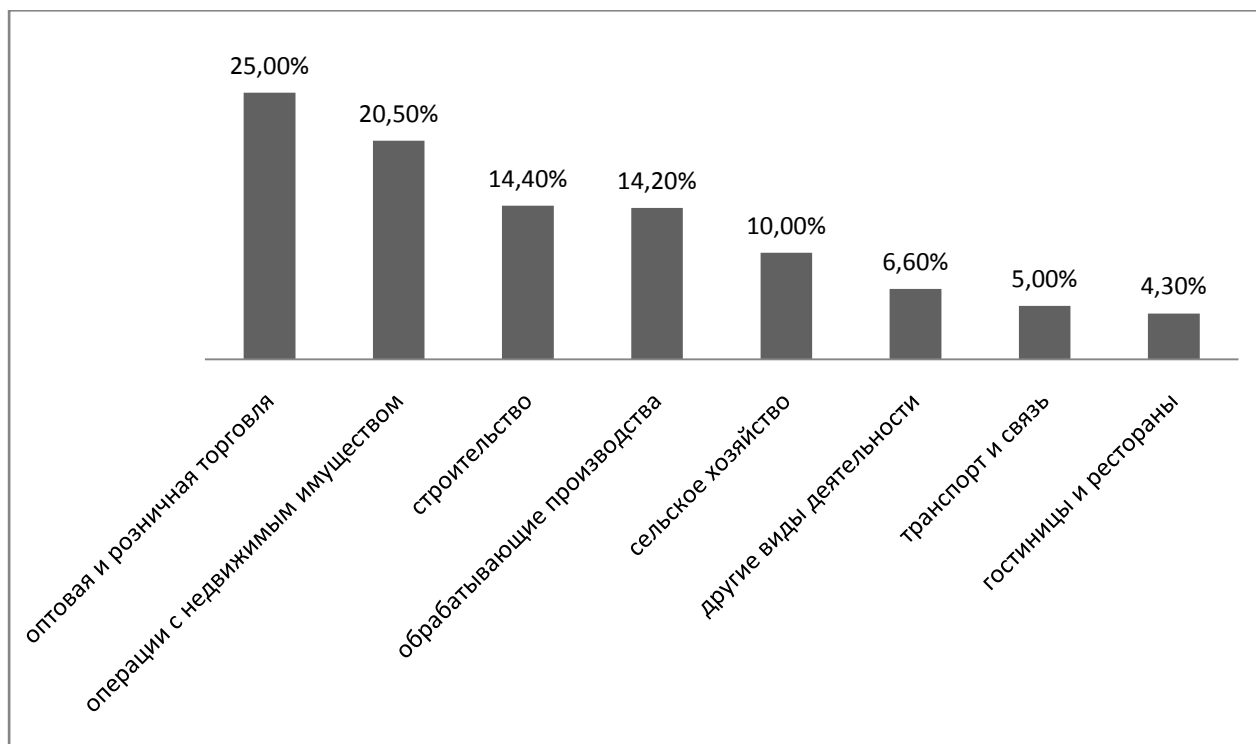


Рис.1. Число малых предприятий по видам экономической деятельности (9 месяцев 2014 г.; в % к итогу)

Результатом подобной деятельности становится невостребованность работы в данной отрасли. Хотя к 2020 году согласно Государственной программе по развитию сельского хозяйства планируется увеличение зарплаты до 25,5 тысячи рублей [9]. Низкие зарплаты снижают мотивацию для работы в этой сфере молодых специалистов, а значит негативно влияют на быстрое развитие сельского хозяйства и становление качественного бренда.

Органам власти, а также индивидуальным предпринимателям стоит обратить внимание на мотивацию своих работников. Основной мотивацией сотрудников остаётся заработная плата (на 2013 год по данным Росстата среднемесячный уровень заработной платы работника в сельскохозяйственной сфере составляет 13609 рублей, что является следствием непрестижности профессии), комфортные условия жизни. На практике набирает обороты программа «Земский доктор», которая способствовала повышению желания у молодых людей не мигрировать из региона, работать и жить в сельской местности взамен на получение жилья. Если создать подобные программы, привязанные к работе в сельскохозяйственном секторе, предложить выгодные условия, то результат может оказаться положительным: сокращение миграции из региона и увеличение притока населения.

Немаловажно отметить, что в ближайшие годы в Мордовии планируется развитие новых секторов, основанных на продукции сельского хозяйства. Одним из наиболее динамично развивающихся секторов в мире является сектор производства биотоплива, который имеет инвестиционные проекты в России. Особенность сектора в том, что тот существенно изменяет структуру потребления зерновых и масличных культур, структуру посевных площадей под теми или иными культурами. Этот факт также может повлиять не только на создание новых рабочих мест, но и новых профессий. Результатом такой политики будет являться рационализация сельского хозяйства, перераспределение рисков, повышение жизнеспособности отрасли.

Таким образом, государству необходимо заняться реструктуризацией действующей системы управления, продумать эффективные меры по привлечению персонала, активно взаимодействуя с бизнес-структурами и создавая новые профессии и новые рабочие места. Также, следует изменить способы мотивации сотрудников. Прделанная работа будет способна повлиять на текущий уровень эффективности труда, чтобы тот соответствовал приоритетным направлениям развития не только отрасли сельского хозяйства, которая прямым образом влияет на развитие экономики государства в целом.

Подобные меры могут сделать так, чтобы собирательный образ о Республике Мордовия стал положительным, чтобы образ республики ассоциировался с доходным сельскохозяйственным регионом, чья продукция значительно превосходит по качеству все западные марки. Важно сделать так, чтобы покупатель, видя на рынке мордовское молоко или мясо, был уверен в его качестве и отдавал своё предпочтение отечественному производителю.

Стратегия социально-экономического развития региона предлагает методы и инструменты для решения таких проблем, 2025 год станет показателем исполнения данной Стратегии.

Список литературы

1. Акимова Ю.А., Кочеткова С.А., Проблемы государственного регулирования сельского хозяйства в условиях глобализации социально-экономических процессов (на примере республики Мордовия) [Электронный ресурс], URL: <http://www.science-education.ru/pdf/2014/4/394.pdf>
2. Безпалов В.В. Особенности и проблемы планирования реструктуризации региональной системы управления в РФ на современном этапе/ Журнал "Бизнес в законе" №5 - с.214-218 2014г.
3. Глава республики Мордовия В.Волков о создании комиссии по мониторингу [Электронный ресурс], URL:<http://www.regnum.ru/news/economy/1880848.html>
4. ГБУ «Центр перспективных экономических исследований» Академии наук Республики Татарстан [Электронный ресурс], URL: <http://cpei.tatarstan.ru/>
5. Государственная программа «Развитие рынка труда и улучшение условий труда в Республике Мордовия» на 2014 – 2018 годы [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fmsrm.ru>.
6. Закон Республики Мордовия от 1 октября 2008 года № 94-З «О Стратегии социально-экономического развития Республики Мордовия до 2025 года», [Электронный ресурс], URL: <http://docs.cntd.ru/document/819073683>
7. Информационное агентство «Бизнес Мордовии» [Электронный ресурс], URL: <http://bm.binkrm.ru/index.php/analytics/24-businessrm/8862--9-2014->
8. Информационно агентство «Вестник Мордовии» <http://www.vestnik-rm.ru/news-7-11881.htm>
9. Официальный сайт органов Государственной власти РМ. [Электронный ресурс], URL: <http://www.e-mordovia.ru/>
10. Постановление Правительства РМ от 19.11.2012 № 404 «О Государственной программе Республики Мордовия развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы».
11. Рейтинг регионов России по версии журнала «Генеральный директор» [Электронный ресурс], URL: <http://www.gd.ru/rating2015/>
12. Сайт Министерства экономики Республики Мордовия [Электронный ресурс], URL:http://mineco.emordovia.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=1011&Itemid=478
13. Сайт ОАО «Ликероводочный завод «Саранский» [Электронный ресурс], URL: <http://lvzsaransk.ru/about-the-company/>
14. Сайт кондитерской фабрики ОАО «Ламзурь» [Электронный ресурс], URL: <http://www.lamzur.ru/about>
15. Экономика/Промышленность. Геопортал Мордовии [Электронный ресурс], URL: <http://geo13.ru/atlas/economy/29>

ДИНАМИКА ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Авалиани Г.В., Кокина Е.А.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт Петербург

Инвестирование в экономические субъекты имело место со времён образования первых государств. До конца XIX – начала XX века наибольший удельный вес имело инвестирование в такие крупные экономические субъекты, как государства, колонии, губернии и пр. С момента изобретения конвейера время производственного цикла сократилось, и предприниматели вынуждены были искать заёмные средства для диверсификации. Началась переориентация финансовых потоков. Ведущую позицию заняли вложения в частный сектор и, в особенности, в быстро развивающиеся предприятия. Рентабельность данного вида инвестиций оставалась и остаётся под вопросом, а потому их причисляют к венчурным.

Что же такое венчурные инвестиции? В основе этого термина лежит английское слово «venture», что означает – риск, неопределённость. Название оправдывает сущность: венчурные инвестиции являются одними из самых некупаемых. В чём причина их популярности? Ответ прост: если средние показатели рентабельности венчурных вложений стремятся к нулю, то предельные – превышают допустимую норму рентабельности.

Вспомним теорию факторов производства. Классики выделяли три основополагающих фактора: труд, землю, капитал. Однако, в XXI веке опора лишь на имманентные факторы является недостаточной ввиду высоких темпов технологического прогресса. Таким образом, оформился новый фактор производства – информация.

С появлением всемирной сети Internet произошло сжатие пространства и времени, что ускорило процесс обмена данными. Расширение информационного поля индивидуума обусловило необходимость получения новых знаний, чем не могли не воспользоваться акулы бизнеса. Более того, в современном мире потребность в социализации стала для человека фундаментальной: компания Facebook приняла во внимание это веяние и создала социальную сеть, в которой увязли десятки миллионов пользователей по всему миру. «Blue network» стала одной из самых успешных венчурных кампаний современности, принесла своим создателям доход в размере \$200 млрд.

Мировые тенденции движения венчурных капиталов.

В текущей экономической ситуации наиболее окупаемыми являются венчурные инвестиции в такие сферы, как: облачные сервисы, сфера услуг, сфера высоких технологий. Тенденция сжатия пространства, информационный плюрализм и укрупнение транснациональных корпораций ставят инвесторов перед выбором наиболее апроприативного направления вложений.

Одной из основных дирекций финансовых потоков крупного бизнеса является инвестирование в сферу облачного хранения данных. Объясняется данный феномен довольно просто: сокращение количества инстанций при передаче и обмене ключевой информацией может принести компании конкурентное преимущество, так как многие сделки на бирже требуют немедленного принятия решений о продаже/покупке пакетов ценных бумаг компаний-игроков.

Наиболее успешным «облачным» стартапом нашего времени является Dropbox, стоимость которого, по данным 2015 года, оценивается в \$10 млрд [3].

Пользователями сервиса Dropbox являются более 200 млн. представителей международных компаний. Одна из инноваций Dropbox заключается в следующем: пользователь может создать специальную папку прямо на рабочем столе и отправлять в неё файлы, которые хочет передать в интернет. Примеру Dropbox последовали многие облачные сервисы, но именно он остаётся самым популярным.

Вторым по частоте использования является сервис Box, привлёкший инвестиции в размере \$2 млрд. Однако, в отличие от Dropbox, Box ориентирован на работу с корпоративными клиентами. Система позволяет хранить данные в облаке и быстро делиться ими. Интересна и бизнес-модель Box: изначально пользователю предоставляется 50 Гб свободного места, и, как правило, в течение полугода лимит допустимого пространства заканчивается, что подталкивает клиента на заключение коммерческой оферты с сервисом.

С увеличением потребностей общества расширяется спрос на сегменты сферы услуг. В связи с разнообразием предложения завоевать лояльность потребителей становится всё труднее. Потому лишь своеобразные, выделяющиеся из общей массы проекты пользуются спросом как среди пользователей, так и инвесторов. Одним из примеров является американский сервис поиска такси «Uber», который предоставляет возможность установления рыночной цены на перевозку путём достижения договорённости между потребителем и извозчиком. По оценкам экспертов стоимость компании составляет \$3,8 млрд.

Говоря о наиболее популярных направлениях венчурных потоков, нельзя не упомянуть сферу высоких технологий. Причин тому несколько: это и необходимость унификации корпоративных структур, и стремление человечества идти в ногу со временем. Примечательным является тот факт, что в погоне за «апгрейдом» индивиды нивелируют такой критерий, как качество девайса. Сейчас практичность играет вторичную роль, отдавая первенство моде, вследствие чего цена на некоторые товары крайне раздута.

Также, стартапы сферы высоких технологий являются одними из наиболее рентабельных. Ярким примером тому служит китайская компания XIAOMI, ориентированная на производство качественных устройств по разумной цене. Успех проекта обусловлен ориентацией на потребителя: как было отмечено ранее, конкуренты нацелены на получение высокой чистой прибыли за счёт завышения цены устройства. Однако, XIAOMI оказалась более дальновидной, что позволило ей занять первое место в рейтинге самых успешных стартапов современности.

Анализируя текущую макроэкономическую ситуацию, можно сделать вывод о том, что самыми перспективными являются венчурные вложения именно в высокие технологии. Действительно, современный мир крайне динамичен, но тенденции дальнейшего развития прослеживаются чётко. Общеизвестным направлением эволюции технических устройств является достижение ими компактных размеров при расширении функциональных особенностей. Зная это, инвесторы получают возможность оценки выбора того или иного начинающего проекта согласно выявленным критериям.

Провальные инвест-проекты.

Как в каждой бочке мёда есть ложка дёгтя, так и венчурные инвестиции не могут быть абсолютно окупаемыми. Более того, данная аналогия применима к венчурным вложениям в обратном порядке: скорее, успешный проект будет ложкой мёда в бочке дёгтя. Окупившиеся проекты широко разрекламированы и известны публике, однако о провальных не сказано ни слова. Создаётся ложное впечатление их отсутствия. Но это не так.

Одним из примеров является ныне безызвестный проект международной телефонии – United Mobile. Этот стартап появился в 2007, когда Skype ещё не монополизировал сферу интерактивной коммуникации [1]. Ввиду неправильной ценовой политики (ориентированность на высший сегмент рынка) United Mobile не выдержала конкуренции против своего бюджетного коллеги.

Пожалуй, самой спорной областью инвестирования является разработка электрокаров. Естественно, нефтяной мир не готов отказаться от существующих типов двигателей. Это не выгодно ни одной стороне: ни нефтедобывающим компаниям, так как теряется огромный кусок прибыли, ни потребителю, поскольку отсутствует достаточное оснащение специализированными заправочными станциями и ввиду дороговизны таких транспортных средств. Более того, заряда двигателя хватает в среднем на 200 км, что не позволяет потребителю быть достаточно мобильным. К тому же, в настоящее время существует единственная технология производства электродвигателя, которая запатентована компанией Tesla Motors. Потому попытки использования данного объекта интеллектуальной собственности без ведома разработчика оборачиваются судебными исками. Примером тому служит компания Fisker Automotive, потерпевшая фиаско при попытке выпустить конкурента уже известной Tesla Model S – Fisker Karma.

Ранее были освещены проекты, потерпевшие неудачу по причине несвоевременного начала работы над ними и нарушения авторских прав. Однако, самой распространённой ошибкой является имитация. Так, одни из успешных компаний – Google и Renren, предприняли попытку вторжения на площадку социальных сетей. Естественно, конкуренции с уже существующими Twitter, Facebook и Vkontakte данные стартапы не выдержали. Аналогично складывается ситуация и в области создания новых поисковых систем. Придумать что-то более практичное, чем Google вряд ли удастся. Надежда умирает последней, как и у компаний CoverFlow и Cuil, которые потратили на свои системы поиска информации более 10 млн. долларов.

Динамика венчурных вложений в условиях кризиса 2014 года

Ввиду кредитно-денежной политики Центробанка РФ национальная валюта – рубль – был отпущен в свободное плавание. Безусловно, государственная казна оказалась бенефициаром данной ситуации, однако частный сектор претерпел убытки. Правительство создало благоприятные условия для привлечения оффшорного капитала, но не в ущерб собственному бюджету: при подписании соглашения о разделе продукции возвратная ставка увеличилась вдвое с января 2015 года.

Таким образом, российские предприниматели, хранившие капиталы в рублях потеряли до 50% собственного имущества в оценочной стоимости 2014 года. Это изменило конфигурацию кривой инвестиционных ожиданий, вследствие чего появилась тенденция тяготения графической модели к оси зарубежного инвестирования. Более того, объем внутренних инвестиционных вложений в экономику РФ по итогам 2014 года сократился на 70%. Предприниматели предпочли стабильность риску.

С IV квартала 2013 года правительством РФ приветствуется привлечение зарубежного капитала в гос. проекты. По какой причине данные вложения расцениваются как венчурные? Казалось бы, что может быть надёжнее для инвестора, чем финансирование проектов гос. заказа. Не всё так однозначно. Вспомним пример из недалёкого прошлого: реализация проекта «Сахалин-2». В 90-е годы XX века проект обслуживали исключительно зарубежные компании. Это продолжалось до тех пор, пока РФ не оправилась от экономических последствий перестройки. В конце 2006 – начале 2007 года министерство природных ресурсов Российской Федерации предъявило участникам «Сахалин энерджи» требования по уплате многомиллиардных штрафов за загрязнение окружающей среды. Естественно, консорциум был не в состоянии выполнить требования в сжатые сроки, а потому выполнил переоценку имущества по новому курсу доллара, что удешевило стоимость компании вдвое. Этим не мог не воспользоваться государственный монополист в области добычи сжиженного природного газа – Газпром, выкупивший контрольный пакет акций «Сахалин энерджи» в апреле 2007.

И всё-таки лидером на поприще венчурного инвестирования в России остаётся «Роснано». Только в 2014 году она потеряла 20% уставного капитала по причине низкой рентабельности финансируемых проектов. Так, потери дочерней компании «Усолё-Сибирский силикон», занимающейся разработкой поликристаллического кремния для солнечных панелей, составили 9,4 млрд [1]. рублей по итогам 2014 года. Убытки потерпела и компания «Plastic Logic», ориентированная на производство гибких планшетов. Основной причиной убыточности является несоответствие текущих потребностей государства производимому продукту. Пока что «Роснано» остаётся самой спорной венчурной кампанией государства.

Резюмируя вышесказанное, можно отметить общий спад в окупаемости венчурных вложений. Одной из причин можно считать сокращение общего объёма инвестиций. Другой – нерациональный выбор объекта финансирования: деактуализация насущных сфер и гиперболизация проектов, не имеющих практического применения в текущей стадии экономического цикла – рецессии.

Инновационные веяния в венчурном инвестировании

В последние годы наметилась тенденция приватизации государственного сектора. Бизнес расширяет сферы влияния не без подачи уполномоченных органов. Области, исконно принадлежавшие государству, становятся доступны для частных лиц. К примеру, освоение космоса и социальная сфера будут получать в перспективе диверсифицированный капитал: частные инвестиции и средства федерального бюджета. Государственная казна будет оплачивать исключительно стратегические военные разработки и модернизацию оборонной системы в рамках космического пространства. То есть, правительство согласно лишь на принятие превентивных мер касательно угрозы территориальной целостности страны. Исследовательская деятельность испытывает дефицит в средствах, так как гос. бюджет урезает статьи расходов на эту сферу. Так, отправка многонациональных команд астронавтов на орбиту осуществляется с космодрома «Байконур» со II квартала 2014 года, что позволяет странам, резидентами которых являются специалисты, экономить на сфере освоения космоса.

Теперь же затронем венчурное инвестирование космических проектов. С 10-х годов XXI века началась активная популяризация космического туризма среди представителей высших слоёв общества. Это развязывает руки частным компаниям, обладающим внушительными финансовыми средствами. Поскольку спрос на услугу нестабилен, организация данного типа транспортной компании рискованна. Немаловажную роль играет и цена полёта: это служит барьером для простого обывателя, что резко сокращает количество кривых индивидуального спроса при построении рыночного. При отказе от услуги одного из потребителей космического туризма происходит резкое снижение совокупного спроса (до 100%).

Другим коммерческим направлением в освоении космоса занимается компания «SpaceX», ориентированная на исследование космического пространства в интересах частных лиц. Рентабельность проекта более высока, чем у космического туризма, так как потенциальная чистая прибыль как для руководителя, так и для инвестора внушительна. Возникает вполне резонный вопрос: целесообразно ли создание компании такого типа? Ответ лежит на поверхности: все известные запасы полезных ископаемых нашей планеты уже находятся в собственности тех или иных влиятельных лиц и исчерпаемы в ближайшей перспективе. Космос же располагает условно безграничными ресурсами, что порождает ажиотаж среди крупных капиталистов.

Теперь поговорим о социальном предпринимательстве. 16 октября 2014 года был принят законопроект «О социальном предпринимательстве», впервые употребивший новую для российского предпринимательского сектора дефиницию. Курс на привлечение частного капитала в социальную сферу был взят в связи с низким уровнем качества оказываемых государственных услуг. Также, это целесообразно не только для экономии средств федерального бюджета, но и для дополнительных фискальных поступлений. Существовали опасения, что правительство РФ открыло ящик Пандоры, допустив индивидуальных предпринимателей к сфере, имманентно монополизированной государством. Безусловно, нормативная база закона не доработана: необходимо позаботиться о контроле над качеством предоставляемых услуг. Однако, ввиду сравнительно недавнего обнародования законопроекта, адаптация существующих структур к новой директиве ещё не завершена.

Ожидания российского бизнеса касательно данной области весьма положительные, однако риск инвестирования крайне высок по причине менталитета льготной категории российских граждан. Также, социальное предпринимательство является молодой сферой, потому проследить динамику окупаемости вложений достаточно сложно. Принимая во внимание предыдущий опыт РФ в аналогичных областях (образовательные услуги, здравоохранение, транспортное сообщение), аналитики дают многообещающие прогнозы: рентабельность венчурных инвестиций составит от 40 до 60%.

Перспективы венчурного инвестирования.

Что ожидает венчурное инвестирование в будущем? Увеличится ли оборот капитала в данной области? По нашему мнению, успех рискованных капиталовложений будет возрастать. Аргументы в подтверждение этой позиции представлены ниже.

Во-первых, наблюдается ежегодный рост количества стартапов. Как было сказано ранее, в XXI веке вкусы и предпочтения потребителей стали первостепенными факторами спроса. Пресыщенное изобилием однообразных товаров и услуг общество требует радикальных решений, а потому вложения в них могут принести потенциально высокую прибыль. Однако, суть венчурных инвестиций состоит в непредсказуемой рентабельности капиталовложений. Но и от этой болезни есть лекарство – портфельные инвестиции в несколько стартапов. Во-вторых, государство идёт навстречу частному сектору, предоставляя бизнесу возможность стать бенефициаром от реализации государственных проектов. Естественно, потенциальная чистая прибыль не так высока, как в

исключительно рыночных структурах, однако получаемый доход будет гарантированным. Именно фактор окупаемости и привлечёт как новые компании, так и инвесторов. В-третьих, инвестору предоставлен выбор из разнообразных форм инвестирования. Так, он может осуществить прямые инвестиции в основные средства компании, либо внести вклад в уставной капитал в валюте. Второй вариант наиболее интересен: окупаемость венчурных вложений будет зависеть от выбранной денежной единицы. Анализируя текущую ситуацию на мировой валютной бирже, можно сделать вывод, что наиболее стабильными валютами являются доллар и юань. Первый – основа Ямайской валютной системы, которой придерживается МВФ и все мировые державы. Вторая – денежная единица крупнейшего промышленного гиганта истории.

Проведя комплексный анализ окупаемости конкретных категорий венчурных проектов, можно сделать вывод о нерациональности вложений в невостребованные и сомнительные стратегические проекты. Из года в год инвесторы наступают на те же грабли в надежде на получение потенциально высокой прибыли. Венчурное инвестирование – аспект краткосрочной перспективы, а потому именно вложения в кампании, отражающие текущие потребности общества принесут наибольший доход.

Список литературы

1. Пять громких венчурных провалов: как потерять больше, чем «Роснано»// Slon. – 2014. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://slon.ru/future/5_gromkikh_venchurnykh_provalov_kak_poteryat_bolshe_chem_rosnano-927440.xhtml
2. Рожок И.А. Регулирование инновационной и венчурной инвестиционной деятельности в Российской Федерации / И.А. Рожок // Механизмы и методы управления инновационно-инвестиционным развитием социально-экономических систем: регион, отрасль, предприятие: сб. науч. тр. докторантов, аспирантов и соискателей / под общ. ред. Л.С. Валинуровой, Е.В. Евтушенко, И.Ю. Сингизова. – Уфа: БАГСУ, 2011.
3. Рейтинг самых успешных стартапов// Вести. – 2014. [электронный ресурс] – Режим доступа. - URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/40905>
4. Чем грозит венчурному рынку падение рубля// Forbes. – 2014. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/konkurentsia/276569-chem-grozit-venchurnomu-rynku-padenie-rublya>
5. Ягудин С.Ю. Венчурное предпринимательство. Франчайзинг. – СПб: Питер, 2011. – 256 с.

К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В РЕГИОНАХ

Белкина О.В.

Дальневосточный федеральный университет, г.Владивосток

Обеспечение экономической системы необходимыми ресурсами возможно при положительном ресурсном балансе, следовательно, относительный показатель, показывающий отношение полученного результата к затратам, обусловившим этот результат, и есть экономическая эффективность.

В настоящее время вопросы эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения являются очень актуальными и нуждаются в дальнейшей разработке.

Земельные ресурсы, по мнению многих специалистов, характеризуются пространственной ограниченностью. Если взглянуть на ограниченность земли с экономической точки зрения, то это понятие относительное, так как дополнительные вложения в землю позволяют непрерывно увеличивать производство продукции с единицы площади.

Следовательно, главным направлением повышения экономической эффективности использования земли в сельском хозяйстве на современном этапе является последовательная интенсификация. Объективная необходимость ее определяется постоянным ростом спроса на продукцию сельского хозяйства в нужном ассортименте и соответствующего качества и снижением обеспеченности плодородной или используемой землей в расчете на душу населения.

Под термином экономическая эффективность использования земли следует понимать уровень ведения на ней хозяйства. Она отражает выход продукции с единицы площади и её себестоимость.

Все больше внимания в трудах современных ученых стало уделяться вопросам эффективности землепользования, сформировался ряд основных подходов. Эти подходы в основе своей можно разделить на два основных блока, такие как:

1) наблюдение, определение и систематизацию конкретных количественных и качественных параметров влияния территориальных различий в характере, свойствах и взаимных сочетаниях земельных ресурсов;

2) формирование экономической оценки для экономического обоснования вложений в воспроизводство, охрану и улучшение использования земельных ресурсов. Данный подход определяет набор инструментов для измерения затрат на охранные, сберегающие и восстановительные мероприятия, определения их экономической эффективности, формирования различных нормативов и создания системы платежей за пользование земельными ресурсами и загрязнение окружающей среды.

Вместе с тем в полном объеме не изучены теоретические и практические аспекты повышения эффективности использования земли на региональном уровне.

Для производства сельскохозяйственной продукции предоставляются земли различных категорий. Большая часть таких земель относится к категории земель сельскохозяйственного назначения. Значительное количество данных земель имеются на территориях населенных пунктов (преимущественно сельских населенных пунктов), присутствуют они и на землях промышленности и иного назначения и землях лесного фонда.

В сельскохозяйственном производстве экономическая эффективность использования земли определяется системой показателей. Важнейшими из них являются урожайность сельскохозяйственных культур и себестоимость единицы продукции. Обобщающую оценку экономической эффективности использования земли дают стоимостные показатели: валовая продукция земледелия, валовой доход, прибыль на 100 га сельскохозяйственных угодий, на единицу производственных затрат.

Показатели эффективности использования земель в сельском хозяйстве делятся на две группы: натуральные и стоимостные.

К натуральным относятся:

- урожайность отдельных сельскохозяйственных культур, ц/га; т/га;
- выход кормовых единиц и перевариваемого протеина с 1 га сельскохозяйственных угодий, пашни, ц/га;
- производство животноводческой продукции на единицу земельной площади (молока на 100 га с/х угодий; прирост крупного рогатого скота, реализация крупного рогатого скота на 100 га сельскохозяйственных угодий; прирост (реализация) свиней на 100 га пашни; производство продукции птицеводства на 100 га посевной площади зерновых);

К стоимостным показателям использования земли относятся:

- выход (стоимость) валовой продукции в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий (пашни), млн. руб.;
- выручка от реализации продукции на 100 га с/х угодий;
- величина валового, чистого дохода и прибыли в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий (пашни), млн. руб.

Результирующим показателем использования земли является уровень рентабельности, который отражает уровень окупаемости текущих затрат и определяется как отношение прибыли к себестоимости реализованной продукции (в процентах).

Показателями, дополняющими основной ряд натуральных и стоимостных величин, являются такие, как:

- удельный вес сельхозугодий в общей земельной площади (показатель освоенности земель в сельскохозяйственном отношении), %;
- удельный вес пашни в составе сельхозугодий, %;
- удельный вес посевов в площади пашни, %.

Улучшение использование земель сельскохозяйственного назначения можно проводить по следующим трем направлениям:

1) путем сокращения размеров площадей, по разным причинам выпадающих из хозяйственного оборота, одновременное вовлечение в сельскохозяйственное производство площадей малопродуктивных и неиспользуемых;

2) за счет повышения продуктивности уже имеющихся сельхозугодий;

3) в результате более полного использования существующего плодородия земли.

На эффективность управления земельными ресурсами и использование земель оказывают влияние экономическая ситуация в регионе, состояние законодательной базы.

Для определения региональной эффективности сельскохозяйственного землепользования следует проводить анализ распределения и условий использования земель, включая анализ системы управления

земельными ресурсами, информационного обеспечения на основе данных государственного кадастра недвижимости и мониторинга земель.

В целях получения интегральной оценки экономической эффективности сельскохозяйственного землепользования необходимо предусматривать такие параметры, как:

- величина (площадь) и структура земель сельскохозяйственного назначения в составе земельного фонда региона;
- распределение (а также динамику) земель сельскохозяйственного назначения по формам собственности;
- кадастровая стоимость земель;
- рыночная стоимость;
- величина арендной платы за пользование землями сельскохозяйственного назначения.

Таким образом, в качестве базового источника информации для анализа данных по приведенным выше параметрам по землям сельскохозяйственного назначения должны быть использованы ежегодные государственные (региональные) доклады о состоянии и использовании земель в муниципальных образованиях.

Список литературы

1. Гриненко, С.В. Экономика недвижимости: Электронный учебник / Конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004.
2. Каstorнов, Н.П., Нуретдинова, Ю.В. Организационно-экономическое обоснование эффективного сельскохозяйственного землепользования. – Ульяновск: Изд-во ФГБОУ УГСХА, 2011, 141 с.
3. Мамадиев, А.Х. Экономические условия организации рационального использования земельных ресурсов// Экономика и экология территориальных образований: научно-практический журнал, № 1. - Ростов н/Д: РГСУ, 2007.
4. Рассказова, А.А. Особенности управления земельными ресурсами в муниципальных образованиях / А. А. Рассказова, А.Г. Золкин // Природопользование и охрана окружающей среды Московского региона: сб. науч. тр. студентов, аспирантов и мол. ученых Москвы и Моск. Обл., посвященный Дням защиты от экол. опасности Моск. Обл. – М.: Издат. Дом РозИКСИ, 2002. – С. 19-23.

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВАХ В АСПЕКТЕ КОНТРОЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ

Растеряев К.О.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Актуальность данной проблемы обусловлена необходимостью обеспечения сохранности, устойчивости, развития, эффективного функционирования и использования всей совокупности объектов государственной собственности в общенациональных интересах.

Эффективное управление позволяет максимизировать результаты пользования и распоряжения объектами государственной собственности. Следовательно, требования эффективного управления государственной собственностью постоянно находятся в числе первостепенных, предъявляемых обществом к избранным органам государственной власти, и, соответственно, находят отражение в числе первоочередных решаемых ими проблем. В российских условиях они имеют определенную специфику и приобретают, в известной мере, еще большее значение в условиях неопределенности рыночной экономики.

В настоящее время проблема повышения качества корпоративного управления в акционерных обществах с государственным участием в аспекте контроля эффективности управления государственной собственностью является не в достаточной степени разработанной. В связи с этим, отсутствуют механизмы, которые позволили бы в достаточной степени повысить эффективность управления государственной собственностью.

Таким образом, проблема требует всестороннего изучения, так как является одной из ключевых проблем в рамках системы управления государственной собственностью в акционерных обществах.

Помимо этого, необходимо детальное изучение таких мер по обеспечению эффективного управления государственной собственностью как оптимизация структуры государственной собственности, улучшение финансово-экономических показателей, а также внедрение новейших стандартов корпоративного управления, в

том числе, широко используемых в международной практике в акционерных обществах с государственным участием и федеральных государственных унитарных предприятиях.

Одним из условий для повышения качества и эффективности управления государственной собственностью является реализация государством полномочий в области корпоративного управления.

Инвестиционная привлекательность активов акционерного общества в большой степени зависит от соблюдения правил и принципов корпоративного управления, а также от своевременной деятельности по разработке и внедрению унифицированных стандартов и подходов в области корпоративного управления.

Одним из элементов системы корпоративного управления является методологическая база акционерных обществ, которая также нуждается в постоянном совершенствовании.

Росимуществом было выделено два основных направления по совершенствованию методологической базы для акционерных обществ с государственным участием:

- усиление роли органов управления и контроля в акционерных обществах с государственным участием;
- повышение инвестиционной привлекательности и эффективности деятельности акционерных обществ с государственным участием.

В рамках усиления роли органов управления и контроля появляется потребность в систематизации информации, необходимой для совершенствования стандартов в области корпоративного управления.

В целях повышения эффективности корпоративного управления в акционерных обществах Росимуществом с целью систематизации принципов корпоративного управления и описания последовательности действий, были разработаны и утверждены методические рекомендации:

- Методические рекомендации по организации работы совета директоров в акционерном обществе;
- Методика индивидуальной оценки деятельности членов совета директоров;
- Методические рекомендации по организации проверочной деятельности Ревизионных комиссий акционерных обществ с участием Российской Федерации;
- Квалификационные требования, предъявляемые членам Ревизионной комиссии.

Вместе с тем, необходимо повышение прозрачности и открытости процесса формирования позиции акционера. В этой связи, Росимуществом была проделана работа по разработке и общественному обсуждению при участии крупнейших госкомпаний, а также Экспертно-консультационного совета при Росимуществе данных методических рекомендаций.

Помимо этого, была разработана методика оценки совета директоров акционерных обществ, которая подразумевает взаимодействие обществ с Межведомственным порталом по управлению государственной собственностью.

Согласно данной методике, оценка совета директоров проводится в два этапа:

- объективная оценка;
- субъективная оценка.

Объективная оценка – характеризует индивидуальную работу каждого члена совета директоров акционерного общества, в части участия/не участия в корпоративных мероприятиях акционерного общества, голосования/не голосования по вопросам повестки дня корпоративных мероприятий акционерного общества, представление/не представление отчетов о своей деятельности в совете директоров акционерного общества и др.

Объективная оценка формируется автоматически на основании информации представляемой корпоративным секретарем акционерного общества в личном кабинете акционерного общества на Межведомственном портале по управлению государственной собственностью.

Субъективная оценка – характеризует индивидуальную работу каждого члена совета директоров акционерного общества, в части активности на заседаниях совета директоров акционерного общества, проведение консультаций и оказание помощи менеджменту акционерного общества, защиты интересов акционеров, владения необходимыми профессиональными навыками для работы в совете директоров акционерного общества и др.

Субъективная оценка формируется на основании информации представляемой членом совета директоров акционерного общества в отношении других членов совета директоров акционерного общества посредством функционала личного кабинета профессионального директора на Межведомственном портале по управлению государственной собственностью.

Одним из ключевых вопросов в рамках повышения инвестиционной привлекательности и эффективности управления в акционерных обществах с государственным участием является вопрос определения профильности активов и отчуждение непрофильных активов.

В этой связи, с целью стандартизации процесса и обеспечения методической помощи в определении профильности активов для их последующей реализации акционерным обществам и федеральным органам исполнительной власти Росимуществом были разработана Методология определения профильности активов.

Данный документ дает разъяснения в части определения профильности активов, а также того какие активы является профильными или непрофильными, включая критерии по определению профильности, а также порядок выявления непрофильных активов в госкомпаниях.

Таким образом, по состоянию на конец 2013 года общее количество АО Спецперечня, права акционера в отношении пакета акций, принадлежащего Российской Федерации, по которым осуществляет Росимущество, составило 62 акционерных общества, в том числе 55 акционерных обществ имеют агрегированный контрольный пакет акций, принадлежащий Российской Федерации, из них:

- 53 АО на заседании СД (наблюдательного совета) рассмотрен вопрос по разработке и реализации программы отчуждения непрофильных активов, из них:

- 36 АО на заседании СД (наблюдательного совета) утвердили программу по реализации непрофильных активов;

- 16 АО на заседании СД (наблюдательного совета) принято решение об отсутствии в компаниях непрофильных активов;

- 1 АО на заседании СД генеральному директору АО поручено разработать программу отчуждения непрофильных активов (ОАО «Росагролизинг»).

Два акционерных общества до настоящего времени не рассмотрели данный вопрос на заседании СД (ОАО «Роснефтепродукт» и ОАО «Росгеология») [1].

Вместе с тем, важно отметить, что необходимо проводить постоянный мониторинг в рамках отчуждения госкомпаниями непрофильных активов с целью повышения инвестиционной привлекательности.

Таким образом, меры по совершенствованию корпоративного управления в акционерных обществах с государственным участием необходимы в рамках повышения контроля эффективности управления государственной собственностью. Также стоит учитывать отечественный и зарубежный опыт по повышению качества корпоративного управления, который предполагает внедрение единого кодекса корпоративного управления, мониторинг ключевых показателей эффективности, аудит стратегий развития и т.д.

Список литературы

1. Отчет о деятельности за 2013 год Росимущества по итогам выполнения Государственной программы «Управление федеральным имуществом» <http://www.rosim.ru/addons/report2013>

КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМНОЙ СИТУАЦИИ, СЛОЖИВШЕЙСЯ В КОММУНАЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ

Шадейко Н.Р., Минаев Н.Н., Селиверстов А.А., Колыхаева Ю.А., Добрынина О.И.

Томский государственный архитектурно-строительный университет, г.Томск

Многочисленные попытки реформирования коммунального комплекса сталкиваются со значительными трудностями при их реализации, и как следствие не приносят желаемых результатов [5]. В результате современная ситуация в данной сфере российской экономики за прошедшие десятилетия реформ, претерпев множество метаморфоз, качественно не изменилась по сравнению с периодом начала 90-х годов, когда было принято решение о необходимости ее реформирования.

Проблемы в коммунальной инфраструктуре являются многоаспектными. Всесторонний системный анализ проблемной ситуации, сложившейся в данной сфере, следует проводить с учетом комплекса различных факторов, а не только технико-экономических показателей [1]. В целом для анализа, сложившейся в коммунальной инфраструктуре ситуации, а главное, – причин ее возникновения, можно выделить следующие направления проблем:

- технологические;
- экономические;
- социальные;
- законодательно-политические;
- экологические.

Рассматривая ситуацию, в которой функционирует коммунальный комплекс можно выделить ряд ключевых проблемных точек. В первую очередь необходимо отметить существующую систему ценообразования, которая обусловлена жестким регулированием тарифов со стороны государства.

В дореформенном механизме функционирования экономики коммунального комплекса цены, ставки и тарифы были лишь средством хозяйственного расчета и экономической статистики. В настоящее время тарифы должны выполнять функцию регулятора экономических преобразований. В практической деятельности формирование экономически обоснованного тарифа предполагает простое суммирование затрат на производство определенной коммунальной услуги для потребителя, что приводит к отсутствию серьезного инвестирования в коммунальном комплексе, образующих коммунальный комплекс. Это ограничивает возможности по техническому перевооружению и модернизации коммунальной инфраструктуры, снижать издержки, повышать энергоэффективность и производить качественные услуги.

Несовершенство тарифного регулирования приводит к существованию нерыночного характера инвестиционного процесса в коммунальном комплексе, который проявляется в низкой доле банковских кредитов, практически полным отсутствием среди источников финансирования заемных средств и ценных бумаг, полученных от других организаций.

В настоящий момент инвестиционная привлекательность объектов коммунальной инфраструктуры является крайне низкой, что является следствием множества причин. Основные факторы, которые влияют тем или иным образом на инвестиционную привлекательность коммунального комплекса, можно подразделить на внешние и внутренние [4]. Внутренние факторы определяют условия деятельности самого предприятия и тем самым являются наиболее подверженными регулированию, а внешние факторы зависят от ряда субъектов, оказывающих определенное воздействие на предприятие: инвесторы, потребители, органы законодательной и исполнительной власти.

Осуществление основных функций коммунальных предприятий, выражающихся в предоставлении в необходимом объеме и требуемом качестве услуг, требует от них стабильного экономического развития. Однако, опираясь на анализ современного экономического состояния предприятий коммунального комплекса, можно сделать совершенно противоположные выводы – большинство из них являются убыточными.

Острая нехватка средств негативно отражается на техническом уровне предприятий, который в целом по стране остается на достаточно низком уровне, характеризующимся высоким износом основных фондов и устаревшими технологиями. Это, в свою очередь, приводит к значительным потерям в транспортных сетях. Низкое техническое состояние генерирующего оборудования и инженерных сетей оказывает влияние и на качество коммунальных услуг, а также обуславливает высокую вероятность техногенных катастроф [6].

Значимой проблемой коммунальных предприятий является неудовлетворительная кадровая обеспеченность, выражающаяся в низком квалификационном уровне персонала. Низкий уровень оплаты труда, отрицательный имидж коммунальной сферы фактически привели к ситуации, когда к персоналу предъявляются пониженные требования к его профессиональным качествам. В целом решение проблемы кадрового дефицита и повышения эффективности работы персонала предприятий коммунального комплекса крайне сложен без согласованных усилий как минимум трех сторон: региональной власти и органов местного самоуправления, самих предприятий, образовательных учреждений.

Ключевой точкой, сложившейся проблемной ситуации в коммунальном комплексе страны, является крайне низкая энергоэффективность в отраслях, образующих коммунальную инфраструктуру. Без решения данной проблемы практически невозможно достичь стабильного и сбалансированного развития жизнеобеспечивающих систем современного города.

Данная проблема характерна не только для коммунального комплекса страны, но и для российской экономики в целом. Однако именно в коммунальной инфраструктуре низкая энергоэффективность проявляется наиболее остро. Это обусловлено высокой долей энергетических затрат в структуре себестоимости коммунальных услуг.

Проблема энергоэффективности является многогранной с той точки зрения, что, она проявляется на всех этапах предоставления коммунальных услуг, включая генерацию, транспортировку, а также потребление продукции коммунальной инженерной инфраструктуры [2]. В сферу ответственности коммунальных предприятий входит обеспечение процессов энергосбережения и повышение энергоэффективности на двух этапах: генерация и транспортировка коммунальных услуг.

В последнее время проблемам энергосбережения уделяется значительное внимание, в том числе и со стороны органов власти, что выражается изменением вектора реформирования коммунального комплекса в сторону повышения энергоэффективности [3]. Ключевым этапом в данном направлении стало принятие в 2009 году Федерального закона № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», в котором обозначены первоочередные направления повышения энергоэффективности, сроки внедрения ключевых мероприятий.

Практически все сферы энергосбережения, выделенные Законом, относятся непосредственно к жилищно-коммунальному комплексу в целом и к коммунальной инфраструктуре в частности.

Повышение энергоэффективности в современном коммунальном комплексе позволит решить и ряд других проблем. Применение энергоэффективных технологий позволит повысить эффективность производства и транспортировки услуг, снизить себестоимость, что позволит сдерживать рост тарифов на продукцию коммунальной инфраструктуры, тем самым способствуя снижению социальной напряженности в обществе. Нельзя забывать и об охране окружающей среды, негативное воздействие на которую при реализации энергоэффективных технологий может сократиться многократно.

Список литературы

1. Волчкова И.В. Актуальные социально-экономические проблемы формирования городских агломераций в Сибирском федеральном округе // Региональная экономика: теория и практика – 2009. – № 12 (105).
2. Минаев Н.Н., Галямов Ю.Ю., Селиверстов А.А., Шадейко Н.Р. Модель управления процессами энергосбережения и разработка сценариев инновационного развития жилищно-коммунального комплекса // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, 2010. № 4 (102). С. 162-168.
3. Минаев Н.Н., Селиверстов А.А., Шадейко Н.Р. Формы и механизмы управления коммунальным хозяйством России // Имущественные отношения в Российской Федерации. – М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2007. № 2. С. 22-25.
4. Минаев Н.Н., Шадейко Н.Р., Колыхаева Ю.А., Селиверстов А.А. Использование инструментов индикативного управления при разработке программ развития жилищно-коммунального комплекса // Региональная экономика: теория и практика. – М.: ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ», 2014. № 32. С. 57-64.
5. Подопригора Ю.В. Типы структурных изменений отраслей экономики территории и методы их оценки // Альманах современной науки и образования. 2008. № 3. С. 145-146.
6. Уфимцева Е.В. Инструмент для оценки системы управления деятельности жилищно-коммунального комплекса // Социально-экономические проблемы современного общества: материалы III международной научно-практической конференции, июнь 1–2, 2014. – Прага: Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ». – С. 197–200.

КРУПНЕЙШИЕ ОФФШОРНЫЕ ИНВЕСТОРЫ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

к.э.н. Боркова Е.А., Кокина Е.А., Колько А.В.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт Петербург

Оффшорные инвестиции занимают ключевую позицию в формировании положительного сальдо по импорту валюты в российскую экономику. Обоснованно ли их существование? Невозможно дать оценку данной экономической категории без обращения к мировому историческому опыту. Во времена формирования мировых торговых путей происходило масштабное накопление капитала стран, что не обходилось без заимствований извне. В эпоху Великих географических открытий (XV-XVII век) наиболее экономически развитые страны, такие как Испания, Британия, Франция, Бельгия, Голландия проводили крупномасштабные инвестиционные кампании в Российское и Американское государства. К тому же, обращаясь к картине современного мира, нельзя не отметить, что 178 из 196 стран имеют или имели в недалёком прошлом (10-15 лет назад) отрицательное сальдо бюджета, а значит, осуществляли оффшорные заимствования в свой экономический рост.

К крупнейшим оффшорным инвесторам следует отнести ряд государств-кредиторов. На мировой арене существует неформальная коалиция лидеров мировой экономики – Парижский клуб (1956). Членами клуба являются 19 государств: скандинавские страны, США, Австралия, некоторые члены ЕС, Россия и Великобритания.

Руководство клуба разработало ряд принципов, согласно которым происходит отбор дебиторов. Во-первых, наличие непосредственной угрозы прекращения платежей по погашению задолженности со стороны страны-дебитора. Исходя из этого принципа, государству-заёмщику необходимо предъявить неопровержимые доказательства своей неплатёжеспособности. Одним из таковых служит соотношение госдолга и ВВП,

нормированная величина которого для развитых стран составляет 80-90%, а для развивающихся – 60%. Во-вторых, специальные условия погашения задолженности для дебиторов. В случае возникновения угрозы прекращения платежей Парижский клуб кредиторов предоставляет возможность пролонгирования льготного периода при условии проведения государством-дебитором макроэкономических реформ и преобразований угодных Парижскому клубу. Таким образом, страна-дебитор частично теряет суверенитет, попадая в зависимость от руководства клуба или МВФ. Как правило, требования к заёмщикам стандартны:

- ограничение роста денежной массы;
- сокращение дефицита государственного бюджета;
- контроль над предоставлением кредитов, совершенствование политики обменного курса национальной валюты;
- устранение контроля над ценами, совершенствование торгового баланса;
- ограничение государственного вмешательства в экономику.

На практике предъявляемые требования зачастую отличны от вышеизложенных. Императивные меры МВФ направлены на сокращение социальных программ, отмену дотаций частным предпринимателям на производство товаров первой необходимости. Наиболее ярким примером последствия сокращения расходов на социальные программы служит Греция: только 15.12.2010 прошла волна народного возмущения в восьми крупных городах. В-третьих, распределение непогашенных долговых обязательств между кредиторами должно быть равномерным. Так, участники Парижского клуба имеют равные права по получению процента по выплатам долга, а также устанавливают единый льготный период и срок погашения.

Парижский клуб руководствуется показателем нормы обслуживания государственного долга для оценки платёжеспособности того или иного дебитора. Взаимоотношения России и Парижского клуба начались ещё в 1992 году, когда бывшим Союзным республикам были предъявлены требования о погашении долговых обязательств в размере 51,2 млрд. долларов перед членами клуба. Россия взяла на себя всю тягость долгового бремени с условием ликвидации задолженности в течение 20 лет. 17.09.1997 РФ стала официальным членом Парижского клуба, и в течение 10 лет смогла погасить подавляющую часть долга (за счёт экспорта нефти по высокой трансакции).

Парижский клуб не является монополистом сферы глобального кредитования. Конкуренцию ему составляет Лондонский клуб, основанный в 1976 году в ходе пересмотра задолженности Заира. Данная коалиция коммерческих банков была создана в качестве альтернативы существующей группе крупных кредиторов – Парижскому клубу, и ориентирована на взаимодействие менее развитых стран и организаций-членов клуба. МИД РФ также привёл оценку частному клубу кредиторов: «Лондонский клуб – неформальный многосторонний механизм выработки договорённостей со странами-должниками, испытывающими трудности с выплатой внешнего долга, по условиям погашения их межбанковской задолженности». Данная организация является крупной: её численность составляют около 1000 банков и других коммерческих организаций. В настоящее время Лондонский клуб возглавляет банк Deutsche. Так же, как и с коалицией государств-кредиторов, поводом к началу взаимоотношений Лондонского клуба и России послужил внешний долг стран бывшего Советского Союза. Сходны и сроки погашения задолженности: 25 лет, однако льготные периоды различаются вдвое: у Парижского клуба – 14 лет, а у Лондонского – 7 [3]. Официально Россия получила членство в клубе в 1995 году, когда во Франкфурте-на-Майне был подписан меморандум о реструктуризации государственного долга советских стран. В конце двадцатого века долг России перед членами клуба составлял порядка 30 млрд долларов, и уже в 2009, несмотря на кризис, РФ осуществила последнюю выплату по соответствующей категории. Урегулирование отношений с Лондонским клубом банков-кредиторов явилось одним из первых сигналов положительного изменения общей позиции международных финансовых кругов по отношению к России.

Теперь поговорим о той категории оффшорных инвесторов, которая затрагивает каждого обывателя – транснациональные компании в сфере потребления и добычи. Крупнейшими на российском рынке продуктов питания и безалкогольных напитков являются такие компании, как Nestle, Unilever, PepsiCo, Danone, Coca-Cola, Fazer, совокупный объём инвестиций которых составил \$17,4 млрд. Компания Nestle занимает 11% на рынке шоколада и является собственником 11 фабрик по производству продуктов питания и корма для животных в европейской части России. Корпорация Unilever имеет достаточно диверсифицированное производство, продукты которого пользуются высоким спросом на рынках мороженого, чая, косметики и бытовой химии.

Говоря о крупнейших «вкладчиках» в российский ВВП, нельзя не упомянуть о мировых гигантах ритейла. Groupe Auchan (50 млрд рублей), Metro Group (1,4 млрд евро), Ikea (100 млрд рублей). Данные компании вносят не только финансовый вклад в один из крупнейших сегментов потребительского сектора, но и обеспечивают рабочими местами около 60000 человек [4].

Далее речь пойдёт о сфере энергетики. Основной инвестиционный поток обеспечивают три компании: E.On (180 млрд рублей), Fortum (2,5 млрд евро), Enel (6 млрд евро). Данные компании владеют контрольными пакетами ОАО «Э.Он Россия»(83,7%), ОАО «Фортум»(97,5%), ОАО «Энел ОГК-5»(56,4%), а также пакетами участия ОАО «ТГК-1», ООО «Русэнергосбыт» (49%) [5].

РФ обладает большими запасами минеральных ресурсов, что не может не привлекать оффшорных капиталистов. Одними из компаний-инвесторов являются небезызвестный Royal Dutch Shell (6 млрд \$) и Mitsui (3 млрд \$). Обе корпорации вложили капиталы в проект «Сахалин-2», ориентированный на разработку шельфовых месторождений северо-востока о. Сахалин и производство сжиженного природного газа. «Сахалин-2» является крупнейшим в мире нефтегазовым проектом, стартовый капитал которого был сформирован исключительно оффшорными капиталистами. Данный феномен вполне объясним, так как начало работ по проекту было положено в 90-е годы XX века, когда ни у предпринимательского сектора, ни у государства не было достаточного количества финансовых средств для приобретения необходимого оборудования. Изначально контрольным пакетом акций владел консорциум Marathon, McDermott и Mitsui. По окончании технико-экономического обоснования проекта к группе компаний-вкладчиков присоединились Shell и Mitsubishi (см. Рисунок 1).

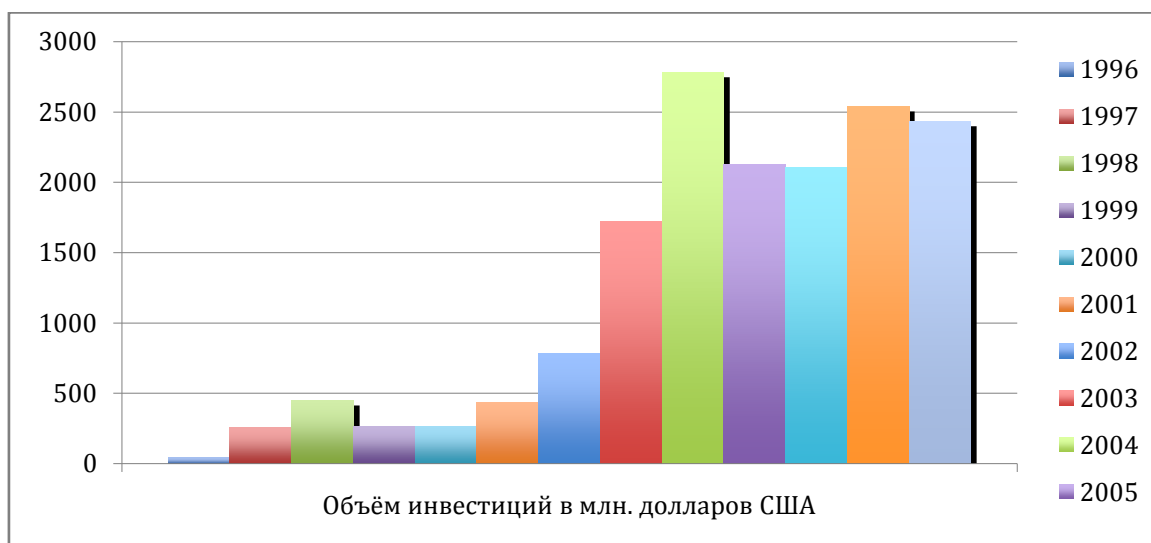


Рис.1. Объём инвестиций в проект "Сахалин-2" с 1996 г.

Естественно, добыча минеральных ресурсов иностранными компаниями была не безвозмездна: коалиция оффшорных участников платила роялти в размере 6% с каждого добытого барреля в казну РФ. Однако, российское правительство не могло позволить себе потерю 94% прибыли с добычи одного из самых богатых запасами нефти и природного газа месторождений. К 2007 году экономика страны достаточно оправилась от перестройки, и государство начало предпринимать решительные меры по уменьшению доли оффшорного капитала в крупнейших нефтегазовых проектах. Таковым являлся и «Сахалин-2», а потому его участников напрямую затронуло требование природоохранных организаций о выплате многомиллиардных штрафов за загрязнение окружающей среды. Само собой, консорциум не обладал достаточными ресурсами для их оплаты, а потому был вынужден переоценить стоимость проекта, удешевив его вдвое. Этим не мог не воспользоваться российский гигант газо- и нефтедобычи – «Газпром», и уже в апреле 2007 года он получил контрольный пакет акций «Сахалин энерджи».

Другим привлекательным для оффшорных капиталистов дотационным регионом является столица нашей Родины – Москва и Московская область. За III квартал 2014 года данные субъекты РФ получили \$16,602 млрд. прямых иностранных инвестиций, являясь абсолютными лидерами по импорту зарубежного капитала. Наибольший удельный вес получили инвестиции в обрабатывающее производство: 46% от общего объёма. Второе место остаётся за операциями с недвижимым имуществом – 21%. Торговые площади в центре столицы являются лакомым куском не только для российских, но и для зарубежных рантье. Данное утверждение применимо к городам федерального значения и областным центрам. Например, компания Morgan Stanley является собственником ТРЦ «Метрополис» в Москве и ТРЦ «Galeria» в Санкт-Петербурге, совокупная площадь которых составляет 175 тыс. м². Третье место по импорту капитала в столицу занимает транспорт и связь (4% от привлечённых средств), что вполне объяснимо: многомиллионные государственные проекты по строительству новых магистралей и автодорог не находят адекватных кандидатур для оснащения достаточными

финансовыми ресурсами. Так, головной участок скоростной автомобильной дороги М-11 был на 50% профинансирован французской компанией Vinci в рамках государственно-частного партнёрства.

Казалось бы, на этой ноте список рентабельных инвестиционных направлений заканчивается. Не менее важный вклад в российский ВВП вносится оффшорными инвесторами в Тюменскую область. Данный регион предрасположен к промышленному производству и добыче минеральных ресурсов, а потому основную долю инвестиций принимают НПЗ, металлургические предприятия и производство строительных материалов. Контингент стран-вкладчиков достаточно разнообразен (его структура представлена ниже).

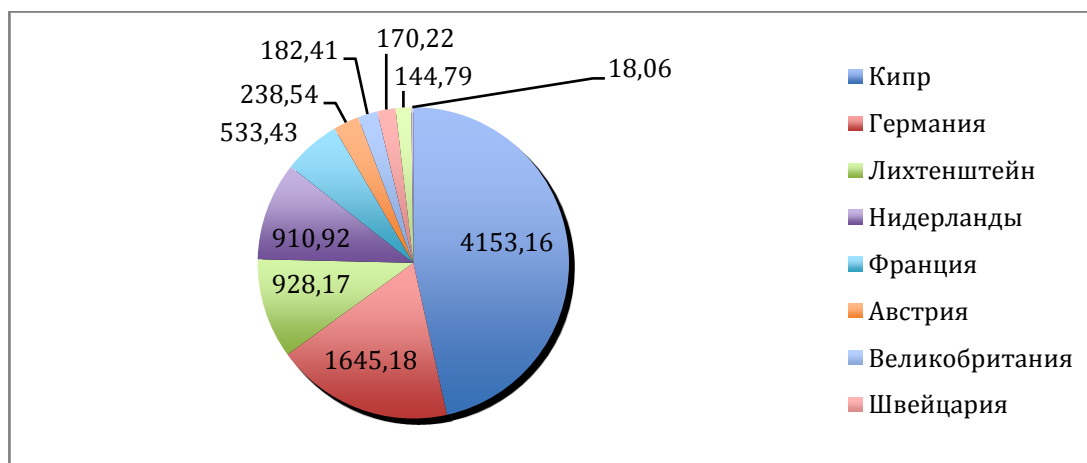


Рис.2. Объём оффшорных инвестиций в Тюменскую область по данным 2014 г.

Перспективы оффшорного инвестирования в российскую экономику представляются радужными. В действительности, слабо развитая транспортная инфраструктура, использование технически устаревшего оборудования при добыче нефти и сжиженного природного газа, нехватка ресурсов для раскрытия потенциала агропромышленного комплекса образуют плодородную почву для оффшорного инвестирования. Например, развитие логистических контактов, направленных на транспортировку сырья водным транспортом приведёт к оседанию капитала в российских портах, что ускорит модернизацию портового оборудования и поспособствует экономическому подъёму близлежащих населённых пунктов. Что касается АПК, наиболее привлекательной и рентабельной является территория юга России. В связи с продуктовым эмбарго вопрос импортозамещения встал наиболее остро, так как частный сектор РФ не обладает достаточными финансовыми ресурсами для обработки имеющихся в собственности земель. Также, Россия обладает обширной территорией, не вовлечённой в коммерческую деятельность. Потому привлечение оффшорных капиталистов для реализации потенциала земельного фонда РФ является выгодным. Так, мировые автомобильные гиганты открывают предприятия на территории РФ в целях удешевления продаваемой продукции (BMW, Nissan, Toyota и т.п.). Вследствие снижения стоимости транспортных средств происходит расширение клиентской базы крупных игроков автомобильного рынка, что приносит дополнительную прибыль холдингу, которому принадлежит та или иная российская дочерняя компания. В довершение вышесказанного, инфляционные ожидания российских граждан идут на пользу оффшорным инвесторам в российскую экономику, так как именно их продукция пользуется наибольшим спросом в момент общего ажиотажа. Нет нужды искать подтверждение этого суждения в далёком прошлом. Вспомним последние недели IV квартала 2014 года, когда суеда вокруг мнимой галопирующей инфляции достигла пика и люди скоропалительно скупали бытовую технику, электронику и средства передвижения в ожидании резкого скачка цен после новогодних праздников.

Таким образом, импорт капитала в российскую экономику существенен. Можно ли дать этому явлению однозначную оценку? Это не представляется возможным. У каждой медали есть две стороны. С одной – вклад в рост ВВП России, обеспечение занятости и расширение потребительского выбора. С другой – укрупнение и централизация транснациональных компаний на российском рынке создаёт порой непреодолимые барьеры для мелких производителей и начинающих предпринимателей. Казалось бы, из каких соображений антимонопольная служба РФ нивелирует нарушения антимонопольного законодательства, но ответ на этот вопрос – уже совсем другая история.

Список литературы

1. Боркова Е.А. Использование динамической модели оценки инвестиционного климата в управлении инвестиционными процессами // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2013. № 5 (64). С. 19-24.
2. Илюхина Э.В. Оффшорный бизнес в России и проблемы его контроля / Э.В. Илюхина, А. М. Ковалева // Молодой ученый. — 2012. — №12. — С. 216-218.
3. Парижский клуб кредиторов. Миссия и цели. Страны и участники// Ereport. – 2014. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.ereport.ru/articles/organiz/parisclb.htm>
4. Статья: Функционирование компании «Икеа» в России// The Village. – 2015. [электронный ресурс] – Режим доступа. - URL: <http://www.the-village.ru/village/situation/howto/160523-sotrudnik-ikea>
5. Статья: Шансы на рост: почему инвесторы ещё вкладывают в Россию// Forbes. – 2015. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.forbes.ru/finansy-column/investitsii/283711-shansy-na-rost-pochemu-investory-eshche-vkladyvayut-v-rossiyu>

МОДА - ДВИГАТЕЛЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА ИЛИ ЛОВУШКА ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

к.э.н., доцент Боркова Е.А., Савельева А.А.

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

В наше время во многих странах модные тенденции оказывают все большее влияние на потребительские предпочтения население и национальную экономику в целом. Приблизительно 2/5 мирового производства приходится на отрасли, так или иначе связанных с модой и диктуемыми ей тенденциями.

Еще с начала 21 века данная отрасль имела высокие темпы развития и оказывала непосредственное влияние на смежные сферы экономики. Экономика моды вовлекает в свой оборот сотни миллиардов долларов и обеспечивая работой не менее 1/4 всех занятых в мировом хозяйстве. По некоторым расчетам, индустрия моды приносит в бюджеты развитых стран не менее 30% доходов и формируя около 25% ВВП. Например, по подсчетам некоторых экспертов, только во Франции и Италии до 45% расходов семейного бюджета идет на покупку товаров, определяющих эстетические потребности людей . С другой стороны, ведущие экономисты во многих странах приходят к выводу, что желание человека удовлетворять свои потребности и, при этом, не отставать от людей с большим достатком и общемировых модных тенденций, играет далеко не последнюю роль а, возможно, даже является «мотором» социально-экономического прогресса.¹ Далее будут рассмотрены основные положительные и отрицательные аспекты влияния моды на экономику.

Безусловно, сам по себе феномен возникновения моды является результатом социально-экономического прогресса. В данном случае, мода рассматривается как результат разумной человеческой деятельности. Само по себе изменение отношения людей к одежде, а именно желание выглядеть опрятно, говорит о формировании нравственного начала у человека, этики и эстетики восприятия.

Так, например, одежда у первобытного человека должна была быть удобной и практичной. Разного рода амулеты являлись оберегами, использовались в качестве религиозных знаков. Первые мысли об использовании амулетов в качестве украшений стали появляться после классового деления общества, в то же время одежда стала приобретать форму.

Далее ремесленники уже изготавливали одежду и продукцию не только исходя из технологической или физической необходимости в ней, но и придавая им соответствующий более эстетический внешний вид с целью скорейшей реализации. Таким образом, еще в первобытную эпоху стала появляться определенного рода потребность в эстетике, и в это же время внешний вид продукции стал определять скорость ее продажи (то есть не только функциональность играла роль).

В дальнейшем, производство одежды и продукции совершенствовалось. По мере изменения моды, менялась и ее роль в жизни людей. Чем больше появлялось разнообразных тенденций ее развития, тем большее влияние она оказывала на спрос и, соответственно, на общее состояние экономики. Так, например, в Древнем Египте одновременно с расширением производства одежды активно развивалась индустрия косметики. И мужчины, и женщины пользовались духами, разнообразными маслами, что оказало большое влияние на развитие и расширение данной области. В качестве отрицательного примера влияния моды на экономику можно привести

¹ Источник: Центр Азия - режим доступа: <http://www.centrasia.ru/newsA.php?st=1049970180>

«тюльпаноманию» 1630 года в Голландии. В 1630 году в Нидерландах большое внимание уделялось выращиванию тюльпанов: выводились новые сорта, луковицы которых продавались в разные концы света за большие деньги. Таким положением дел воспользовались спекулянты и сложилась ситуация, при которой все в Голландии покупали и продавали луковицы цветов. Торги происходили даже на биржах. Юристы не успели вовремя отреагировать на ажиотаж в продаже тюльпанов, что привело к неимоверному взлету цен. Лишь только после вмешательства государства и запрета на торговлю луковицами ситуация улучшилась.¹ Следовательно, мода может как стимулировать производство и продажу товаров и услуг, так и привести к противоположному эффекту.

В последующем, с развитием эпох изменялась и сама мода, появлялись новые отрасли ее развития, активно совершенствовались уже существующие сферы. Мода всегда стимулировала производство продукции, которая имела спрос, и, таким образом, являлась толчком в развитии экономики. Еще в 18 веке западные экономисты начали рассматривать феномен моды как положительный аспект, влияющий на экономику. Английский политик и экономист, Д. Рикардо (1772-1823гг.) в своих трудах давал оценку моде, говоря о потребительной стоимости, одной из сторон которой являлась именно редкость и уникальность продукта.

Американский экономист Т. Веблен в 1899 году опубликовал «Теорию праздного класса», в которой был поставлен очень важный вопрос: почему люди покупают товары сверх надобности? Ученый объяснил такое поведение тем, что покупка товаров сверх необходимости является показателем статуса, материальной обеспеченности и как результат собственных достижений индивида. По мнению Веблена, такая особенность характерна для более состоятельных слоев общества. В качестве примеров экономист приводил женскую моду на дорогостоящие изделия ручной работы. Эти изделия практически ничем не отличались от товаров массового, машинного производства, но зато были более редкими и поэтому удовлетворяли тщеславию состоятельных граждан, охотно переплачивающих за них немалые деньги. Таким образом, можно сделать вывод, что мода и приверженность людей следовать ее тенденциям обуславливается желанием подчеркнуть свой статус, как социальный, так и материальный.

Помимо того, что с развитием моды увеличивалось и ее влияние на экономику, она также постепенно стала изменять вкусы потребителей, влиять на их выбор. Мода стала ориентировать людей на те или иные изменения во вкусах и тем самым регулировать производство: у «модного» продукта появился цикл. Маркетологи отметили, что модный товар (в особенности, одежда или обувь) имеет краткую циклическую жизнь: наибольший спрос на него возникает в первые 2-4 месяца, пока предприятия налаживают серийный выпуск, обеспечивают партиями оптовых и розничных продавцов; в последующие 6-7 месяцев идет устойчивый спрос, а в последние 3-4 месяца интерес к нему утихает и сводится на нет. Такой процесс будет продолжаться до тех пор, пока товар не станет вновь модным.

Также, нельзя опустить факт существования «цикла желаний»: желание приобрести тот или иной товар (каким бы сильным оно не было) пропадает после непосредственно покупки. Существует также мнение, что предметы моды не могут быть демократизированы, то есть когда все обладают одним предметом, то этот предмет перестает быть желанным. В таком случае необходимо создать новые модные вещи, поскольку старые уже нельзя отнести к этой категории. Это становится стимулом культуры потребления, которая достаточно широко развита в наши дни, вплоть до того, что потребление как процесс стало модной тенденцией. И именно с этой стороны, мода отрицательно влияет на экономику. Современные американские экономисты М. Бертран и А. Морзе обнаружили такую закономерность: доходы богатых предполагают убытки для среднего класса. Поскольку обеспеченные люди становились все богаче, выяснилось, что существует экономическая "гонка вооружений", при которой средний класс тратит на товары роскоши (в которых нет прямой необходимости) больше средств, для того, чтобы не отставать. Авторы называют это "потреблением через просачивание благ сверху вниз". Результатом такого явления служит то, что американцы меньше сберегают, число банкротств растет, а власти ведут политику облегчения получения заемных средств.² Тенденция к потреблению и «подражанию» в покупках оказывает негативное влияние на людей со средним заработком, увеличивает число займов и вероятность серьезного финансового кризиса. Бертран и Морзе считают, что для того, чтобы избежать кризиса, необходимо уже сейчас, в наши дни задуматься над политикой предотвращения феномена «моды потребления».

Согласно оценкам, в Западной Европе население тратит на приобретение товаров индустрии моды примерно 10% своих доходов, в США – 5%. Если же включать в экономику моды все виды товаров, удовлетворяющих преимущественно эстетические и социально-престижные, а не узко утилитарные потребности,

¹ Источник: Wikipedia

² Источник: Вести Экономика-режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/25612>

то на их приобретение, по подсчетам экспертов, приходится порядка 40% расходов семейных бюджетов граждан развитых стран.¹

Подводя итоги, хочется подчеркнуть, что мода оказывает непосредственное влияние на экономику. Существуют как положительные аспекты, в которых модные тенденции развития того или иного производства являются толчком в развитии экономики, так и отрицательные, в которых, с точки зрения психологии, покупатели со средним и малым заработком стараются «не отставать» от более обеспеченных. Таким образом, нельзя рассматривать моду и тенденции ее развития только с одной стороны. Для правильной экономической оценки необходимо учитывать все детали и особенности развития экономики.

Список литературы

1. Боркова Е.А. Щеглова А.Д. Хозяйственное управление культурой и искусством г. Санкт-Петербурга.//Развитие экономики и менеджмента в современном мире/ Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции г. Воронеж С.143-147.
2. Голуб А.А., Струкова Е.Б. и др. Рыночные методы управления окружающей средой. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2012 г., С. 64-67.
3. А. Таксанов - Мода: человеческая слабость или мотор экономики?, 2003 г., режим доступа: <http://www.centrasia.ru/newsA.php?st=1049970180>

НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ В РОССИИ

Львов К.А.

Санкт Петербургский Государственный Экономический Университет

Конкуренция - необходимый атрибут развитой экономики. Именно она является основным стимулом повышения качества производимой продукции, наращивания объемов производства, формирования наиболее обоснованной цены товаров, качественной и достоверной рекламы.

Российское антимонопольное законодательство рассматривает недобросовестную конкуренцию как одну из форм деятельности, оказывающую негативное влияние на конкуренцию и направленную на ограничение конкуренции на товарных рынках. Согласно части 2 статьи 1 Федерального закона от 26.07.2006г. № 135 «О защите конкуренции», целью закона о конкуренции является обеспечение единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, свободы экономической деятельности в РФ, защита конкуренции и создание условий для эффективного функционирования товарных рынков.

Конституция Российской Федерации запрещает недобросовестную конкуренцию. В Российской Федерации гарантируются единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности (п.1 ст. 8). Каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности. Не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию (ст. 34).

В марте 2014 года Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) подготовил доклад «О состоянии делового климата в России в 2010-2013 года». В этом докладе использованы результаты опроса, проведенного с участием региональных отделений РСПП в период с октября 2013 г. по январь 2014 г. Ниже приведены результаты опросов, представленных в указанном докладе в разделе «Конкуренция» [2].

Отмечается, в частности, что на протяжении последних лет уровень озабоченности компаний недобросовестной конкуренцией на рынке, к сожалению, не снижается. Более четверти респондентов в 2013 году отметили, что именно недобросовестная конкуренция является наиболее острой проблемой для деятельности их компаний. В своей деятельности компании регулярно сталкиваются с нарушением своих прав – и чаще всего это связано с недобросовестной конкуренцией со стороны других компаний. Доля отрицательных ответов остаётся на протяжении последних четырёх лет на одном уровне (см. Рисунок 1).

¹ [Источник: электронный ресурс-режим доступа:
http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/ekonomika_i_pravo/industriya_modi.html?page=0,1]

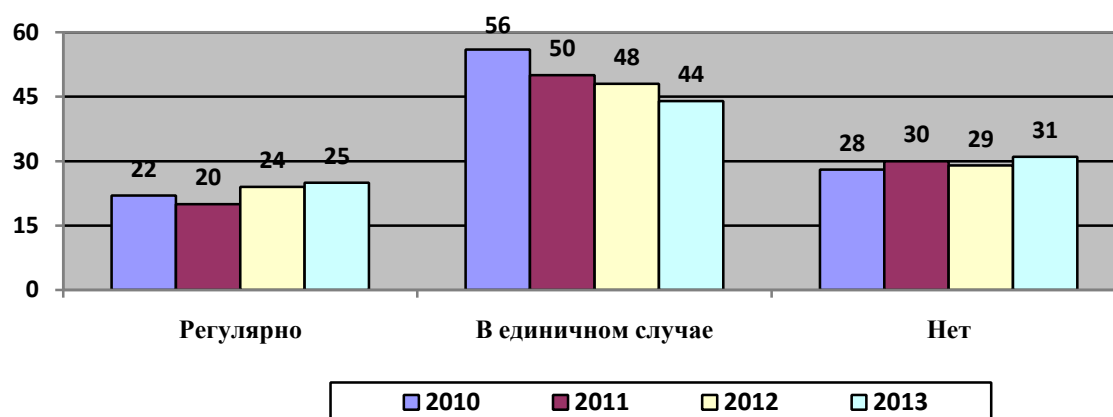


Рис.1. Нарушение прав компании: столкновение с недобросовестной конкуренцией, (%) [4].

Среди регионов следует выделить Северо-Западный и Сибирский федеральный округ: в первом максимальная доля респондентов, сталкивающихся с недобросовестной конкуренцией в своей деятельности, – 33,3%; а во втором 50% компаний в единичных случаях соприкасались с проявлениями недобросовестной конкуренции, что на 6% превышает долю в общем распределении данных.

Компании, занятые в секторе «производство и распределение электроэнергии, газа и воды», реже других сталкивались со случаями недобросовестной конкуренции (ответ «нет, не сталкивались» выбрали 42,1% участников опроса), хотя в 2012 году ситуация была обратная. Также высока доля отрицательных ответов среди компаний отрасли «образование, здравоохранение и предоставление медицинских услуг» – для половины компаний эта проблема не актуальна. Треть компаний сектора «транспорт и связь» отметили, что регулярно встречаются в своей деятельности с проявлениями недобросовестной конкуренции, а две трети сталкиваются с ней в единичных случаях (в данном секторе не зафиксировано ни одного отрицательного ответа).

Если говорить о добросовестной конкуренции, то почти две трети всех участников опроса испытывали существенное влияние на деятельность компаний со стороны отечественных производителей, при этом 22% обозначили уровень влияния как сильный. Лишь 13% указали, что конкуренция со стороны отечественных производителей не оказывала влияния на их компании (см. Рисунок 2).

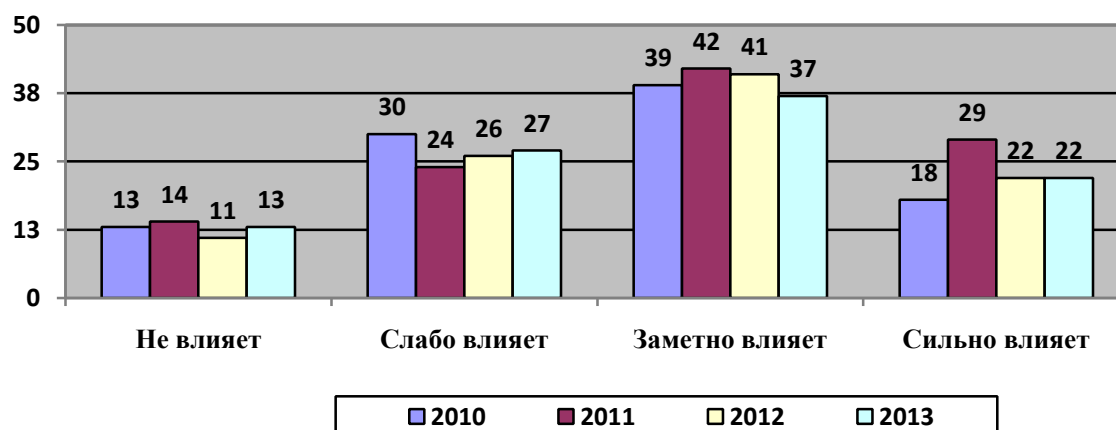


Рис.2. Динамика оценок конкурентной среды: отечественные производители, %

В 2011 произошёл значительный рост доли ответов «конкуренция со стороны отечественных производителей сильно влияет» – до 29% против 18% в 2010. Затем доля таких ответов снизилась до 22% и осталась на том же уровне в 2013 году. Также в 2013 году стало меньше компаний, на деятельность которых конкуренция с национальными производителями оказывала заметное влияние. На 2% по сравнению с 2012 годом выросла доля респондентов, отрицающих важность конкурентного влияния со стороны отечественных компаний.

В два раза выше по сравнению с совокупными данными доля респондентов, испытывающих сильное влияние конкуренции с национальными производителями, в Сибирском федеральном округе – 48% выбрали этот вариант. В 2012 году ситуация была прямо противоположной.

Большинство компаний, принадлежащих к отрасли «добыча полезных ископаемых», ощущают на себе сильное влияние со стороны отечественных производителей – доля отметивших этот вариант достигла 36,4%. Также значительное влияние на деятельность своих компаний отметили респонденты, занятые в финансовом секторе.

Лучше всего себя чувствуют компании из секторов «производство и распределение электроэнергии, газа и воды» и «транспорт и связь». 21,1% всех респондентов отрасли «производство и распределение электроэнергии, газа и воды» указали, что со стороны отечественных производителей они не ощущают никакого влияния; это значение на 8% больше значения в совокупных данных. В случае отрасли «транспорт и связь» половину «голосов» набрал вариант «конкуренция оказывала слабое влияние на деятельность компаний».

Динамика оценок конкуренции со стороны иностранных производителей, работающих на российском рынке, такова: в 2011-2012 годах, очевидно, влияние конкуренции признавалось большим числом компаний, чем в 2010 году. Самый высокий уровень воздействия на деятельность предпринимателей отмечался в 2012 году, когда доля ответов «конкуренция со стороны иностранных производителей, работающих на территории России, оказывает сильное влияние» достигала 15%. Распределение оценок в 2010 году и в 2013 очень схоже, за исключением разницы в ответах «конкуренция влияет слабо».

В региональном разрезе респонденты из Уральского федерального округа обеспокоены уровнем конкуренции со стороны иностранных производителей, работающих на территории РФ, в меньшей степени, чем компании из других регионов: 50,8% участников опроса отметили вариант «конкуренция не влияет». Компании из Северо-Западного и Сибирского федеральных округов, напротив, ощущают сильное воздействие такого рода конкуренции: их доля 27,3% и 25%, соответственно.

Пятая часть компаний отрасли «обрабатывающие производства» ощущали на себе влияние конкуренции со стороны иностранных производителей, здесь доля выше совокупного значения выше на 9,3%. На пятую часть компаний, оказывает сильное влияние, тогда как доля ответов «сильно влияет» в случае конкуренции со стороны производителей из стран Таможенного союза составляет всего 5%.

Здесь видна тенденция к снижению доли компаний, на которые конкуренция со стороны импорта оказывала хоть какое-либо влияние. Если в 2011 году более трети компаний указали вариант «конкуренция не влияет», то к 2013 47 их уже стало более половины: рост на 12% был постепенным, не резким. Интересно, что количество респондентов, испытывающих сильное влияние на свой бизнес, во все рассматриваемые годы примерно одинаковое: порядка 17- 19%.

Компании из Северо-Западного и Сибирского федеральных округов отмечают скорее высокое влияние конкуренции со стороны импорта из стран, не входящих в Таможенный союз. В первом случае доля ответов «влияние сильное» составила 36,4%; во втором – 25%, и пятая часть респондентов из СФО выбрали вариант «влияние заметное». По остальным регионам значимых различий нет.

Больше всего отрицательных ответов на вопрос о влиянии конкуренции со стороны импорта было получено от компаний отраслей «финансовая деятельность» (77,8%), «производство и распределение электроэнергии, газа и воды» (73,7%), а также «строительство» (65,5%).

Изменение оценок конкуренции со стороны производителей из стран Таможенного союза характеризуется увеличением доли тех компаний, на деятельность которых влияние оказано не было: с 44% до 56%. Соответственно, снизились доли ответов, где компании могли указать на степень воздействия конкурентного давления со стороны производителей из Таможенного союза. Доля компаний, указывающих на слабое влияние такого рода конкуренции, постепенно снизилась на 8%.

Для компаний из Уральского федерального округа зафиксирована минимальная значимость влияния конкуренции со стороны импорта из стран Таможенного союза: 63,3% доля ответов «не влияет».

Компании Южного и Приволжского федеральных округов оценили уровень влияния конкуренции выше, чем другие компании: более трети респондентов выбрали вариант «компания испытывает слабое влияние» с одновременным снижением доли ответов, свидетельствующих об отсутствии конкурентного воздействия. Согласно отраслевому анализу треть компаний сектора «обрабатывающие производства» испытывают слабое влияние на деятельность со стороны производителей стран Таможенного союза.

Для отраслей «производство и распределение электроэнергии, газа и воды» и «строительство» доля ответа «конкуренция со стороны производителей стран Таможенного союза не влияет на деятельность компании» достигает максимальных значений – 68,4% и 69%, соответственно.

Список литературы

1. Боркова Е.А., Савостин Д.А. Государственная поддержка инновационной активности малого бизнеса. В сборнике: Развитие экономики и менеджмента в современном мире//Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции г. Воронеж, 2014г. С. 9-12.
2. Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации// Федеральная антимонопольная служба. – 2015. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: file:///C:/Users/EliteBook/Downloads/Dokl_konkur_12_08_2014_big.pdf [стр. 35].
3. Стыцук Р. Методические подходы к повышению уровня конкурентоспособности российских организаций на национальном и глобальном рынках//Российское предпринимательство. г. Москва, 2015г. С 183-191.
4. Шестакова Т. Честная торговля// Коммерсант. – 2015. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2431125>

О ВЛИЯНИИ СЕЛЬКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КЛАСТЕРОВ НА ЭКОНОМИКУ РЕГИОНОВ

Белкина О.В.

Дальневосточный федеральный университет, г.Владивосток

Формирования кластера в регионе основывается на наличии специализации отраслей. Под специализацией следует понимать форму общественного разделения труда, которая является процессом сосредоточения производства отдельных видов продукции или ее частей в самостоятельных отраслях, производствах и на специализированных предприятиях.

Кластер представляет собой группу однородных взаимосвязанных экономических объектов (корпораций, отраслей или предприятий). Следовательно, региональный кластер можно представить в виде сетевой структуры. Данная структура состоит из представителей власти, бизнес-сообществ, гражданского общества региона, сплоченных вокруг ядра конкурентоспособной экономической деятельности.

Субъектами регионального отраслевого кластера, представляющего собой сконцентрированную на ограниченной территории группу взаимосвязанных и взаимодополняющих компаний и организаций, являются:

- производители конечных или промежуточных товаров и услуг;
- поставщики комплектующих и специализированных услуг;
- поставщики производственного и иного оборудования;
- поставщики и элементы инфраструктуры.

С точки зрения инновационной направленности кластер представляет территориально локализованную интегрированную структуру с элементами сетевой организации, организованную на основе сельскохозяйственного производства. Специфической особенностью формирования кластеров в сфере АПК в России становится интеграция субъектов вокруг динамично развивающегося перерабатывающего предприятия. Потерявшие финансовую самостоятельность сельхозпредприятия для своего самосохранения переходят в подчинение к такому предприятию.

Наиболее эффективным кластерный подход может быть при выстраивании траектории развития аграрного сектора на региональном и районном уровнях. Взаимосвязь различных производственных структур посредством формирования устойчивых вертикальных и горизонтальных связей, использование современных информационных технологий, инновационных подходов, потенциала и принципов партнерства государства и частного бизнеса, позволит российскому АПК достичь конкурентного уровня развития производства.

На сегодняшний день четко обозначилась необходимость создания сельскохозяйственных формирований кластерного типа, в которых снижается риск инвесторов, и могут применяться новые формы страхования. Создание кластеров сулит выгоды для сельхозпроизводителей, создает условия для выстраивания маркетинговой политики в стратегическом плане.

Форма хозяйствования в виде кластеров имеет неоспоримые преимущества перед обособленными сельхозпроизводителями. Так, входящие в кластер сельскохозяйственные предприятия получают выгоду от слияния производственных мощностей. Взаимодействие сельскохозяйственных производителей с предприятиями пищевой переработки и торговли позволяет легче реализовать свою продукцию, так как эту функцию они могут переложить на партнеров, имеющих с покупателями установившиеся взаимоотношения. Помимо этого, участники сельскохозяйственных кластеров приобретают преимущества в доступе к новым технологиям, методам работы и возможностям поставок произведенной продукции

Кластеризация как основа локальной сельскохозяйственной политики региона должна осуществляться путем первоочередного развития сельхозпроизводства в наиболее развитых районах.

Это, в свою очередь, позволит добиться следующих изменений в состоянии региональной экономики:

1) Произойдет активизация инновационного развития, предпосылками которого являются сосредоточение в кластерах знаний коммерческого и производственного характера и активное распространение этих знаний в кластере; формирование инноваций в связи с развитием внутренней конкуренции между производителями кластера; развитие тесного сотрудничества между поставщиками и производителями; приобретение и обмен ноу-хау в результате международного технологического сотрудничества кластеров (создание совместных, франчайзинговых предприятий).

2) Повысится конкурентоспособность субъектов кластера за счет снижения затрат: на логистику, посредников, выплату налогов.

3) Произойдет рост валового регионального продукта и налоговых поступлений в бюджет за счет: совместных инвестиционных (иностраннх в том числе) программ; финансирования инновационных проектов развития технологий и инфраструктуры в рамках проектов государственно-частного партнерства из средств местного бюджета; взаимного кредитования участников кластера.

В состав кластера могут входить не только сельскохозяйственные предприятия, но и финансово-промышленные группы, это взаимодействие будет направлено на:

- 1) Развитие малого и среднего бизнеса в регионе за счет формирования отношений аутсорсинга, когда малые и средние предприятия выполняют продукцию, работы и услуги для ключевых субъектов кластера и открытия новых зон предпринимательства в производственной цепи кластера (цепочке ценностей);
- 2) Рост совместных с субъектами кластера маркетинговых программ по исследованию рынков, позиционированию в сегментах рынка; совместных программ продвижения и сбыта на внешних рынках, использования преимуществ известного бренда всеми участниками процесса кооперации;
- 3) Увеличение занятости, повышение доходности регионального производства за счет образования новых субъектов бизнеса вследствие воздействия конкуренции на углубление специализации, на создание новых ниш и расширение кластера; создания недостающих производств в технологической цепи в рамках программ импортозамещения, программ привлечения иностранных инвестиций;
- 4) Создание положительных эффектов (экстерналий), когда экономические преимущества, полученные одними субъектами кластера, передаются другим участникам.

Формирование сельскохозяйственных кластеров в регионе по муниципальным районам позволит постоянно проводить мониторинг факторов, оказывающих влияние на сельскохозяйственное производство, качества состояния земель; выбирать приоритетные направления финансирования; рассчитывать резервы производства, моделировать и прогнозировать развитие сельского хозяйства, следовательно, определять экономическую эффективность использования земель сельскохозяйственного назначения.

Список литературы

1. Богданова, О.В. Методические аспекты кластерообразования в аграрном секторе экономики региона//Экономические исследования.-2011.-№5.-с.1-3.
2. Бойцов, А.С., Костяев, А.И. К вопросу о теории кластеров и кластерном подходе// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.-2009.-№ 10.-с.25-31.
3. Горшенева, О.В. Кластеры: сущность, виды, принципы организации и создания в регионах // Экон. вестник Ростов.гос. ун-та. 2006. № 4. Ч. 2.
4. Кундиус, В., Полтарыхин, А. Модель пространственной организации регионального продуктового кластера// Международный сельскохозяйственный журнал.-2010.-№6.-с.45-47.
5. Пятинкин, С.Ф. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / С. Ф. Пятинкин, Т. П. Быкова. – Минск: Тесей, 2008. – 72с.
6. Рыжаков, Е.Д. Кластерное развитие агропромышленного комплекса// Региональная экономика.-2007.-№ 14.- с. 34-40.
7. Самаруха, В.И. Проблемы развития кластеров в сельскохозяйственном производстве // Известия Иркутской гос. экономической академии. — 2007. — №1, С. 37-40.
8. Цихан, Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления.-2005.-№ 5.- с.74-81.
9. Хухрин, А.С. Формирование системы аграрных кластеров России/ Хухрин А.С., Примаков А.А. и др.// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2010.- № 9 - с. 34-39.

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ СТРОИТЕЛЬНОГО ХОЛДИНГА

Шалумов С.Г.

Соискатель кафедры экономической теории ПГЛУ финансовый аналитик ОАО ПО ГУПИКС, г.Москва

Экономическая нестабильность, динамичные изменения конкурентных условий создают обстановку, в которой компании должны постоянно оценивать перспективы своей деятельности. Во многих отраслях экономики в связи с изменениями рыночной ситуации требуется переоценка стратегии. В связи с этим компании проводят организационные изменения, чтобы повысить эффективность системы управления, устранить лишние структурные звенья и разграничить деятельность руководителей. Повышение эффективности работы компании в значительной мере определяется организованностью системы управления, зависящей от четкой структуры компании и деятельности всех ее элементов в направлении выбранной цели. Вопрос реорганизации организационных структур в компаниях на сегодняшний день актуален и его актуальность будет расти по мере продвижения компаний на российском рынке.

Следует отметить, что организационная структура - это не просто схема, которая отражает состав структурных подразделений. В своей книге "Структура в кулаке" Генри Минцберг дал следующее определение организационной структуре как «совокупность способов, посредством которых процесс труда сначала разделяется на отдельные рабочие задачи, а затем достигается координация действий по решению задач». Под организационной структурой компании подразумевается, во-первых, формальная схема распределения полномочий, отражающая иерархию подчиненности и номинальные сферы ответственности работников, во-вторых, система управления, а именно принципы и механизмы принятия решений, прохождения информации, планирования, систему мотивации и материального стимулирования.

Когда же появляется необходимость производить реорганизацию оргструктуры компании? Чаще всего необходимость изменения возникает когда меняется стратегия компании, планируется диверсификация деятельности, активный рост и развитие компании сопровождаются появлением «зон безответственности» и дублированием функций, существуют различия в административном и функциональном подчинении, существующая организационная структура не позволяет предупреждать отрицательные результаты и совершенствовать деятельность компании.

Грамотно построенная организационная структура дает возможность оптимизировать численность персонала и количество подразделений, упростить взаимодействие подразделений, равномерно распределять нагрузку на персонал, избежать дублирования функций, устранить двойное и тройное подчинение, разграничить сферу деятельности руководителей, определить их полномочия и зону ответственности, повысить производительность труда. Организационная структура должна выступать основой построения эффективной системы управления.

Описание ситуации.

Строительная компания, работающая на российском рынке строительных услуг более 20 лет. Осуществляет полный спектр услуг в области проектирования и строительства - от сбора предпроектных данных и проектирования объектов до их ввода в эксплуатацию. Компания характеризовалась в целом как динамичная организация с многолетним успешным опытом работы на российском рынке, и имела достаточный потенциал для занятия лидирующего положения в отрасли. Однако последние несколько лет Компания стала терять свое положение на рынке. Причиной, по мнению владельца компании, стало именно несоответствие структуры управления тому этапу роста и развития, на котором находилась Компания. Организационная структура Компании на тот момент являлась переходной от линейно-функциональной к структуре группы компаний. Бывшие функциональные подразделения (отделы и управления) компании выделялись в отдельные юридические лица с целью получения большей финансовой самостоятельности и ответственности за конечный результат. Управленческие функции (финансы, управление персоналом, АХО и т.д.) были представлены в виде департаментов. Каждый руководитель отвечал только за свое подразделение, а полномочия и права принятия решений в целом по организации принадлежали владельцу Компании. Производственные подразделения также выделялись в отдельные бизнес-единицы – строительные управления.

В результате анализа существующей организационной структуры и системы управления Компании нашими консультантами были выявлены следующие проблемные зоны:

- Достаточно быстрый рост и развитие бизнеса компании привело к некоторому отставанию соответствия управленческой структуры целям и задачам бизнеса.

- Существующая на данный момент организационная структура компании характеризуется некоторым количеством нерациональных функциональных связей и избыточным количеством уровней управления, что ограничивает эффективность управленческих решений.

- Недостаточно четко формализовано распределение полномочий и ответственности между руководителями функциональных и зарабатывающих подразделений.

- Отсутствие четко выраженного проектного управления вызывает дублирование функций и приводит к ненужным затратам, а также неопределённости ответственности за конечный результат.

Налицо необходимость ускорения процесса формирования организационной структуры нового типа, которая представляла бы собой структуру управления с четким разграничением полномочий и ответственности между проектными группами и функциональными подразделениями и имела бы понятную схему принятия управленческих решений.

Компании создают структуру для того, чтобы обеспечивать координацию и контроль деятельности своих подразделений и работников. Структуры компаний отличаются друг от друга сложностью (степенью разделения деятельности на различные функции), формализацией (степенью использования заранее установленных правил и процедур), соотношением централизации и децентрализации (уровнями, на которых принимаются управленческие решения).

Существуют общие принципы построения организационной структуры: она должна соответствовать генеральной стратегии, целям и задачам организации; структура должна быть адаптивной к изменениям; уровень централизации руководства организацией должен быть оптимальным; процессы должны быть разделены на отдельные функции и специализации сотрудников по выполняемым функциям; и, конечно, обязательно наличие персональной ответственности за результат.

Немаловажным является также формализация организационной структуры, то есть основные принципы функционирования системы управления должны быть отражены в документах, таких как положение об организационной структуре, положения о подразделениях, положения об органах управления, должностные инструкции и пр.

Как правило, организационная структура компании отображается в виде органограммы - графической схемы, элементами которой являются иерархически упорядоченные организационные единицы (подразделения, должностные позиции). Различают следующие основные типы организационных структур:

- Линейная организационная структура - многоуровневая иерархическая система управления, в которой вышестоящий руководитель осуществляет единоличное руководство подчиненными ему нижестоящими руководителями, а нижестоящие руководители подчиняются только одному лицу - своему непосредственному вышестоящему руководителю. Это наиболее распространенный тип иерархической структуры, который предполагает единоначалие, четкую систему взаимных связей функций и подразделений, и ясно выраженную ответственность.

- Дивизиональная (дивизионная) организационная структура - структура управления организации, в которой четко разделено управление отдельными продуктами и отдельными функциями по одному из критериев: выпускаемой продукции, группам потребителей, территориям и др.

- Проектная организационная структура, при которой деятельность предприятия рассматривается как совокупность выполняемых проектов, каждый из которых имеет фиксированное начало и окончание (например, освоение и производство нового изделия, внедрение новых технологий, строительство объектов и т. д.).

Под каждый проект выделяются трудовые, финансовые, промышленные и другие ресурсы, которыми распоряжается руководитель проекта. Каждый проект имеет свою структуру, и управление проектом включает определение его целей, формирование структуры, планирование и организацию работ, координацию действий исполнителей. После выполнения проекта структура проекта распадается, ее компоненты, включая сотрудников, переходят в новый проект или увольняются (если они работали на контрактной основе).

Матричная организационная структура представляет собой сетевую структуру, построенную на принципе двойного подчинения исполнителей: с одной стороны - непосредственному руководителю функциональной службы, которая предоставляет персонал и техническую помощь руководителю проекта, с другой - руководителю проекта или целевой программы, который наделен необходимыми полномочиями для осуществления процесса управления. При такой организации руководитель проекта взаимодействует с 2-мя группами подчиненных: с постоянными членами проектной группы и с другими работниками функциональных отделов, которые подчиняются ему временно и по ограниченному кругу вопросов. При этом сохраняется их подчинение непосредственным руководителям подразделений, отделов, служб. Мы рассмотрели основные типы организационных структур, существующие в практике. Однако следует отметить, что не редки случаи, когда в компаниях реализуется сочетание различных видов организационных структур. И здесь можно сказать, что

это не является отрицанием основ менеджмента, и подобные компании ни в коем случае не обречены на неудачи. Подобная практика, наоборот, в очередной раз подтверждает, что «правила существуют для того, чтобы их нарушать».

С типами организационных структур картина более или менее прояснилась, но одно знание их видов не дает нам возможности проводить оптимизацию существующей структуры компании. Для этого необходимо знание и понимание методов оптимизации организационной структуры компании. В практике для оптимизации организационной структуры компании используются следующие подходы:

- Функциональный подход
- Организационный подход
- Процессный подход
- Проектный подход
- Бенчмаркинг

В чем особенность каждого подхода, и в каких случаях целесообразно применять тот или иной метод? Чаще всего при оптимизации организационных структур руководители компаний используют функциональный и организационный подходы. При функциональном подходе осуществляется перераспределение функций в рамках одного или нескольких структурных единиц (подразделений) компании путем объединения нескольких функций в рамках одной должностной позиции, которые ранее дублировались, выполнялись двумя и более сотрудниками.

Организационный подход предполагает реструктуризацию организационной структуры как в рамках подразделения, что предполагает сокращение уровней подчиненности, управления; так и компании в целом, а именно, укрупнение нескольких подразделений в одно.

Процессный подход предполагает построение системы управления компанией, основанной на бизнес-процессах. Данный подход является более затратным и продолжительным по сравнению с функциональным и организационным подходами, так как предполагает детальный анализ и описание последовательности выполнения всех бизнес-процессов компании, а затем их оптимизация.

Проектный подход обуславливает создание системы управления компанией, основанной на проектной структуре управления. Данный подход является, пожалуй, самым сложным для реализации, так как предполагает кардинальное переосмысление бизнеса компании.

Бенчмаркинг. Применение бенчмаркинга предполагает оптимизацию системы управления компанией на основе анализа опыта аналогичных компаний, которые работают на тех же рынках. Применение бенчмаркинга неудобно тем, что опыт других подобных организаций не в полной мере может ложиться на специфику деятельности компании.

Перечисленные выше подходы могут применяться как в чистом виде, то есть только с применением одного подхода, однако наиболее эффективным является сочетание данных подходов и методик в зависимости от специфики организации, особенностей внутренней организации деятельности компании и степени предполагаемой оптимизации системы управления.

Решение ситуации

Исходя из анализа выявленных проблем в строительной компании, а также изучения особенностей ее деятельности, наши консультанты определили пути совершенствования системы управления Компании, направленные на:

- Решение выявленных при диагностике проблем.
- Повышение управляемости бизнеса (принятие решений, планирование, исполнение, анализ, контроль).
- Повышение прозрачности бизнеса для владельцев.
- Соответствие системы управления Компании стратегии развития.
- Реализацию возможности легкого добавления функций/структурных подразделений/направлений бизнеса при росте и развитии Компании (структура «на вырост»).
- Снижение конфликтных ситуаций.
- Минимизацию рисков (налоговых, коммерческих, управленческих).

Таким образом, при разработке новой структуры данной строительной компании была применена модель дивизиональной структуры, которая может быть реализована путем выделения Управляющей компании (УК) Выделение Управляющей компании позволит:

- разделить финансовые потоки по направлениям бизнеса, выделить несколько уровней консолидации отчетности, упорядочить процесс сбора и обработки информации, разработать единые стандарты ведения бизнеса, ИТ-системы и финансовые нормативы;
- создать схемы владения прибылью и ее оптимизации;
- сэкономить на издержках за счет устранения дублирующих функций;

- равномерно распределять ресурсы между подразделениями холдинга и лучше контролировать деятельность дочерних предприятий.

При переходе к новой организационной структуре были проведены преобразования, направленные на повышение управляемости, эффективности работы всех структурных подразделений и бизнес-единиц и их взаимодействия. Эти преобразования были закреплены в разработанных нормативных документах. Эти шаги включают:

1. Разработку стиля управления компании (в стороны делегирования полномочий и усиления ответственности за результат), а также изменение отношения сотрудников к ответственности за результаты своей работы.

2. Внедрение системы проектного управления. Основой бизнеса компании является управление строительным проектом, это подразумевает внедрение проектного управления. Поэтому в компании была реализована проектная структура через создание Проектного департамента. Проектный департамент включен в состав УК.

3. Внедрение системы проектного управления.

4. Детализацию и усиление контроля за выполнением сотрудниками своих обязанностей.

5. Более тщательный подход к формированию Управленческой команды.

6. Корректировку функций структурных подразделений, разделение зон ответственности. Регламентация порядка взаимодействия подразделений компании.

7. Разработку системы документооборота «по вертикали» и «по горизонтали», включающей оперативный документооборот и отчетность.

8. Проведение оценки численности сотрудников, исходя из существующих и планируемых функций.

Реорганизация структуры – сложный этап в жизни любой компании. При оптимизации организационной структуры компании сталкиваются с множеством сложностей: неготовность менеджеров высшего звена к «отдаче» своих функций, недовольство с усилением контроля над деятельностью подразделений, нежелание персонала работать в новой структуре, длительность и сложность перехода от старой структуры к новой и пр. Но без этих перемен становится невозможным эффективное функционирование компании на современном этапе и тем более развитие в жестких конкурентных условиях.

Список литературы

1. Ерзнкян, Б.А. О логических основах институциональной экономики [Текст] / Б.А. Ерзнкян // Вестник ГУУ. Серия «Институциональная экономика». - 2001. - № 1(2).
2. Ерзнкян, Б.А. Тернарные контрактные отношения VERSUS бинарные [Текст] / Б.А. Ерзнкян, Э.Л. Казбакова // Вестник ГУУ. Серия «Институциональная экономика». - 2001. - № 1(2).
3. Ещенко, П. О природе экономических интересов / П.О. Ещенко // Экономические науки. - 2010. № 5.
4. Ивлева, Г. Трансформация экономической системы: обзор концепций и контуры общей теории / Г.Ивлева //

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В РЕГИОНЕ

Белкина О.В.

Дальневосточный федеральный университет, г.Владивосток

Несмотря на кризисные явления, сельское хозяйство России сохраняет огромный производственный потенциал, который используется неэффективно.

Это связано с тем, что главным фактором производства в сельском хозяйстве являются земельные ресурсы. Состояние земель, находящихся в сфере хозяйственной деятельности, остается неудовлетворительным. Преобразования земельных отношений, проводимых в стране, отразились на динамике структуры земельного фонда, но не привели к улучшению использования земель, снижению неблагоприятных антропогенных воздействий на почвенный покров, вызывающих или способствующих развитию процессов деградации почв сельскохозяйственных угодий.

В настоящее время актуальной проблемой является повышение эффективности использования земельных ресурсов. Это, в свою очередь, способствует стабильному развитию сельскохозяйственных предприятий всех форм собственности и хозяйствования, и тесно связано с уровнем государственной поддержки

агропромышленного производства. Все программы, направленные на улучшение использования ресурсов, в том числе и земельных, в АПК страны связаны с разработкой модели расчета экономической эффективности использования сельскохозяйственных земель.

Мнения многих исследователей по поводу предлагаемых методик оценки земельных ресурсов иногда являются противоположными. Это свидетельствует о том, что нет единых установленных показателей определения эффективности использования земельных ресурсов. Тем не менее, при переходе к рыночным отношениям становится актуальным и целесообразным использование единой научно обоснованной модели определения экономической эффективности использования сельскохозяйственных земель.

Экономисты рассматривают это понятие с микро- и макроэкономических точек зрения.

Микроэкономический уровень: исследуется поведение производителя, заинтересованного в эффективном использовании редких ресурсов с целью повышении прибыли. Доход, полученный от реализации готовой продукции, является результатом производства. Отношение результата к затратам характеризует экономическую эффективность использования ресурсов.

Макроэкономический уровень: экономической эффективности экономисты дают другое название: эффективность общественного производства, или: эффективность развития экономики - это максимально возможный рост производства при полном использовании экономических ресурсов.

В ходе теоретических исследований экономисты установили, что максимальная эффективность может быть получена при абсолютно полной загрузке мощностей, полной занятости населения, промышленных или сельскохозяйственных площадей.

Фактически такая эффективность может быть получена в идеальных условиях, то есть не является жизнеспособной. Это связано с тем, что: часть сельскохозяйственных угодий должна время от времени «отдыхать»; нецелесообразно наращивать производство продукции, не пользующейся спросом (издержки на производство влияют на формирование неконкурентоспособной цены); в экономике страны должен быть запас сырья, материалов, оборудования, рабочей силы и денежных средств, который можно было бы использовать в случае стихийных бедствий, социально- экономического или политического кризиса в обществе. Количество ограниченных ресурсов, которыми располагает общество, определяет его производственные возможности. Это максимальное количество товаров и услуг, которое может быть произведено за данный период при данных ресурсах и технологии. Ограниченность ресурсов означает и ограниченность производственных возможностей, поэтому любое общество должно выбирать наиболее эффективный вариант использования ресурсов.

Экономическая эффективность использования земли, согласно Минакову И.А., Куликову Н.И., - это сопоставление полученных результатов с площадью или стоимостью земли. Более широко можно рассматривать эффективность использования земли не только как увеличение результатов сельскохозяйственного производства, но и как снижение затрат, повышение плодородия почвы, качества продукции, а также соблюдение экологических условий производства.

В связи с чем, для оценки экономической эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения используют систему показателей, включающую стоимостные, натуральные и относительные показатели. Аналогичной позиции в выборе показателей оценки эффективности придерживается и ряд других авторов.

Основные проблемы повышения экономической эффективности использования сельскохозяйственных земель обозначены в трудах Боткина О.И., Сутыгиной А.И., Брыжко В.Г. и других.

Подходы, основанные на материалах бонитировки почв и экономической оценки сельскохозяйственных земель, не применяется для оценки эффективности ведения сельскохозяйственного производства в сравнении с другими видами использования территории поселения, а применяется только для определения уровня эффективности использования сельскохозяйственных земель в процессе сельскохозяйственного производства и использования.

Площади, вид и подвид угодий определяются на основании сведений государственного земельного кадастра, а при их отсутствии - по фактическому состоянию и использованию.

Оценка земельного участка по почвенному плодородию производится только для сельскохозяйственных угодий.

Балл бонитета определяется по материалам почвенных обследований прошлых лет или в современной оценке. Баллы бонитета могут быть вычислены по диагностическим признакам почв, а также по урожайности сельскохозяйственных культур.

Для определения баллов из многочисленных почвенных признаков необходимо отобрать только те, которые сильно коррелируют с урожайностью в местных природно-климатических условиях.

Поэтому некоторые экономисты предлагают следующие методы повышения экономической эффективности за определенный период времени:

1) не изменяя величину затрат увеличивать выпуск продукции. Этого можно достичь в результате роста производительности труда на предприятии за счет внедрения новой техники, технологии, повышения квалификации работников, качества сырья и материалов;

2) путем выпуска постоянного количества продукции с минимизацией затрат. Это возможно получить в результате экономии ресурсов, применения ресурсосберегающих технологий, сокращения численности работников.

Если рассматривать экономическую эффективность использования сельскохозяйственных земель на региональном уровне, то здесь можно применить кластерный подход. Кластеризация позволяет создать синергетический эффект от совместных усилий всех субъектов кластера. Вопросам кластеризации посвящены труды Богдановой О.В., Бойцова А.С., Кундиуса В., Рыжакова Е.Д., Цихан Т.В. Основной отличительной особенностью кластера является сочетание конкуренции, интеграции, инвестиционной поддержки данной местности с целью получения синергетического эффекта в регионе за счет сокращения транзакционных издержек.

Таким образом, создание аграрного кластера в сельскохозяйственной отрасли региона позволит не только удержать, но и увеличить долю на рынке, а, следовательно, повысить экономическую эффективность использования земельных ресурсов.

Список литературы

1. Богданова, О.В. Методические аспекты кластерообразования в аграрном секторе экономики региона//Экономические исследования.-2011.-№5.-с.1-3.
2. Бойцов, А.С., Костяев, А.И. К вопросу о теории кластеров и кластерном подходе// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.-2009.-№ 10.-с.25-31.
3. Боткин, О.И. Совершенствование системы управления земельными ресурсами/ О.И. Боткин, А.И. Сутыгина, П.Ф. Сутыгин// Аграрная наука. – 2009. - № 3. – С. 2-3.
4. Брыжко, В. Г. Экономические основы организации рационального использования земельных ресурсов в поселениях.- Пермь: Тип. ПВИ РВ.- 2000.-164с.
5. Куликов, И.М. На основе интенсификации / И.М. Куликов // Экономика сельского хозяйства России. 2001. - № 1. - с. 8.
6. Кундиус, В., Полтарыхин, А. Модель пространственной организации регионального продуктового кластера// Международный сельскохозяйственный журнал.-2010.-№6.-с.45-47.
7. Минаков, И.А. Экономика отраслей АПК: учебник. – М.: Колосс, 2004. – 466 с.
8. Рыжаков, Е.Д. Кластерное развитие агропромышленного комплекса// Региональная экономика.-2007.-№ 14.- с. 34-40.
9. Третьяк, Л.А. Экономика сельскохозяйственной организации: учебное пособие / Л.А. Третьяк, Н.С. Белкина, Е.А. Лиховцева. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2010. – 400 с.
10. Цихан, Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления.-2005.-№ 5.- с.74-81.
11. Чогут, Г.И. Оценка эффективности использования сельскохозяйственных земель. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2007. – № 2. – С. 49.

ОТРАСЛЬ КУЛЬТУРЫ В РУСЛЕ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

Леденев В.В.

Московский городской педагогический университет, г.Москва

Институт собственности является единственно возможным институтом разрешения проблем «несоразмерности между надобностью и доступным распоряжению количеством благ» [2]. Такое несоответствие ведет к тому, что центральным моментом отношений собственности становится их исключительный характер. Отношения собственности – это система исключений из доступа к материальным ресурсам. Отсутствие исключений из доступа к ресурсам, то есть свободный доступ к ним, означает, что они – ничьи, что они не

принадлежат никому или, что то же самое – принадлежат всем. Такие ресурсы не составляют объекта собственности и по поводу их использования не возникают экономические отношения.

Система отношений собственности в отрасли культуры имеет свои особенности. Социальная значимость продуктов культуры и общественная потребность в них определяют необходимость активного участия государства в их производстве. При этом государство должно выступать и в качестве представителя потребителей благ культуры, их заказчика, то есть как потребитель-монопсонист, и как непосредственный производитель благ, гарантирующий определенный уровень качества производимого продукта и эффективности использования общественных ресурсов для его производства. Реализовать на практике такую модель хозяйственных связей позволяют отношения собственности, и в частности юридическая конструкция организации – несобственника, используемая лишь в российской юридической и экономической практике. Она является носителем традиций отечественной административной экономики и позволяет государству до сих пор удерживать монопольное влияние на российском рынке продукции культуры.

В отрасли культуры конструкция организации – несобственника используется при осуществлении коммерческой деятельности унитарными государственными и муниципальными предприятиями и некоммерческой деятельности государственных и муниципальных учреждений.

Учреждение, как организационно-правовая форма, доминирует при производстве благ культуры в РФ. В этой правовой форме осуществляют свою деятельность библиотеки, музеи, архивы, зоопарки, театры, планетарии, концертные и выставочные залы, филармонии, парки культуры и отдыха. Перечисленные учреждения созданы различными министерствами, общественными и коммерческими организациями, муниципальными органами власти. Наибольшее число учреждений культуры (95-96 %) создано органами государственной и муниципальной власти, они являются бюджетными учреждениями.

«Учреждения, созданные коммерческими и общественными организациями, а также иными, чем Министерство культуры РФ, министерствами, и вневедомственными, называются благодаря своей организационной принадлежности ведомственными учреждениями» [4, 49].

В условиях остаточности финансирования отрасли культуры отсутствие обоснованных норм бюджетных ассигнований на ее организации и существование значительных проблем формирования бюджетов приводит к сокращению бюджетных средств, выделяемых учредителем на организации культуры, уменьшению объемов оказания бесплатных услуг, снижению общего уровня качества продукции учреждений культуры. Поэтому эффективность работы организационно-правовой конструкции учреждения оказывается зависимой от функционирования бюджетной системы государства, что «...не является панацеей от всех проблем, а подталкивает к более осязаемому использованию проектной деятельности в социально-культурной сфере с целью получения экономической эффективности» [1, 38]. Государство, применяя организационно-экономические методы, использует принадлежащую ему собственность для производства в культуре социально значимых и общественный благ и тем самым реализует право государственной собственности.

Согласно «Основам законодательства РФ о культуре» в Российской Федерации допускаются «все формы собственности на культурные ценности, здания, сооружения, имущественные комплексы, оборудование и другое имущество культурного назначения» [3, 53]. Частная собственность в отрасли культуры существует в форме частных коллекций культурных благ (книг, картин, кинофильмов и др.) и архивов граждан, имущества частных предприятий культуры, фондов и общественных организаций, интеллектуальной собственности. В частной собственности граждан и организаций находятся объекты культурного наследия (памятники) – усадьбы, особняки, объекты религиозного назначения, живописи, скульптуры и т.д.

Экономические условия развития частной собственности формируются в течение длительного периода. В культуре этот процесс затруднен тем, что здесь немногие направления деятельности могут быть рентабельными, развиваться без внешней финансовой поддержки и «плодоносить» крупными капиталами и крупной частной собственностью. Это особенно сложно в современных условиях российской экономики, когда уровень доходов населения позволяет удовлетворять, главным образом, физиологические потребности. А потребление культурных благ в «рационе» граждан становится эпизодическим. Частная собственность развивается, главным образом, в тех областях культуры, где производятся блага с высоким уровнем исключаемости и конкурентности.

В культуре даже прибыльные организации, занявшие свою нишу на рынке, опираются на диверсифицированную структуру, в которой производство культурной продукции является одним из направлений. Для становления бизнеса, связанного с культурой, часто используется перекрестное финансирование, означающее, что доходы, полученные компанией от одних видов деятельности, направляются на субсидирование других видов деятельности компании, например, от торговых или банковских услуг к культурным услугам.

Частная собственность – формирующийся сектор российского рынка продуктов культуры. К свидетельствам этого этапа первоначального накопления частного капитала следует отнести: отсутствие крупных (даже по меркам отечественного бизнеса) предприятий, незначительное число торговых марок, отсутствие брэндов, крупных состояний, сформированных на рынке культуры, слабое участие в международных культурных проектах.

Одно из направлений реформирования отношений собственности в РФ – ее передел, т.е. смена субъектов собственности.

На наш взгляд, учитывая социальную значимость культуры и особую роль в ней государства, приватизацию организаций культуры рассматривают не как способ ухода государства из отрасли, а как возможность привлечения в нее дополнительных финансовых источников в виде частных капиталов. Экономические отношения приняли всеобщую товарно-денежную форму, и включение в них культурных объектов – только вопрос времени.

В заключении сделаем ряд выводов, которые можно в совокупности интерпретировать следующим образом:

исключающий характер отношений собственности лежит в основе специфики (определения) прав собственности, ее субъекта и объекта, а также экономического использования собственности, предполагающего ее переход от менее эффективного собственника к более эффективному; в РФ допускаются все формы собственности на объекты культуры. На российском рынке культуры самыми крупными собственниками являются государство и муниципалитеты; статус бюджетного учреждения как организации-несобственника позволяет государству регулировать производство социально значимых благ культуры: определять их объем, качество, условия производства и контроль за ним; необходимость гармонизации собственности и формирования множественности ее форм обусловили процесс передела собственности, происходящий с начала 90-х годов; приватизация государственных и муниципальных организаций культуры до сих пор не стала заметным явлением по ряду причин организационного, экономического и социального характера; ряд объектов в культуре находится в особых режимах собственности. Помимо интеллектуальной собственности, к таким объектам относятся культурное наследие народов РФ (памятники); процесс юридического оформления приватизации объектов культурного наследия вступил в завершающую стадию: приватизация муниципальных ОКН разрешена законом «о приватизации государственных и муниципальных организаций», приватизация федеральных памятников отложена на определенный срок; социальная роль культуры, общественный характер производимых в отрасли благ означали, что при определении критериев эффективности использования собственности на объекты культуры необходимо исходить прежде всего из достижения социальных целей – гуманизации общества, самореализации личности, создания и сохранения культурных ценностей, ставя все же экономические цели во второй ряд.

Список литературы

1. Грибкова, Г.И. Экономическая эффективность и социальная значимость проектной деятельности в социально-культурной сфере // Сборник научных статей по итогам международной научно-практической конференции. НОУ ДПО «Санкт-Петербургский Институт Проектного Менеджмента». - Санкт-Петербург, 2014. - С. 37-39.
2. Макушева, О.Н. Культура как вторая природа / О.Н. Макушева // Актуальные вопросы экономики, управления и права: сборник научных трудов (ежегодник). – 2012. – № 3. – С. 83–87.
3. Ситнова, И.В. Институциональные изменения в современной России: активистско-деятельностный подход. Монография. - М.: Перспектива, 2012. - 172 с.
4. Чарная, И.В. Введение в экономику культуры. – М.: МГУКИ, 2006. – 126 с.

ПЕРЕДОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ГОРОДОВ И СИСТЕМ ГОРОДСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Соловьева И.А.

Волгоградский государственный университет, г.Волгоград

Один из наиболее ярких примеров инновационных подходов в области управления городским развитием - концепция «умного города» (smart city). Возникает новое представление о будущем городов как комплексов

информационных сетей, в непрерывном режиме генерирующих новые данные, которые используются для контроля, оценки и принятия решений относительно различных подсистем функционирования города.

Идея «умных городов» неоднократно подвергалась критике за чрезмерный техноцентризм, неолиберальную идеологию и высокие риски потери контроля над информационными сетями. Следует отметить, что большинство критических замечаний адресуется все же радикальным и подчас экстравагантным версиям концепции «умного города», в которых город представляется как управляемая компьютерами огромная информационная сеть, полностью контролирующая городскую жизнь и не требующая как органов власти, так и политиков. Кроме того, критицизм в отношении концепции «умных городов» вызван и тем обстоятельством, что в ее продвижении заинтересованы высокотехнологичные транснациональные корпорации (IBM, Cisco и Siemens), продвигающие свои программные продукты и платформы, и стремящиеся в первую очередь к максимизации прибыли, а не повышению эффективности управления городами.

Концепция «умных городов» характеризуется идеализацией, вульгаризацией и даже демонизацией, что характеризует высокую сложность этого явления и многообразие конкретных форм его проявления.

«Умные города» некорректно связывать только с искусственно создаваемыми «с чистого листа» супертехнологичными городами (например, Масдар в ОАЭ, Сонгдо в Южной Корее или PlanIT Valley в Португалии). На территории таких «городов-суперкомпьютеров» размещено огромное количество датчиков для сбора разнообразной информации (например, об использовании воды, тепла и других ресурсов, утилизации отходов и транспортных потоках, выбросах загрязняющих веществ и т.д.). Эта информация будет обрабатываться единой городской операционной системой посредством так называемых «облачных» вычислений. Такие города в большей степени являются символами технологической успешности своих стран и инструментом привлечения инвесторов и профессионалов [1]. Например, португальский город PlanIT Valley строился с целью стать европейским аналогом американской Кремниевой долины и, соответственно, местом базирования ведущих IT-корпораций и лучших специалистов в информационных технологиях. Подчеркнем, что такие грандиозные проекты - лишь одно из практических воплощений концепции «умных городов», хотя и наиболее заметное.

Другой формой реализации идеи «умного города» является интеграция соответствующих инструментов и политик в уже сложившиеся системы управления экономическими и социальными процессами различных городов.

В этом, более реалистичном представлении умный город выступает моделью повышения эффективности управления городским хозяйством на основе технологий сбора и обработки больших объемов данных (big data). Такую модель городского развития можно назвать управлением, основанным на данных (data-driven administration). Умный город в такой трактовке - это реально существующий город, но управляемый более рационально, на научной основе и, как следствие, деполитизированный. Минимизация роли человеческого фактора политиков и чиновников в управлении городом является крайне важным результатом практического внедрения концепции «умных городов».

Безусловно, проекты строительства новых «умных» городов с нуля исчисляются единицами и требуют колоссальных капиталовложений, поэтому, задавая наивысший уровень, они не могут рассматриваться в качестве ориентира для большинства реальных городов и даже в долгосрочной перспективе не станут массовой практикой стратегического планирования и управления муниципальными образованиями. Внедрение отдельных технологий, подходов, элементов концепции «умных городов» в реальную практику управления городским развитием - гораздо более реалистичный сценарий. Но и в этом случае существует целый ряд проблем. В частности, очевидны существенные затруднения с интеграцией отдельных компонентов «умного» развития в исторически сложившиеся, не всегда высокоэффективные, часто противоречивые модели городского управления и организации городского пространства. Поэтому внедрение «умной» городской политики и идеологии в обычных городах требует фундаментальных и прикладных исследований, а также анализа практического опыта реализации подобных проектов. Кроме того, важно признать, что «умные» города представляют собой внутренне разнообразное, дифференцированное явление, многообразные конкретные формы которого зависят от сочетания природных, социальных, хозяйственных факторов, от масштаба и структуры, исторической обусловленности и т.д. [1, 2]. В частности, модели «умных» городов, адекватные для мегаполисов, вряд ли могут быть применены в средних и, тем более, малых городах. Кроме того, независимо от содержания термина «умный», очевидно, что разные районы «умного» города будут «умны» неодинаково, отражая его внутреннюю неоднородность (гетерогенность).

Информационно-коммуникационные технологии уже играют и будут играть все более важную роль в управлении городами, а также в социальных и хозяйственных процессах повседневной городской жизни [1, 2]. В средне- или долгосрочной перспективе основой городской инфраструктуры станет «цифровая кожа», которую образуют миллиарды датчиков для сбора данных, сетевые узлы, коммуникационные устройства и посты контроля

и анализа данных, связанные с серверами. «Цифровая кожа» города свяжет всех его стейкхолдеров (субъектов, вовлеченных в городское развитие), в том числе различные группы населения, бизнес, некоммерческие организации, органы государственной власти и местного самоуправления. «Цифровая кожа» города, таким образом, предполагает массовое внедрение в городскую среду датчиков, а также повсеместное использование высокоскоростной широкополосной связи и доступа в Интернет.

«Умный» подход к управлению городом в значительной степени является средством повышения степени вовлеченности и участия городского населения в развитии города. Речь идет о привлечении горожан к управлению через информационно-технологические платформы, обеспечивающие массовое участие в принятии стратегически значимых решений. Кроме того, имеется в виду повышение уровня открытости государственных учреждений, расширение доступной информации и сервисов обратной связи. Общегородские сервисы становятся более интерактивными, не только предоставляя информацию о событиях городской жизни, но и давая возможность пользователям (отдельным индивидам, организациям, сообществам) коммуницировать друг с другом и с представителями городской власти и депутатского корпуса, обеспечивая открытость, готовность к диалогу и нацеленность на конструктивное сотрудничество. Формы коммуникаций могут быть различными: комментарии, дискуссии в форумах или блогах, персональная коммуникация и т.д.

Многие теоретики идеи «умных городов» и «цифровой кожи» предполагают (в более или менее явной форме), что новые информационные технологии приведут к выравниванию уровня развития городов, открыв новые огромные возможности для всех муниципальных образований. Эти представления исходят из концепции «плоского мира», основанной на том, что Интернет и IT-технологии снижают значение расстояния и тем самым уравнивают всех игроков на любых рынках в любой части мира. Однако практикой территориального развития эти идеи не подтверждаются (возможно, они подтвердятся в будущем). Пока что пространственная структура экономики подавляющего большинства стран гораздо более дифференцирована, чем когда-либо в другие исторические периоды, при этом местоположение продолжает играть существенное значение в производительности и инновационности [1, 2]. Безусловно, «цифровая кожа» может реально повысить эффективность управления городами, способствуя повышению уровня жизни их населения и темпам их социально-экономического развития. Цифровая революция не меняет в корне ситуации глубокого неравенства городов мира, но позволяет усовершенствовать практику стратегического управления их развитием, что следует признать немаловажным для решения задач модернизации экономики. Вместе с тем, более развитые города, очевидно, смогут извлечь гораздо большие выгоды из внедрения «умных» систем управления и цифровой инфраструктуры, поэтому на расстановку сил в международной конкуренции городов данная концепция повлияет незначительно.

Список литературы

1. Фролов Д.П. Маркетинговая парадигма стратегического территориального менеджмента / Д.П. Фролов, В.А. Шишков // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2013. – № 2. – С. 84-98.
2. Фролов Д.П. Теоретические основы устойчивого пространственного развития регионов Южного федерального округа / Д.П. Фролов, В.С. Трубина, Р.С. Мирзоев // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – № 31. – С. 27-36.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕДИАИНДУСТРИИ

Бирюков В.А.

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова

Бизнес-модель медийного бизнеса постепенно меняется: от производства и продажи печатного продукта к производству контента и его распространению всеми возможными способами через разнообразные носители [1].

Характерные черты медиаиндустрии в будущем [2, 3]:

- Потребители контента самостоятельно решают, исходя из своих потребностей, какой из медиапродуктов выбрать в то или иное время.
- Бренд – основа медийного бизнеса и его величайшая ценность.
- Изменяются источники доходов под воздействием:
 - меняющихся характеристик потребления медиа,
 - изменений в технологиях,

- изменений в каналах распространения медиа (потенциальная фрагментация медиа),
- изменений в демографических и социально-экономических условиях (стремление охватить потребителя).

• Новые технологии – залог лидерства на рынке и возможность удовлетворить растущие запросы потребителей.

• Настоящий прорыв в следующем десятилетии совершат не медиаорганизации, а люди – творческие и предприимчивые авантюристы, преобразующие мировую экономику: разработчики, конструкторы, маркетологи, продавцы, бизнес-аналитики, руководители проектов, бухгалтеры, юристы и другие профессионалы, разбросанные по всему миру, устанавливающие связи и начинающие работать из любой точки, чтобы создавать бизнес и решать проблемы повсюду.

Главные тенденции, к которым стремится современная медиасфера [1-3]:

- Пользователи будут всегда онлайн и качество связи высокое.
- Пользователи будут воспринимать мир как реальность, насыщенную цифровыми технологиями.
- Пользователи изменятся под воздействием изменений в:

- технологиях,
- каналах распространения медийного продукта,
- демографических и социально-экономических условиях.

- Пользователи страдают от переизбытка информации, они нуждаются в ее фильтрации.
- Крупные медиаорганизации будут обслуживать своих потребителей в режиме реального времени.
- Реклама станет контекстной, границы между контентом и рекламой практически исчезнут.

• Тенденция уменьшения форматов печатных медиа – от широкополосного до таблоида – вынуждает издателей тщательно планировать все изменения и придавать огромное значение новым стратегиям в распространении и определении рекламных тарифов.

• Зарождается новая эпоха запуска нацеленных на определенную аудиторию печатных медиа (targeted newspapers), печатных медиа по особому заказу (tailored newspapers), в дополнение к существующим.

• В странах, где широко распространен широкополосный доступ в интернет медиа организации смогли привлечь большие аудитории к цифровым проектам и заработать существенные прибыли с помощью цифровых платформ.

• Медиаорганизации становятся мультимедийными конгломератами и продают мультимедийные продукты.

• Мобильные телефоны становятся конкурентоспособными платформами для распространения контента цифровых медиа.

- Видео быстро становится очень важным, если не доминирующим сетевым контентом.

На поведение потребителей будут сильно влиять новые технологии, которых пока нет на рынке. Считаем, что это будет легкая и гибкая электронная бумага с беспроводным доступом, различных размеров. Новые технологии окажут большое влияние как на печатные, так и на существующие сегодня цифровые платформы.

До 2020 года на потребителей сойдет лавина информации (возможно, сомнительной достоверности и актуальности) из всевозможных источников [2]. Потребители могут разочароваться в поисковых системах, поскольку они сортируют результаты поиска в зависимости от того, сколько им было заплачено за место в рейтинге. Само по себе обилие имеющейся информации будет все больше затруднять поиск. В этих условиях потребители естественным образом потянутся к бренду, которому они более всего доверяют, который им знаком лучше, чем другие.

Такой огромный актив в форме бренда – отличная основа для развития бизнеса и его превращению к 2020 году в мультимедийный. Это позволит использовать силу бренда многими способами.

Характеристики потребителя медиаконтента будущего [1-3]:

- Сильная лояльность бренду,
- Бренд, который они выбирают, соответствует окружающей их социальной реальности,
- Отсутствие времени на поиск, именно бренд отбирает и редактирует для него информацию, предлагает и предвосхищает его запросы.

Будущее – за локальным контентом. Новое определение локальности требует новых локальных медиастратегий.

Характеристики медиаконтента будущего[1-3]:

- Подготовленный потребителями контент.
- Агрегирование и поиск контента.
- Повсеместность и мобильность.

- Осведомленность об окружающей среде.
- Конвергенция и дивергенция.
- Не сами технологии, а взаимодействие с ними занимают центральное место.
- Информационные технологии исчезают и становятся частью повседневной жизни:

- Мобильные телефоны.
- Цифровые камеры.
- MP3-плееры.

• Интеллектуальные устройства должны знать окружающую их среду, чтобы выполнять свои интеллектуальные функции.

- Адаптация к месту и положению, в котором находится пользователь.
- Медийная система будет знать о намерениях и положении пользователя.
- Сервисы ранее различных медийных каналов становятся все более и более похожими друг на друга.
- Устройства потребления медиа продукта сливаются воедино
- Медийные организации будут ориентироваться на широкий спектр интересов потребителей и характеристик устройств.

В результате этого произойдет:

- Дивергенция медийных предложений.
- Появление нишевых продуктов.
- Персонализация.
- Фрагментация медийного пространства.

Ключевые долгосрочные тенденции развития российского медиарынка заключаются в следующем [2]:

- Внедрение широкополосного и беспроводного интернета с технологиями 4G.
- Распространение цифровых технологий печати и доставки контента.
- Развитие мобильной связи и превращение мобильных устройств в персонифицированные медианосители.
- Развитие цифрового, спутникового телевидения.
- Развитие новых электронных носителей контента – электронная бумага и др.
- Изменение в модели медиапотребления населения под влиянием описанных выше технологий.
- Быстрый рост директ-маркетинговых приемов работы издателей с населением.
- Рост доли рынка, закрепленной за медийными брендами, которые распространяются через мультимедийные, а не мономедийные продукты.

• Из издателей печатных медиа будет вырастать новое поколение поставщиков контента, создаваемого распространяемого одними и теми же командами на всех видах медиаплатформ.

- Нарастание динамики слияний и поглощений в медиандустрии.

Российский рынок будет в большей степени развиваться и расширяться за счет новых медиа (интернет, мобильные, цифровые и пр.) – нежели чем традиционных.

Использование цифровых, мобильных каналов распространения, что обусловлено снижением объёмов печатных медиа. Новый стандарт 4G мобильной связи, интернет, кабельное телевидение – вот неполный перечень изменений в распространении информационного продукта в дополнении к существующим каналам.

Несомненно, определяющей тенденцией будет завершение перехода на цифровой способ передачи информации, широкое распространение «цифровой» бумаги и, возможно, других технологических инноваций, которые сегодня находятся только на стадии разработки. Несомненно, это окажет влияние на снижение тиражей изданий, представленных на вискозной бумаге.

Произойдет перестройка работы традиционных редакций: общий режим работы для онлайн. Выпуск печатного номера будет как суточный или дневной выпуск-ревью. Развитие различных мультимедийных форматов: видео, флэш, фото и слайдшоу, звуковые новости, инфографика, реконструкции и др. Характерна ориентация корреспондентов на работу в мультимедийных форматах, приход крупных рекламных бюджетов в интернет-версии, широкое использование инструментов и возможностей интернета для рекламодателя.

Еще одним новшеством станет разработка и естественное формирование правил работы с пользовательским контентом (User-generated content (UGC)), использование этих возможностей как часть регулярного бизнеса, определение отношений между издателем и пользователем.

Ноу-хау станет появление единого универсального носителя информации, электронного устройства с гибким сворачивающимся монитором или проекцией любого задаваемого масштаба, который способен быть

одновременно компьютером, телефоном, телевизором, идентификатором, камерой, платежным средством и др. Как следствие – необходимость подготовки информации адекватного формата.

Также характерно появление и развитие мультимедийных редакционных систем. Системы управления веб-сайтами Content Management System (CMS) приобретают черты редакционных систем, т.е. в них появляется возможность описывать тех. процессы подготовки редакционных материалов в т.ч. подготовленные «читателями» сайтов web 2.0 технологии.

Еще одной особенностью будущего станет зарождение и дальнейшее развитие новых технологий работы с информацией: knowledge management (управление знаниями), семантические цепи и анализ контента.

Список литературы

1. Бирюков В.А. Бизнес-модели СМИ в условиях трансформации медиаиндустрии // Сборник научных трудов по итогам II между-народной научно-практической конференции «Отечественная наука в эпоху изменений: постулаты прошлого и теории нового времени». г. Екатеринбург, 12-13 сентября 2014 г. (сборник со статьями). – Екатеринбург: Национальная ассоциация ученых. – №2. Часть I. – 2014. – С. 95 – 98.
2. Борисова С.Г., Бирюков В.А. Трансформация медиаиндустрии в условиях информационно-сетевой экономики // Известия высших учебных заведений: Проблемы полиграфии и издательского дела. – М.: МГУП им. Ивана Федорова. – 2014. – № 4. – С. 122 – 130.
3. Бирюков В.А. Влияние конвергенции экономики внимания и медиаиндустрии на стратегию развития медиабизнеса // Полиграфист. В помощь руководителю и главному бухгалтеру. – М.: ЗАО Компания «Димитрейд График Групп». – 2014. – № 3 (65). – С. 31 – 42.

ПЕРСПЕКТИВЫ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА: АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Бабкин М.М.

Волгоградский государственный университет, г.Волгоград

Информационный вектор поддержки инновационной модернизации на региональном уровне связан с содействием развитию коммуникаций в области высоких технологий и распространению достоверной информации об их преимуществах и объективных рисках. Такие передовые технологии, как нано- или биотехнологии, характеризуются значительным улучшением функциональных и потребительских свойств продукции, производимой на их основе, но также определенными рисками, обусловленными недостатком исследований их отложенных эффектов. В этой связи для массового вывода на потребительский рынок высокотехнологичных товаров требуется достаточно высокий уровень лояльности населения к передовым технологиям. Региональные органы власти могут инициировать широкое обсуждение передовых технологий в местных СМИ, школах, вузах и др.

Как показывает анализ зарубежного опыта, перспективным является внедрение службы поддержки инновационного бизнеса в регионе и формирование единого пакета информации для стартаперов о доступных формах господдержки.

Кроме того, органам власти региона важно своевременно и четко выявлять потребности производственных и инфраструктурных отраслей наукоемкой промышленности, в том числе при участии соответствующих отраслевых ассоциаций федерального уровня. Ключевая функция региональных властей состоит в налаживании коммуникации основных стейкхолдеров (заинтересованных групп субъектов) новой индустриализации, обеспечении их быстрого и эффективного взаимодействия с государственными органами, продвижения бренда региона как центра высоких технологий на федеральном и международном рынках.

В ходе государственного регулирования высокотехнологичной индустриализации на региональном уровне следует учитывать, что био- и нанотехнологические фирмы несколько отличаются от субъектов инновационного бизнеса в традиционных отраслях. В частности, нано- и биоконпании испытывают гораздо более сильную зависимость от научно-исследовательских структур (НИИ, контрольно-аналитические лаборатории, центры коллективного пользования и т.д.) и государства. Кроме того, сама природа прогрессивных технологий выражается в повышенном регулировании и, особенно, стандартизации, требуя специализированных навыков и предполагая высокий уровень формализации и секретности деятельности. В результате био- и

нанотехнологические фирмы в значительной степени изолированы друг от друга, а их кооперация затрудняется необходимостью сохранения коммерческой тайны ведущихся разработок и проектов. Именно с этим связаны проблемы создания кластеров новых технологий как в регионах России, так и в зарубежных странах.

Формирование центрального офиса кластера в регионе не означает автоматического привлечения малых инновационных предприятий и крупных промышленных фирм для реализации совместных проектов. Парадокс заключается в том, что именно такие крупные совместные проекты наиболее привлекательны для инвесторов и государства (с позиций осуществления государственно-частного партнерства), поэтому кооперация nano- и биотехнологических фирм объективно необходима для их конкурентного успеха. Вместе с тем, опыт кластерных инициатив показывает, что объединение высокотехнологических компаний в кластеры наиболее эффективно и оптимально вокруг ведущего регионального университета. Университет играет центральную роль в инновационной системе региона как генератор знаний и инноваций, поставщик высококвалифицированных кадров и источник новых фирм (стартапов, учреждаемых выпускниками вуза). В этой связи крайне негативной является российская тенденция конкуренции вузов на образовательном рынке региона, которая деструктивно сказывается на перспективах создания кластеров и, в целом, на обеспечении секторно-сбалансированного развития экономики региона.

Главной задачей региональных органов власти является поддержка формирования сетевого взаимодействия высокотехнологических отраслей промышленности, что обеспечит минимизацию издержек обмена информацией, разделения компетенций и развитием стартапов. Результатом станет активизация внедрения новых технологий (nano-, био- и др.) в традиционные отрасли промышленности и становление новых отраслей.

Региональные органы власти также ответственны за стимулирование роста высокотехнологических производственных фирм за счет стратегического планирования в области высоких технологий, снижения административных барьеров и налаживания сотрудничества между наукоемким бизнесом и властью региона, что в перспективе может стать основой развития проектов государственно-частного партнерства в области высокотехнологической промышленности.

Региональные органы власти также могут способствовать коммерциализации результатов НИОКР научно-исследовательских институтов и вузов региона, в частности посредством формирования рабочих технологических групп, в которых объединяются ученые, изобретатели, представители промышленного бизнеса, маркетологи, эксперты, местные СМИ, сотрудники профильных административных структур. Такие рабочие технологические группы могли бы стать гибкими коммуникационными площадками кооперации различных субъектов (стейкхолдеров) инновационного процесса, позволив им соотносить свои интересы, ожидания и направления деятельности, при этом обеспечивая необходимую оперативность решения различных проблем коммерциализации инноваций.

Еще одной значимой проблемой развития новых высокотехнологических индустрий является дефицит контактов и коммуникаций стартаперов (представителей малого инновационного бизнеса) и органов власти на местном и региональном уровнях. Наукоемкий бизнес имеет достаточно типичные проблемы и потребности в отношении сотрудничества с государственными структурами. К ним относятся: аренда производственных помещений, получение кредитов на развитие, участие в государственных проектах и конкурсах госзакупок и т.д. Не менее, а, возможно, и еще более важными являются проблемы маркетинга, особенно рекламы и продвижения региональных фирм и отраслей промышленности в национальном масштабе и за рубежом, что невозможно в целом без стратегии маркетинга региона.

Кроме того, региональные органы власти должны активнее поддерживать создание ассоциаций и иных форм объединения предприятий высокотехнологических отраслей. Такие инновационные ассоциации могут, например, привлекать местных поставщиков для снижения своих затрат, делиться информацией о поставщиках и потенциальных потребителях и др. К участию в этих ассоциациях целесообразно привлекать и организации научно-образовательной сферы, как для непосредственного создания инновационной продукции, так и для обучения персонала необходимым в высокотехнологическом производственном бизнесе компетенциям. Целесообразной является поддержка ориентированных на практику учебных курсов для стартаперов, которые позволят повысить эффективность создания бизнеса и развить экономические навыки. Такие курсы могут быть связаны с корпоративным управлением, управлением малым бизнесом, финансами, риск-менеджментом, международным маркетингом, ведением переговоров, упаковкой и сервисом, логистикой и т.д.

Особое значение имеет лоббирование интересов высокотехнологического бизнеса региона на федеральном уровне. Это предполагает, во-первых, предоставление федеральным органам власти четко структурированной и детализированной информации о потенциальных и реальных проектах в сфере высоких технологий, что требует наличия карты и стратегии развития новых технологий и модернизации промышленности региона. Во-вторых, важно координировать работу по участию в федеральных инновационных проектах, привлекать к размещению в

регионе офисов различных институтов развития и наукоемких корпораций. В-третьих, целесообразно активное взаимодействие с российскими органами управления транснациональных корпораций с целью их привлечения для размещения своего бизнеса на территории региона.

При этом крайне значимой представляется компетентность органов власти на региональном и местном уровне в области современной науки и новых технологий, а также механизмов и институтов их регулирования. Работники специализированных структур региональных администраций или правительств (отделы, департаменты, комитеты по инновациям и инвестициям, стратегическому планированию и т.д.) должны регулярно проходить повышение квалификации в сфере высоких технологий, быть в курсе событий и тенденций научной жизни, особенно в ее передовых областях, а также детально разбираться в специфике законодательной базы построения инновационных систем на региональном мезоуровне. В противном случае именно недостаток компетенций может стать барьером взаимодействия бизнеса и власти в наукоемкой сфере.

ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Хорохонов Д.Ю.

Министерство экономического развития Российской Федерации

Федеральным законодательством органы управления муниципальных образований, которые представляют собой основу административно-территориального деления страны, наделены широким кругом полномочий для самостоятельного функционирования и развития. Однако в современных условиях органы управления столкнулись с рядом проблем, связанных с неудовлетворительным состоянием местных бюджетов, значительным дефицитом финансовых и материальных ресурсов. Это значительно ограничивает возможности администраций влиять на процессы социально-экономического развития территории и, в конечном итоге, сдерживает реализацию одного из важнейших положений Конституции Российской Федерации – обеспечение достойной жизни и свободного развития жителей городов и районов страны.

Стратегия и социально-экономическая политика решения этих важнейших народнохозяйственных проблем определены в документах Правительства Российской Федерации, однако их реализация требует коренного совершенствования управления развитием территориально-экономических систем, разработки научно-практических рекомендаций, необходимых исполнительным и представительным органам публичного власти в их практической деятельности.

Важнейшим условием эффективного воздействия субъекта управления на объект является понимание сущности последнего. В современных условиях ресурсный потенциал территории, который предопределяет перспективы ее развития, целесообразно рассматривать в широком и узком смыслах.

Применимо к муниципальным образованиям, ресурсный потенциал в широком смысле сформирован всеми видами ресурсов, принадлежащих всем субъектам хозяйствования на территории данного муниципального образования, независимо от их формы собственности. В узком смысле – это все виды ресурсов, которыми органы муниципальной власти владеют и распоряжаются.

Соответственно в отношении первого вида ресурсов органы местного самоуправления используют методы опосредованного (косвенного) управленческого воздействия, в отношении второго вида – методы прямого (непосредственного) воздействия.

В свою очередь, среди всей совокупности муниципальных ресурсов второго вида целесообразно выделять следующие группы: муниципальные ресурсы, формирующие экономическую основу местного самоуправления; муниципальные ресурсы совместного ведения, включающие ресурсы государственного сектора, находящиеся в совместном ведении органов местного самоуправления и органов государственной власти, и ресурсы частного сектора, необходимые для решения вопросов местного значения.

Расширение представления о ресурсном потенциале территории позволяет сделать вывод о необходимости трансформации механизма управления его развитием. Причем существенные изменения происходят как в объекте, так и в субъекте управления. К основным преобразованиям можно отнести следующие.

В структуре субъектов управления развитием ресурсного потенциала целесообразно выделять представителей органов публичной власти, частного сектора экономики и общественных объединений. Необходимость сотрудничества и установления партнерских отношений с хозяйствующими субъектами обусловлена продолжающимся развитием института частной собственности. В условиях развития

конструктивного диалога в системе «власть-бизнес-общество» к решению задач эффективного использования ресурсов территории следует привлекать и представителей гражданского общества, на уровне органов управления территорией обеспечивая осуществление открытых и широких дискуссий. Безусловно, эффективность реализации коллегиально принятых решений существенно возрастает. В настоящее время в большинстве территориально-экономических систем коллегиальные органы, сформированные представителями органов публичной власти, общественных объединений, хозяйствующих субъектов и объединений предпринимателей активно привлекаются к обсуждению не только обозначенной проблемы, но и в целом к принятию решений относительно перспектив развития территорий.

Состав объектов управления развитием потенциала территорий также требует переосмысления. Данный потенциал представляет собой совокупность возможностей использования не только материальных и финансовых ресурсов, но и нематериальных ресурсов социально-экономического развития. Иными словами, взамен традиционного следует применять расширенный подход к классификации объектов управления.

К материальным ресурсам необходимо отнести, прежде всего, природные и капитальные ресурсы, материальные запасы и средства производства. В совокупности финансовых ресурсов территории целесообразно выделять группы частных и публичных (государственных и муниципальных) финансов.

Важнейшими нематериальными ресурсами социально-экономического развития муниципальных образований являются информационные, правовые, организационно-управленческие, духовно-нравственные, интеллектуальные ресурсы, а также предпринимательские способности населения и возможности инновационной деятельности.

Пересмотр структуры объекта управления побуждает уточнить современные факторы его эффективного развития. В условиях интенсивного становления и укрепления теории и практики успешного менеджмента в организациях частного сектора экономики представляется целесообразным адаптация и использование передовых инструментов управления частными компаниями в органах публичной власти и, в частности, местного самоуправления.

Так, к ключевым современным факторам эффективного развития территориально-экономических систем следует отнести внедрение современных информационных технологий в процесс управления; совершенствование базы данных и системы мониторинга состояния ресурсов, обеспечение доступности к ним малого и среднего предпринимательства; развитие интеллектуального потенциала управления муниципальным образованием; внедрение концепции самообучающегося муниципального образования, развитие эмоционального интеллекта в коллективах, формирование условий для возникновения внутренней мотивации сотрудников, использование принципов управления взаимоотношениями с заинтересованными сторонами (Stakeholders Relationships Management).

К числу мероприятий, способствующих информатизации процесса управления развитием ресурсного потенциала муниципальных образований необходимо отнести сопровождение процесса принятия управленческих решений, касающихся развития ресурсного потенциала муниципальных образований, специализированными информационными технологиями; использование *www*-информационных технологий в процессе управления развитием ресурсного потенциала муниципальных образований (подключение персональных компьютеров ответственных лиц к сети Интернет, создание официального сайта органа местного самоуправления, содержащего вкладку «ресурсный потенциал муниципального образования»); обеспечение на региональном уровне муниципальных образований подробной географической информацией о состоянии минерально-сырьевого комплекса территории.

Структура интеллектуального потенциала управления административно-территориальными образованиями, в частности, муниципальными образованиями, может быть изображена в виде пирамиды, на верхнем уровне которой находится потенциал менеджеров, работающих в органах государственного и муниципального управления. Средний уровень представлен менеджментом организаций, формирующих частный сектор экономики. На нижнем уровне пирамиды изображены не только индивидуальные предприниматели, занятые «сами у себя», но и операционные работники предприятий, которые, по сути, являются менеджерами своего дела. Каждый из них имеет ясную цель деятельности и осознанно к ней движется, что является признаками организации. То есть в наиболее общем понимании, операционные работники представляют собой организацию «в одном лице». От качества управления в подобных организациях также зависит качество управления в территории в целом.

В свою очередь, ключевыми факторами формирования самообучающегося муниципального образования являются: организация стажировок, командировок в учебные центры, специализированные лаборатории и другие организации; обмен опытом с работниками органов местного самоуправления других муниципальных образований, в том числе, посредством социальных сетей в «Интернете»; обмен опытом между сотрудниками

структурных подразделений местной администрации; поощрение стремления сотрудников к обучению и самосовершенствованию; обеспечение активного участия не только муниципального менеджмента, но и операционных сотрудников в процессе принятия управленческих решений о развитии ресурсного потенциала муниципального образования; стирание бюрократических границ между структурными подразделениями местной администрации; материальное и моральное поощрение наставничества.

Следует обратить внимание на тот несомненный факт, что одновременное использование каждого из выявленных факторов обеспечивает синергетический эффект развития территории благодаря взаимному влиянию одного фактора на другой.

Пересмотр концепции управления развитием территориально-экономических систем влечет за собой трансформацию экономического механизма такого управления. К наиболее эффективным инструментам данного механизма следует отнести:

предоставление ресурсов на льготных условиях хозяйствующим субъектам, планирующим и гарантирующим высокую эффективность их использования;

предоставление средств бюджетной поддержки и налоговых льгот хозяйствующим субъектам, эффективно развивающим ресурсный потенциал территории;

поощрение сотрудников органов публичной власти за успешную реализацию мер, направленных на повышение эффективности развития ресурсного потенциала территории.

Решения о льготном предоставлении ресурсов целесообразно принимать на основе оценки вклада коммерческого проекта, предполагающего использование ресурсов, в развитие социально-экономической сферы. Такой подход должен прийти на смену устоявшейся практике принятия решений о предоставлении ресурсов хозяйствующим субъектам исходя из величины платежа в местный бюджет.

Бюджетная поддержка может быть оказана в виде субсидий, субвенций и кредитов субъектам предпринимательства, а также бюджетных инвестиций. Специфическим видом бюджетной поддержки может являться размещение государственного и муниципального заказа. В современных условиях органами местного самоуправления существенные льготы могут предоставляться не только по местному земельному налогу, но и, например, по единому налогу на вмененный доход, плательщиками которого являются предприятия малого бизнеса. При этом, к полномочиям органов государственной власти субъектов Российской Федерации отнесен гораздо более широкий инструментарий налогового стимулирования.

Таким образом, следует сделать вывод о том, что механизмы управления, взятые на вооружение успешными организациями частного сектора экономики, гораздо шире тех, что используются органами публичной власти, особенно на региональном и муниципальном уровнях.

Передовые компании, как крупные, так и мелкие уже давно развиваются в качестве самообучающихся организаций, повышают уровень интеллектуального потенциала управления и эмоционального интеллекта, развивают внутреннюю мотивацию сотрудников, а также используют в своей деятельности инструменты SRM-management.

Очевидно, что традиционные факторы развития территориально-экономических систем исчерпывают себя. Необходим поиск новых управленческих стимулов. Согласно анализу, проведенному Кристин Лагард – директором-распорядителем Международного валютного фонда, возможно ускорить экономический рост благодаря переходу от модели «Новая Посредственность» к модели «Новый Импульс», усовершенствовав экономическую политику и проводя структурные реформы.

Применение органами публичной власти перечисленных современных инструментов управления вполне способно создать тот самый «Новый Импульс» развития территориально-экономических систем.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМ ФОНДОМ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Соболева М.В.

Научный руководитель: Безпалов В.В. к.э.н., доцент кафедры ГиМУ
Московский государственный университет экономики, статистики, информатики, г.Москва

Зарубежные эксперты часто называют Российскую Федерацию самым большим «белым пятном» на карте мира. Именно так говорят об уровне информированности граждан как за рубежом, так и в самой России о ее городах и регионах, их социально-экономическом состоянии и возможных проблемах. Например, немногие

граждане интересуются сущностью экономических преобразований, проходящих последние 10-15 лет в России, а эти изменения привели к сильной дифференциации регионов и не последнюю роль в данном процессе сыграли такие факторы, как: неравномерная степень экономического развития; национальные, исторические особенности региональной политики, а так же климатические, географические, социально-культурные аспекты. Результатом этого стал дисбаланс регионов не только в финансово-экономическом аспекте, но и по другим направлениям, касающихся количества мигрантов, жителей, работающих по найму, туристов, внутренних и внешних инвесторов и т.д.. А именно из всего этого и складывается имидж региона, который влияет на инвестиционную привлекательность, инфраструктуру региона, политическую стабильность. Учитывая тенденцию к дифференциации, наиболее острым становится вопрос о формировании уникальных конкурентных преимуществ регионов. Каждый регион стремится распространить маркетинговую информацию среди потенциальных целевых рынков, создать наиболее благоприятные условия для привлечения капитала и инвестиций, повысить уровень жизни жителей, развивая инфраструктуру для бизнеса.

Не смотря на то, что из года в год предпринимаются попытки правительства разрабатывать и совершенствовать механизмы по повышению эффективности управления земельным фондом, на сегодняшний момент почти во всех субъектах Российской Федерации наблюдается тенденция к ухудшению состояния земель, снижается плодородность, растет процент самовольной застройки и захвата земель, земли используются не по целевому назначению, что не может не сказываться на социально-экономическом состоянии региона.

В настоящее время проблемы управления земельным фондом регионов находятся в центре научных публикаций, общественных дискуссий и мероприятий, связанных с формированием имиджа региона. Федеральное и ряд региональных правительств России всерьез озаботились улучшением имиджевых характеристик территории в контексте повышения инвестиционной привлекательности, исходя из того, что политические имиджи территории часто играют весьма значительную, подчас решающую, роль по вопросам социально-экономического развития субъектов Федерации.

Для наиболее полной оценки эффективности региональной системы управления, выявления проблем отраслей специализации и определения мер совершенствования системы управления земельным фондом региона потребовалось изучение и анализ работ Безпалова В.В., Осинцева Ю.В., Васильевой М.В.. В современных условиях руководители различных управляющих структур регионов сталкиваются с проблемами функционирования экономических субъектов в условиях жесткой конкуренции. Если небольшие частные компании уже успели приспособиться к функционированию в современных условиях рынка, то руководители региональных образований только в начале этого пути. Поэтому внедрение в практику методов, способствующих быстрому и позитивному развитию отраслей специализации региона сегодня достаточно актуальная тенденция. Развитие региона в целом напрямую зависит от развития отраслей специализации региона. В этой связи представляется возможным представить и рассмотреть отрасль сельского хозяйства Ставропольского края, предложить пути повышения эффективности управления земельным фондом Ставропольского края для развития сельскохозяйственной отрасли.

На современном этапе развития России и при сложившейся экономической ситуации в стране, появилась необходимость расширять отечественное производство продуктов питания, развивать сельское хозяйство в целом по стране. Но для этого нужно сфокусироваться на развитии сельского хозяйства в регионах. Ставропольский край – это регион, который необходимо изучать и уделять особое внимание сильным сторонам его экономики.

Ставропольский край входит в состав Северо-Кавказского федерального округа и Северо-Кавказского экономического района. Административным центром является город Ставрополь. Ставропольский край занимает 66,2 тыс. кв. км. Территории Российской Федерации. На этой территории проживает 2 799 904 человек, в том числе 1 169 789 человек сельского населения, что составляет 43,5 % [5]. Земельный фонд Ставропольского края образует земля, которая находится в пределах административных границ края, включая участки, покрытые водой и лесом. По состоянию на 1 января 2014 года общая площадь земель краевого земельного фонда составляет 6616 тыс. га [8].

В Российской Федерации государственный учет земель осуществляется по категориям земель и по земельным угодьям. Распределение земельного фонда Ставропольского края по категориям земель на 1 января 2014 года представляется следующим образом (Рисунок 1):

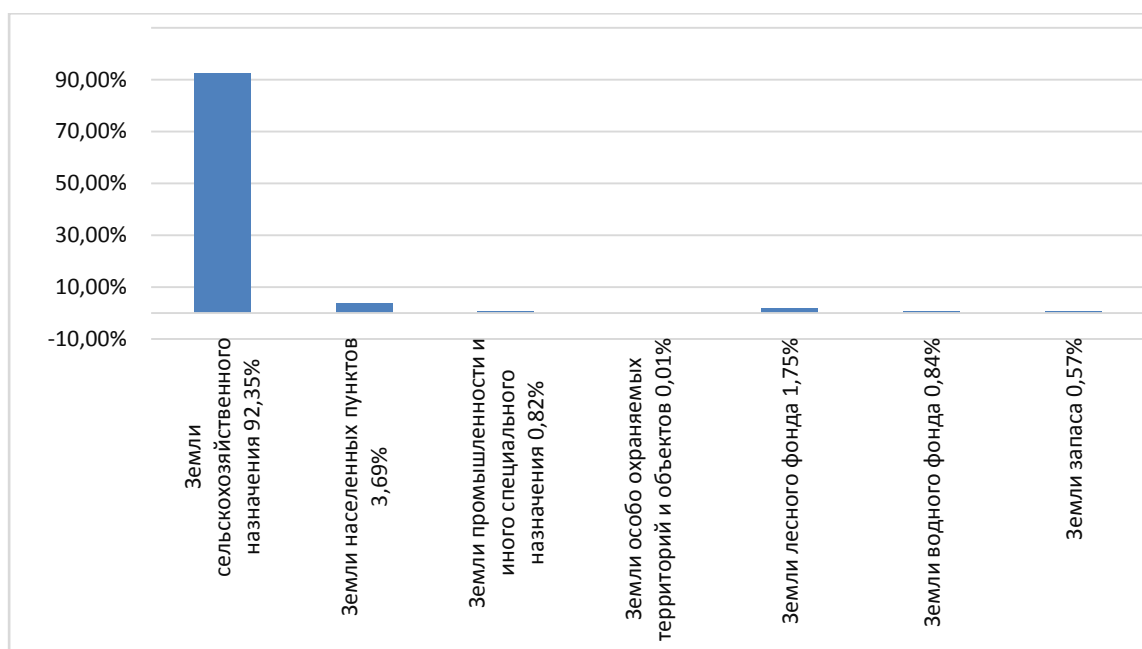


Рис.1.Распределение земельного фонда Ставропольского края по категориям земель на 1 января 2014 года

Преобладание земель сельскохозяйственного назначения обусловлено тем, что земли данной категории служат основным средством производства продуктов питания для населения края и близлежащий регионов. Общая площадь земель сельскохозяйственного назначения в Ставропольском крае по состоянию на 1 января 2014 года 6109,8 тыс. га. Для ведения сельского хозяйства и иных, связанных с ним, целей эти земли используют казахи общества; граждане, ведущие крестьянские хозяйства, личные подсобные хозяйства, животноводство, садоводство, огородничество; производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, хозяйственные товарищества и общества; некоммерческие организации; опытно-производственные, учебные подразделения научно-исследовательских организаций, образовательные и общеобразовательные учреждения. Все земли сельскохозяйственного назначения подразделяются на сельскохозяйственные и несельскохозяйственные угодья. Сельскохозяйственное угодье – это земельное угодье, которое систематически и напрямую используется для производства с/х продуктов. Несельскохозяйственные угодья – это земли, занятые внутрихозяйственными дорогами, лесными землями, коммуникациями, зданиями, строениями, сооружениями, которые используются для хранения, производства, переработки с/х продукции. По состоянию на 1 января 2014 года сельскохозяйственные угодья занимают 5786,9 тыс. га., что составляет 87,47% территории края. Это говорит о высокой сельскохозяйственной освоенности земельного фонда края. Более освоенным видом с/х угодий является пашня.

По состоянию на 1 января 2014 года на территории Ставропольского края числится 4370,6 тыс. га. Земель, находящихся в частной собственности граждан и юридических лиц. Из них 3978,1 тыс. га. Составляют земли, которые находятся в частной собственности граждан и 392,5 тыс. га. Земли, находящиеся в собственности юридических лиц. Остальные 2245,4 тыс. га. – это земли, находящиеся в государственной и муниципальной собственности [8].

Экономика Ставрополя имеет особо выраженную агропромышленную специализацию. В АПК Ставропольского края занято более четверти работающего населения, в том числе в сельском хозяйстве – 18,9%. В структуре ВРП (валового регионального продукта) на долю сельского хозяйства приходится 16,8% [6].

Продукции сельского хозяйства за январь 2015 года в хозяйствах всех категорий произведено на 4,3 млрд. рублей, что в сопоставимой оценке на 2,1% больше уровня января 2014 года. Это говорит о том, что происходит постепенное наращивание производства в связи с изменившимися экономическими условиями страны. Основу экономического развития АПК составляет растениеводство. На его долю приходится около 70% всей продукции сельского хозяйства. Растениеводство в основном представлено зерновыми культурами.

Если говорить о растениеводстве, то нельзя не затронуть такой сектор как животноводство. Животноводство представляется на Ставрополье такими отраслями как мясное и молочное животноводство, мясное и тонкорунное скотоводство, птицеводство, свиноводство. Лидером отрасли птицеводства является ЗАО «Ставропольский бройлер». В 2014 году фермерскими хозяйствами произведено продукции на сумму 19,1 млрд. руб., что в сопоставимой оценке на 8,1% больше, чем в 2013 году. Доля продукции растениеводства составляет

86,2% продукции, в животноводстве -13,8%. Удельный вес крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей в общекраевом производстве - 13,1%. Кто когда-либо был на Ставропольском крае знает, как ценятся вина и коньяк местного производства. В Ставропольском крае существует более 39 заводов по производству винодельческой продукции. Государство оказывает немалую поддержку сельскохозяйственной отрасли Ставропольского края. За прошлый год до сельхозтоваропроизводителей доведено 2 млрд. 125 млн. рублей или 96,16% от годового лимита [8].

Если говорить об уровне жизни населения в изменившихся экономических условиях, о ценах на продукцию, то, по официальной статистике, в декабре 2014 г. индекс цен производителей сельскохозяйственной продукции составил 101,4%, в том числе на продукцию растениеводства - 102,9%, на продукцию животноводства - 98,3%. В декабре 2014 года по сравнению с предыдущим месяцем индекс потребительских цен составил 101,6%, а в декабре 2013 г. – 100,6%. Стоимость минимального набора продуктов питания в среднем по краю в конце декабря 2014 года составила, в расчете на месяц 3044,4 рубля и возросла по сравнению с предыдущим месяцем на 3,5%, с уровнем на начало года - на 11,6%. Реально-располагаемые денежные доходы населения, доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен, в январе-ноябре 2014 г., по предварительной оценке, увеличились по сравнению с январем-ноябрём 2013 г. на 2,8%. Реальная заработная плата, скорректированная на рост цен, составила 102,9% к январю-ноябрю 2013 г [7].

Подводя итоги вышесказанного, можно сделать вывод о том, что основная роль земельного фонда региона и задача отрасли сельского хозяйства Ставропольского края – это обеспечение жителей Ставрополья и соседних регионов необходимым количеством экологически чистых продуктов питания собственного производства, эффективной работе предприятий в постоянно изменяющихся условиях. Важную роль также играет тот факт, что на предприятиях отрасли работает немалая часть населения. Это обеспечивает постоянную занятость местных жителей и поддержание доходов сельского населения. Важную роль играют организации малого и среднего предпринимательства, такие как крестьянские (фермерские) хозяйства. В 2014 году их численность составила 21288 единиц.

Ставрополье который год сохраняет позиции одного из самых крупных в России регионов, производящих высококачественные продукты питания и являющимся их поставщиком. Учитывая современное экономическое положение страны появляется перспектива расширения производств сельскохозяйственных культур. Все возможности товаропроизводителей по наращиванию объёмов производства различных культур не исчерпаны. Благополучие населения Ставропольского края и экономический рост в целом являются критериями прогресса экономики и общества. В общем объёме инвестиций в основной капитал больше 66% приходится на долю таких видов экономической деятельности: производство и распределение электроэнергии, сельское хозяйство, обрабатывающие производства. Муниципальные образования Ставропольского края обладают достаточным потенциалом для обеспечения высокого уровня производства и конкуренции. Если говорить в целом о регионе, то он обладает целым рядом преимуществ, которые и делают его конкурентоспособным и интересным для различных видов экономической деятельности: выгодное географическое положение, что создает уникальные рекреационные ресурсы, приносящие немалую часть инвестиций в регион; значительные минерально-сырьевые ресурсы, позволяющие налаживать необходимое производство; благоприятные условия для развития агропромышленного комплекса.

При всем своём великолепии Ставропольский край является абсолютно не привлекательным для современной молодежи. Еще учась в местных школах, мальчики и девочки мечтают о том, как они уедут в столицу или в другие крупные города для получения высшего образования. Возможно, это связано с тем, что заработные платы в регионе несравнимы со столичными, да и перспективы работать на периферии многих не устраивают. Это является одной из основных проблем для развития края в целом и управления земельным фондом края в частности. Решить эту задачу не так просто, но возможно, приложив колоссальные усилия для того, чтобы развить у молодежи желание работать и развивать собственный край. Утечку молодых рук и умов можно объяснить тем, что студенты, уехавшие на учебу из региона в более крупные города, пытаются найти работу и построить бизнес там, где получали высшее образование. Университеты же Ставрополья слабо реагируют на изменение конъюнктуры рынка труда. Большая часть университетов готовят экономистов, юристов, лингвистов. А Ставропольский край не нуждается в таком количестве специалистов этих профилей и поэтому на таких рабочих местах не совсем сопоставима заработная плата с заработной платой, которую предлагают более крупные города. Возможно, если университеты будут предлагать больше мест технических специальностей с дальнейшим реальным трудоустройством и достойной заработной платой, то у молодежи не появится желание покинуть свой край в поиске неясных перспектив. В следствие правильного выбора направления развития специальностей подготовки специалистов высшего образования, целенаправленного, мотивированного трудоустройства молодых специалистов, отрасль сельского хозяйства будет показывать еще более позитивные

результаты.

Возвращаясь к теме развития сельскохозяйственной отрасли региона и всей России, одной из ключевых ошибок является привлечение экспортных поставок товаров народного потребления, а не создание условий для нормального и достаточного развития отечественного производства аналогичных товаров. Создавать эти условия нужно именно на региональном уровне. Так как только на этом уровне можно наиболее лаконично и четко сформулировать необходимые правила и требования для эффективного управления. Создание стратегии развития сельского хозяйства, учитывающей новую экономическую ситуацию страны, - это достаточно долгий и сложный процесс. Но при правильной её разработке и своевременном внедрении возможно полностью изменить товаропроизводство страны в целом и регионов в частности.

За последние несколько лет в Ставропольском крае обеспечивается повышение экономической эффективности управления и использования земли в сельском хозяйстве за счет более мощного ведения сельскохозяйственного производства. Однако это может способствовать развитию негативных последствий в агроэкосистеме региона. Современное состояние почв на Ставрополье характеризуется как достаточно сложное. Постепенно ухудшается среда обитания человека из-за уменьшения плодородности почв, разрушения и распыления структуры, изменения биологических свойств почв, снижение запасов гумуса, кобальта, меди, подвижных форм цинка. И это является одной из главных проблем земельного фонда. Почвы сельхозугодий в целом характеризуются низким содержанием органического вещества, повышенным обменным калием, щелочной средой почвенного обмена, низкой обеспеченностью марганцем. Для наиболее интенсивного и продуктивного использования земель необходимо принимать меры по предотвращению деградации почв, восстановлению и повышению общего их качества. Очень важным для землепользования является осуществление противоэрозионных мероприятий и контроль за их осуществлением. В настоящий момент практически существует только внутриведомственный контроль а этого не достаточно. Следует создать межведомственную службу, инспекцию, которая будет наделена соответствующими полномочиями по охране почв. Для повышения урожайности нужно использовать большее количество удобрений, увеличить внесение доз органических удобрений (навоза), применять бактериальные удобрения. Безусловно, что целесообразно применять все необходимые меры только в комплексе, разработанном высококвалифицированными специалистами. Наиболее эффективное управление земельным фондом Ставропольского края возможно только при оптимальном сочетании административных и экономических методов воздействия через механизм рационального использования земель.

Возможно, проблемы недостаточной эффективности управления земельным фондом Ставропольского края возникают из-за устаревшей структуры и всей системы его управления. Необходима реструктуризация региональной системы управления. Реструктуризация поможет изменить подходы к управлению региональным потенциалом, что будет стимулировать рост конкурентноспособных производств, повысит уровень ведения бизнеса в целом. Успешная реструктуризация региональной системы управления позволит улучшить позиции региона среди основных конкурентов за трудовые ресурсы, зарубежные инвестиции, государственные заказы[1]. Также реструктуризация регионального управления земельным фондом может быть способом повышения экономического потенциала территорий, увеличения кадровой обеспеченности, снижения социальной напряженности[2].

Можно выделить ряд проблем, возникающих на пути управления земельным фондом для развития отрасли сельского хозяйства Ставропольского края, учитывая современные условия. К ним можно отнести: постоянные трудности в отведении земли для заинтересованных новых субъектов хозяйственной деятельности; высокая стоимость заёмных средств; низкая рентабельность, особенно для мелких предприятий; недостаточно развитая инфраструктура в районах, наиболее пригодных для ведения сельского хозяйства; слабое развитие дорожной и транспортной инфраструктуры, особенно дорог районного значения. Что касается входа на рынок растениеводческой продукции, то тут есть свои барьеры – это значительный объём инвестиций для первоначального налаживания производства либо для реконструкции уже существующего механизма, но недостаточно развитого для нормального функционирования. Для поддержания инициативы людей заниматься сельским хозяйством, следует выделять земли и ресурсы на льготных условиях. Это следует делать до того момента, пока этот новый игрок на рынке данного сектора не будет чувствовать себя достаточно уверенно. Такие меры дадут возможность предпринимателям развивать свой бизнес эффективнее с учетом льгот и скидок. Что и сделает отрасль привлекательнее для новых игроков. Также, для решения возникающих проблем со сбытом продукции, необходимо ввести так называемую ярмарочную продажу наиболее востребованных населением товаров и проведение акций в виде продажи овощей и фруктов около подъездов. Это расширит рынки сбыта товаров и наиболее полно и своевременно обеспечит жителей продуктами по более низким ценам. Также нужно развивать оптово-розничную сеть продовольственных рынков путём свободного предоставления торговых

площадок для производителей и ограничения присутствия посредников. Не смотря на то, что такие практики уже существуют, присутствие посредников не сильно уменьшилось, а посредники, как известно, способствуют повышению цен, что идет в противовес интересам жителей. Что касается производителей, то здесь необходимо комплексное развитие информационно-консультативного обслуживания самих товаропроизводителей, постоянное повышение уровня получения и освоения новой информации для всех действующих субъектов путем использования инновационных научных разработок, с помощью интерактивных курсов, проведения подготовки и переподготовки по наиболее востребованным программам. Для реализации всех мер по решению проблем и задач, возникающих на пути развития и расширения сельского хозяйства потребуются привлечение новых источников инвестирования, возможно даже создание краевого фонда поддержки сельскохозяйственных предприятий, а также краевого страхового фонда для обеспечения погашения кредитов. Это сделает сельское хозяйство в регионе наиболее востребованным для бизнесменов, капиталоемким. При наличии мер государственной поддержки можно предполагать достаточно полный и эффективный путь управления земельным фондом для развития сельскохозяйственной отрасли. Благоприятная российская конъюнктура и спрос на производимые продукты со стороны других отраслей и секторов создадут условия для развития и укрепления позитивного имиджа региона.

Учитывая все имеющиеся драйверы и барьеры развития, можно сделать вывод об огромном потенциале края, который возможен к реализации исключительно при отлаженном взаимодействии местных и федеральных властей с предпринимателями и населением, в результате чего возможно привлечение инвесторов в регион. Для иностранных инвесторов и инвесторов российской новой волны немаловажным фактором является отраслевой имидж регионов. Из всех регионов России Ставропольский край социально наиболее подготовлен для создания соответствующего имиджа. На фоне растущего потребления внутренней сельскохозяйственной продукции в России и импортозамещения иностранной продукции актуальность развития и реализации потенциала региона как никогда велика и не смотря на риски должна быть поддержана правительством в рамках обеспечения продовольственной независимости страны.

Список литературы

1. Безпалов В.В. Особенности и проблемы планирования реструктуризации региональной системы управления в РФ на современном этапе/ Журнал "Бизнес в законе" №5 - с.214-218 2014г.
2. Безпалов В.В. Особенности и проблемы диагностики при проведении мероприятий по реструктуризации региональной системы управления/ Журнал "Экономика и менеджмент систем управления" Т.11 №1.2 с.207-216 2014г.
3. Общественно-политическая и познавательная газета.//Электронный ресурс. [<http://www.opengaz.ru>].
4. Официальный сайт Администрации города Ессентуки// Электронный ресурс. Режим доступа [<http://adm-essentuki.ru>] свободный.
5. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Ставропольского края// Электронный ресурс. Режим доступа [<http://www.mshsk.ru>]свободный.
6. Официальный сайт Министерства экономического развития Ставропольского края// Электронный ресурс. Режим доступа [<http://www.stavinvest.ru>] свободный.
7. Российская газета.// Электронный ресурс. Режим доступа <http://www.rg.ru>
8. Федеральная служба государственной статистики // Электронный ресурс. Режим доступа [<http://www.gks.ru>] свободный.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕЗЕРВЫ ПТИЦЕВОДСТВА ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОЙ ИНТЕНСИВНОСТИ ВЕДЕНИЯ ОТРАСЛИ

Клишина М.О.

Мичуринский государственный аграрный университет, г.Мичуринск

Птицеводство — одна из отраслей сельского хозяйства, которая отличается высоким уровнем интенсивности ведения. Использование методов промышленного производства при выращивании птицы и переработке ее мяса, яйца в сочетании с высокой скоростью оборота стада (цыплята-бройлеры выращивают 43-45 суток, кур-несушек используют 2-2,5 года) позволяют быстро наращивать производство белковой продукции. В условиях ее дефицита это вывело птицеводство в число стратегических отраслей, обеспечивающих

продовольственную безопасность страны и региона. В настоящее время в Тамбовской области функционируют три птицеводческих хозяйства – ЗАО «Птицефабрика «Инжавинская» Инжавинского района, ОАО ППЗ «Арженка» Рассказовского района, ООО «Степное гнездо» Сампурского района.

В отношении яичного производства следует отметить, что за 2009-2013 годы произошло увеличение эффективности производства валовой продукции (Табл.1): в расчете на 1 га пашни ее было произведено на 66,2%, на 1 отработанный в отрасли человеко-час – на 28,8% больше. При этом самый незначительный рост «показал» стоимостной показатель «произведено валовой продукции птицеводства в расчете на 1 рубль производственных затрат». Он составил 2,5%.

Революционные изменения коснулись эффективности производства валовой продукции мясного направления регионального птицеводства. В расчете на 1 га пашни в 2013 году было произведено в 23,5 раза продукции больше, чем в 2009 году. Увеличение за этот период наблюдалось в отношении других показателей: в расчете на 1 человеко-час было произведено валовой продукции птицеводства мясного направления в 11,8 раз, в расчете на 1 рубль производственных затрат – в 2,2 раза больше.

Таблица 1

Эффективность производства валовой продукции птицеводства в сельскохозяйственных организациях Тамбовской области за 2009-2013 годы

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отношение 2013 г. к 2009 г., %
Яичное направление						
Произведено валовой продукции птицеводства в расчете						
- на 1 га пашни, тыс. руб.	7,7	8,5	9,1	10,7	12,8	166,2
- на 1 человеко-час, тыс. руб.	1810,3	2369,0	1963,8	2006,2	2331,6	128,8
- на 1 руб. производствен. затрат, руб.	1,3	1,1	1,1	1,1	1,3	102,5
Мясное направление						
Произведено валовой продукции птицеводства в расчете						
- на 1 га пашни, тыс. руб.	1,7	0,4	5,3	36,5	39,1	2348,9
- на 1 человеко-час, тыс. руб.	560,7	158,9	479,1	6357,9	6640,5	1184,3
- на 1 руб. производствен. затрат, руб.	0,100	0,203	0,271	0,221	0,217	217,1

Важным показателем эффективности производства продукции птицеводства является уровень рентабельности (Рисунок 1).

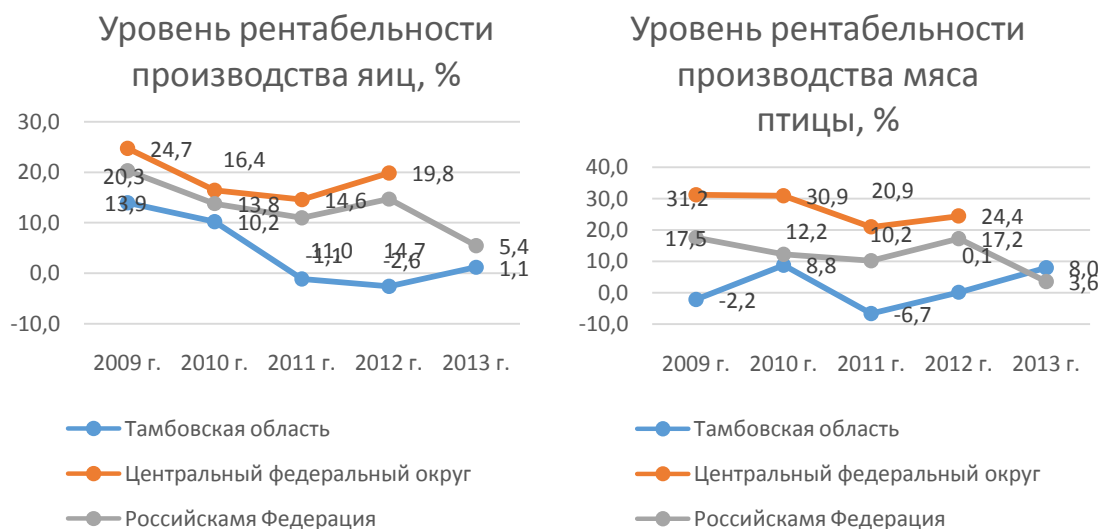


Рис.1. Уровень рентабельности производства продукции птицеводства в Тамбовской области, Центральном федеральном округе и Российской Федерации за 2009-2013 годы

Так, значение этого показателя при производстве яиц в сельскохозяйственных организациях Тамбовской области в 2013 году составило 1,1%, что на 12,8 п.п. меньше, чем в 2009 году, при производстве мяса птицы оно равно 8% против -2,2% в 2009 году.

Резервы экономического развития птицеводства – это возможности повышения результативности производства продукции птицеводства, которые формируются в результате совершенствования пропорций соотношения основных факторов производства при реализации мероприятий рационализирующих производственно-экономические подпроцессы агробизнеса. Важным представляется воздействие на внутренние факторы развития птицеводства, прежде всего, технологического характера. В свете того, что основными из них, оказывающими преимущественное влияние на продуктивность кур-несушек и бройлеров, многие авторы называют генетический потенциал, микроклиматические условия, соблюдение технологических параметров содержания и кормления птицы. Кормление является условием скорости и качества приобретения птицей кондиционных качеств (вес, оперение, состояние костяка и др.). Именно они вторично оказывают влияние на качество скорлупы яиц, конверсию корма, абсолютные весовые величины использования кормов, а также уровень каннибализма в стаде птицы. Стимулирование конверсии корма может осуществляться с помощью культуры *chlorella*. По данным Н.И. Богданова, хлорелла способствует повышению усвояемости кормов в птицеводстве на 40%. При этом дополнительные привесы без увеличения нормы скармливания комбикормов возрастают на 10-15%, в яичном направлении отрасли прирост яйценоскости кур-несушек составляет 15-20%.

С точки зрения технологии содержания птицы направлением повышения интенсивности ведения птицеводства является увеличение ярусности клеточных батарей.

Однако анализ эффективности инвестиционных проектов по рассмотренным выше направлениям повышения интенсивности производства продукции птицеводства, которые могут быть внедрены в специализированных птицеводческих хозяйствах Тамбовской области (Табл.2), показал, что наиболее выгодным является приобретение оборудования по производству суспензии культуры *chlorella*. В зависимости от производственного направления птицеводства и масштабов инвестирования срок окупаемости проектов составляет от 1 месяца до 1,5 лет. О высокой надежности вложения средств свидетельствует значение показателя внутренней нормы рентабельности, колеблющаяся в пределах 29,1-38,9%, и превышающей рост потребительских цен на 23-32%. Другим словами, потенциально проект может «выдержать» удорожание практически на 1/3 и остаться как минимум безубыточным.

Менее выгодным следует признать проект замены 3-х ярусного клеточного оборудования содержания птицы на 4-х ярусные батареи (в ОАО ППЗ «Арженка» Рассказовского района).

Таблица 2

Эффективность инвестиционных проектов в специализированных птицеводческих организациях Тамбовской области

Показатели	Проект предусматривающий приобретение оборудования по производству культуры <i>chlorella</i>	Проект предполагающий

	для кормовых нужд			приобретение 4-х ярусного оборудования для промышленного стада кур-несушек (ОАО ППЗ "Арженка")
	ЗАО "Птицефабрика "Инжавинская"	ООО "Степное гнездо"	ОАО ППЗ "Арженка"	
Внутренняя норма рентабельности проекта, %	39,1	38,9	38,4	11,6
Срок окупаемости проекта, лет	1,3	0,08	0,08	11
Средний уровень рентабельности проекта, %	12,9	6,6	5,9	0,31

Внутренняя норма рентабельности составит по этому проекту по нашим расчетам 11,6%, что не может отрицать высокий риск инвестирования значительных ресурсов (45 млн. руб.) при уровне инфляции 11,2% (2014 год). Кроме того, срок окупаемости проекта составляет 11 лет, а уровень его рентабельности 0,31%. В мясном птицеводстве, несмотря на более глубокие потери в инвестиционном плане в течении 6-ти месяцев после начала финансирования проекта, окупаемость капитальных вложений будет достигнута в последующие 9-ть месяцев. В целом, по сравнению с яичным направлением отрасли по мясному птицеводству могут быть достигнуты более высокие экономические результаты.

Таким образом, эффективность производства продукции птицеводства при внедрении инновационных технологий в кормлении птицы позволит в условиях высокого уровня интенсивности ведения отрасли получить дополнительный результат при производстве готовой продукции.

ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКИМ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Тяжелков М.В.

Оренбургский государственный университет, г.Оренбург

В условиях переходной экономики, на начальной стадии развития рыночных отношений руководители и специалисты российских предприятий и коммерческих структур должны осваивать адекватные методы и процедуры управления. К их числу относится стратегический менеджмент, обеспечивающий предприятиям эффективное достижение перспективных целей на основе удержания конкурентных преимуществ и соответствующего реагирования на изменения внешней среды.

Для разработки стратегии необходимо сделать следующие шаги:

- четко сформулировать видение (представление) собственниками образа фирмы в перспективе и главное направление ее развития (главную стратегическую цель, миссию);
- установить цели и контрольные параметры бизнеса (долю рынка определенного ассортимента продукции или оказываемых услуг, ориентировочные объемы производства и продаж, показатели эффективности);
- определить тип предприятия и способы управления бизнесом и собственностью;
- проанализировать сильные и слабые стороны фирмы, выявить ключевые факторы успеха и возможные угрозы (причинно-следственный анализ, метод SWOT);
- выработать требования и критерии оценки основных видов деятельности;
- вскрыть основные проблемы в фирменной системе управления и во внешнем окружении;
- сформулировать общие требования к управленческим подсистемам (инвестиций и развития, организационного развития, управления качеством, планирования и контроля над затратами, управленческого и бухгалтерского учета, информационного обеспечения управления);
- установить цели и общие требования к использованию объектов, находящихся в собственности, и активов фирмы [1].

Глубокая проработка и детализация базовых элементов стратегии позволяет провести диагностику системы управления фирмой и выработать рекомендации по совершенствованию отдельных подсистем.

Рассмотрим некоторые составляющие стратегического управления, которым уделяется мало внимания в отечественной специальной литературе.

Миссия предприятия представляет собой решение собственников о его предназначении, смысле существования – сферах и направлениях деятельности, производимых товарах и услугах, рынках сбыта. Четко сформулированная миссия доводится до всего персонала. Опыт западных и отечественных фирм подтверждает ее важную роль. Зная миссию сотрудники могут оценивать текущую деятельность фирмы, вносить предложения по ее совершенствованию [2].

Миссия должна быть тесно связана с ожиданиями так называемых контактных групп. У любой фирмы существуют определенные обязательства перед этими группами, принципы взаимоотношений с которыми составляют основу философии организации. Каждая группа имеет свои интересы, которые могут входить в противоречие друг с другом:

- крупные собственники – рост своего благосостояния, стабильность бизнеса как гарантия доходов, увеличение стоимости активов;
- миноритарные акционеры – сиюминутная отдача вложений, обеспечение их возвратности;
- сотрудники – уважение своих ценностей со стороны фирмы, стабильность и устойчивость, гарантия занятости и заработной платы;
- потребители – возможность приобретения качественных товаров или услуг по приемлемым ценам, их безопасность, послепродажное обслуживание;
- партнеры, поставщики и конкуренты – выполнение фирмой обязательств и ее корректное поведение на рынке;
- общество в целом – поступление налогов, создание рабочих мест, социальное обеспечение, снижение воздействия на экологию, формирование стабильной социально-экономической среды [3].

Миссия (основной замысел) и предпринимательская философия необходимы для установления стратегических целей фирмы, а также для завоевания доверия потребителей и остальных контактных групп, чтобы не вызывать конфликта их интересов [4].

Общая стратегическая цель бизнес-системы, или видение – это желаемый (идеальный) образ будущего фирмы в представлении собственников. Оно отражает наиболее благоприятную для фирмы ситуацию в наиболее благоприятных условиях внешней среды. Таким образом, видение не зависит от текущей обстановки, существующих в данный момент тенденций развития рынков и фирмы. Утвердившись в своем видении, фирма должна не подстраиваться под внешнюю обстановку, а стремиться формировать внешнюю и внутреннюю среды под созданный образ предприятия, выстраивая их в соответствии с выработанным взглядом на окружающий мир [5].

Видение не содержит в себе конкретных указаний относительно того, что, как и в какие сроки следует делать предприятию. Являясь желаемым образом фирмы, оно придает ее действиям целенаправленность. Это позволяет работникам не только лучше осознавать, что они должны делать, но и понимать, для чего нужны эти действия, открывает им перспективу, дает уверенность в завтрашнем дне и предоставляет возможность идентифицировать свое будущее с будущим фирмы.

Видение отличается от долгосрочного планирования. Отличие заключается в целях, которых нельзя добиться исходя из достигнутого уровня, т.е. при применении подхода, присущего разработке долгосрочных планов. Как внутренняя среда фирмы (новые технологии, компетенции, формальные и неформальные лидеры и т.д.), так и внешнее рыночное окружение меняются во времени, часто непредсказуемо. Поэтому проблематично использовать достигнутые параметры фирмы для формирования ее желаемого образа. В таких обстоятельствах более эффективно формулирование общей стратегической цели и ознакомление с ней максимального количества работников, которые начинают использовать изменения внутренней и внешней сред для ее достижения. Отсюда можно сделать вывод, что видение становится эффективным инструментом стратегического управления только в том случае, если:

- на предприятии имеется точная система целеполагания (установления и распределения целей и задач);
- желаемый образ будущего фирмы доведен в письменном виде до каждого сотрудника, принимающего решения;
- поощряется инициатива работников;
- существует четкое распределение полномочий и ответственности [6].

Без этого видение превращается в область прожектерства и фантазий узкого круга лиц, принимающих стратегические решения, снижается эффективность управленческих воздействий, падает доверие коллектива высшему менеджменту [7].

Выработка видения является исключительной прерогативой собственников. Оно индивидуально и должно указывать на реальную область интересов созданного бизнеса. Только в этом случае видение как ожидание собственников от бизнеса может быть формализовано и стать основой для конкретизации стратегической цели.

При реализации видения существуют ограничения, устанавливаемые собственниками. Это то, на что фирма не готова пойти ради достижения своих целей. Ограничения определяются морально-этическими соображениями, системными установками и финансовыми возможностями [8].

Таким образом, ограничения вводят условия, при которых необходимо пересматривать стратегию, что позволяет выбрать оптимальный путь (траекторию) развития из многих возможных. Видение – концепция долгосрочной цели, являющаяся основой для деятельности фирмы. Оно фиксирует общую стратегическую цель компании и главное направление развития, приводящее к ее достижению, а также определяет границы деятельности, что дает возможность свести разработку стратегии к оптимизационной задаче.

Список литературы

1. Антипина О.В. Некоторые аспекты управления инновационно-инвестиционным развитием территорий // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2012. № 7. С. 88-90.
2. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2012. 768 с.
3. Коробейникова О.О. Анализ и формирование нормативного подхода к воспроизводству основного капитала предприятий на базе внутренних источников инвестиций // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 1. С. 41 – 45.
4. Ованесян С.С., Будаева М.С. Применении корректирующих коэффициентов для расчета условий кредита и лизинга // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2008. Т. 8. № 3. С. 61-67.
5. Фрейдин И., Структура финансов в холдинге // Финансы. 2015. № 3. С. 17 – 19.
6. Basova A.V., Nechaev A.S. Taxation as an instrument of stimulation of innovation-active business entities // World Applied Sciences Journal. 2013. Т. 22. № 11. С. 1544-1549.
7. Andreeva E.S., Nechaev A.S. The mechanism of an innovative development of the industrial enterprise // World Applied Sciences Journal. 2013. Т. 27. № 13 A. С. 21-23.
8. Prokopyeva A.V., Nechaev A.S. Key features of risks of company innovative activities // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 2. С. 233-236.

РАЗВИТИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

Огнева С.В., Ништ С.А.

ФГБОУ ВПО «Российский государственный университет туризма и сервиса», Московская область

Достижение целей развития, успешная модернизация экономики и социальной сферы предполагает выстраивание эффективных механизмов взаимодействия между бизнесом и государством, направленных на координацию усилий всех сторон, обеспечение учета интересов бизнеса и различных социальных групп общества при выработке и проведении социально-экономической политики. [3]

Под взаимодействием бизнеса и власти подразумевается система партнерства органов государственной власти и местного самоуправления, профсоюзов, организаций работодателей и бизнес-структур в регулировании социально-экономических проблем. Теоретическая концепция механизма государственно-частного партнерства предполагает следующую его трактовку. Это совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях.

Российские ученые неоднократно обращались к вопросам взаимодействия государства и бизнеса. Так, Ясин Е.Г. предложил трехсекторную модель взаимодействия власти и бизнеса. Она включает в себя относительно обособленные зоны их взаимодействия: белую, черную и серую. «Белая» зона основана на создании единых правил, стандартов и законодательной базы для всех участников рынка; «серой» зоной обычно обозначаются отношения полулегальные, или полуофициальные, т.е. скрытые, выведенные из-под контроля официальных органов (налоговых, надзорных, судебных и т.п.); «черная» зона представляет собой теневую сторону экономики. [10]

По нашему мнению, данная модель отражает характер сложившихся отношений государства и предпринимательства, но главным образом отражает степень легальности бизнеса, а не глубину реального влияния власти на бизнес.

На наш взгляд более точную классификацию взаимоотношений бизнеса и власти, а также степень регулирования отражают три типа организационных форм государственного регулирования

предпринимательства: государственный сектор экономики, саморегулирование и государственно-частное партнерство.

Государственный сектор экономики — совокупность предприятий, организаций, учреждений, находящихся в государственной собственности и управляемых государственными органами или назначаемыми ими лицами. [1]

Государственный сектор экономики включает в себя все экономические ресурсы, которыми владеет государство, и все организации, с помощью которых осуществляется государственное регулирование экономики.

Существование государственного сектора экономики в странах с развитой рыночной экономикой — исторический и экономический факт. На предприятиях государственного сектора экономики осуществляется и производство, и распределение, и обмен, и потребление товаров, работ и услуг. Без него невозможно представить себе рыночную экономику.

Учитывая, что производство материальных благ не является функцией государства, то в развитой экономике объем государственного сектора должен стремиться к нулю.[4] Но, тем не менее, государственными предприятиями осуществляется от 1/6 (Германия, Великобритания) до 1/3 (Франция) и даже до 1/2 (Австрия) валовых капиталовложений в экономику. Госсектор в электроэнергетике Японии, Канады, Франции составляет 100%, на железнодорожном транспорте Франции, Италии, Швеции, Испании — 100%. Но здесь стоит отметить, что на долю государственного сектора приходится в основном предприятия оборонной промышленности, энергетики, добывающие предприятия и пр.[7] Рассматривая предприятия сферы услуг и в частности гостиничные предприятия, стоит отметить, что доля государственных предприятий в общем количестве коллективных средств размещения составляет приблизительно $\frac{1}{4}$ (Рисунок 2).[8]

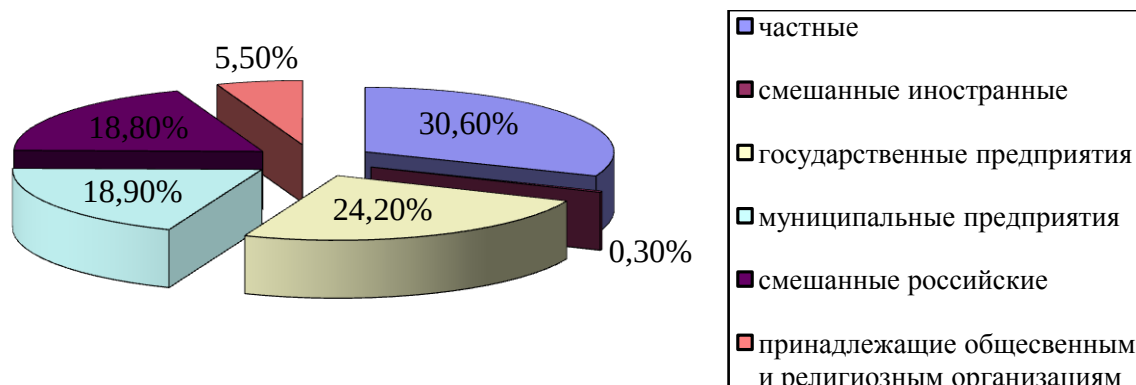


Рис.2. Распределение коллективных средств размещения России по формам собственности

Удельный вес государственных предприятий в экономике государств — величина переменная. Она обусловлена качественным состоянием экономики страны, национальными особенностями и спецификой исторического развития каждой страны.

Во многих странах мира существует развитое законодательство, обеспечивающее защиту прав и интересов потребителей. С конца 80-х годов подобное законодательство стало развиваться и в нашей стране. 7 февраля 1992 года Верховный Совет Российской Федерации принял Закон “О защите прав потребителей”. В соответствии с этим Законом было введено обязательное подтверждение соответствия — сертификация и декларирование. Законом установлено, что услуги, на которые законами или стандартами установлены требования, обеспечивающие безопасность жизни, здоровья и имущества потребителя и охрану окружающей среды, а также средства, обеспечивающие эту безопасность, подлежат обязательной сертификации. С 2003 года обязательной сертификации услуг отменена.

Федеральному агентству по техническому регулированию и метрологии, Федеральной службе по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, Министерству природных ресурсов и экологии Российской Федерации и другим федеральным органам исполнительной власти (их территориальным органам), осуществляющим контроль за качеством и безопасностью гостиничных услуг, законодательные и нормативные акты предоставляет право в пределах их компетенции: осуществлять контроль за соблюдением требований к безопасности товаров; направлять предписания об устранении нарушений этих требований или о снятии с производства таких товаров, о прекращении их выпуска и реализации.

Одним из условий успешного претворения в жизнь программы экономического и социального развития нашей страны является осуществление мер по улучшению качества услуг.

Введение законодательным путем обязательной сертификации, а также обязательную классификацию гостиниц и иных средств размещения можно рассматривать как попытку государства принять на себя роль посредника в вопросах безопасности и качества продукции. Исторически-сложившийся опыт не привели к существенному изменению положения дел с качеством, и причиной этого, помимо ряда других, было и то, что в условиях тотальной государственной собственности стремление государства встать между изготовителем и потребителем было обречено на неудачу.

Роль государства сегодня сведена к обеспечению не всего набора показателей качества продукции, а только тех из них, которые законодательно находятся под его контролем, то есть показателей безопасности, поскольку эти показатели вышли из сферы непосредственных интересов продавца и не всегда находятся на первом месте при выборе продукции потребителем. Ведь в условиях рыночной экономики изготовитель, чтобы реализовать продукцию, обращает внимание прежде всего на те ее товарные свойства, которые больше всего интересуют потребителя, а это далеко не всегда показатели безопасности. Поэтому основные издержки изготовителя на обеспечение качества продукции идет на достижение именно товарных характеристик, а затраты на обеспечение безопасности продукции он в первую очередь готов минимизировать. Потребитель, со своей стороны, тоже не очень заинтересован оплачивать из своего кармана расходы, скажем, на охрану окружающей среды.

Другой организационной формой взаимодействия государства и бизнеса является государственно-частное партнерство.

По мнению Бараблиной Э.К., государственно-частное партнерство – широко распространенная форма сотрудничества между государством и бизнесом в странах с рыночной экономикой, которая активно используется государством для решения текущих проблем граждан и удовлетворения их растущих потребностей. [2] Подобное определение государственно-частного партнерства можно встретить и в иных источниках. Так портал «Государственно-частное партнерство в России» дает следующее определение, которое, по нашему мнению, является более полным и детализированным: «Государственно-частное партнерство (ГЧП) - это привлечение органами государственного и (или) муниципального управления частного бизнеса для выполнения работ по техническому обслуживанию, эксплуатации, реконструкции, модернизации или новому строительству объектов общественной инфраструктуры и предоставлению публичных услуг с использованием таких объектов на условиях разделения рисков, компетенций и ответственности, определяемых контрактом и совокупностью нормативных актов, действующих на момент его подписания». [5]

Такая форма взаимодействия предполагает объединение и совместное использование ресурсов государства и бизнеса. К таким ресурсам относятся административные ресурсы, земельные ресурсы, трудовые ресурсы, финансовые ресурсы, технические ресурсы, управленческие ресурсы, предпринимательская инициатива. Ресурсная база при такой форме взаимодействия отражена на Рисунке 3. [2]



Рис.3. Ресурсная база взаимодействия

Основными признаками государственно-частного партнерства являются следующие:

1. Сторонами государственно-частного партнерства являются государство и частный бизнес;
2. Взаимодействие сторон осуществляется на определенной юридической основе;
3. Взаимодействие сторон имеет равноправный характер;

4. Партнеры имеют общие цели, главными из которых являются государственные интересы;
5. Для достижения общих целей объединяются все виды активов;
6. Финансовые риски и затраты, а также достигнутые результаты деятельности распределяются партнерами в заранее оговоренных пропорциях.

Третьей организационной формой взаимодействия бизнеса и государства является саморегулирование, которое реализуется путем создания саморегулируемых организаций.

Саморегулирование - это легитимное регулирование рынков и сфер деятельности самими экономическими агентами, с четко регламентированным участием государства. [6]

Более широкое определение термина «саморегулирование» приведено в Федеральном законе от 1 декабря 2007 г. N 315-ФЗ "О саморегулируемых организациях": «Под саморегулированием понимается самостоятельная и инициативная деятельность, которая осуществляется субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности и содержанием которой являются разработка и установление стандартов и правил указанной деятельности, а также контроль за соблюдением требований указанных стандартов и правил». [9]

На сегодняшний день законодательство определяет две формы саморегулирования: обязательную и добровольную. Обязательное членство в саморегулируемых организациях установлено для следующих сфер деятельности: деятельность арбитражных управляющих; аудиторская деятельность; кредитная кооперация; оценочная деятельность; деятельность ревизионных союзов сельскохозяйственных кооперативов; инженерные изыскания; архитектурно-строительное проектирование; строительство; деятельность в области энергетического обследования; теплоснабжение. Для остальных сфер предпринимательской деятельности членство в СРО является добровольным, но данная организационная форма взаимодействия власти и бизнеса, так как СРО разрабатывают собственные правила и стандарты профессиональной деятельности, соблюдение которых строго обязательно для всех лиц и компаний, входящих в данную организацию; самостоятельно контролирует соблюдение этих стандартов своими членами и обеспечивает соответствующую имущественную ответственность своих участников перед потребителями оказываемых ими услуг (выпускаемых товаров) или иными лицами. В результате, государство снимает с себя часть своих функций по анализу, контролю и регулированию рынка, передавая их самим участникам. В этом случае также отменяется необходимость выдачи лицензий, что является немаловажным преимуществом СРО.

Для обоснования выбора того или иного способа взаимодействия бизнеса и государства необходимо сбалансировать вопрос нагрузки государства и степень самостоятельности бизнеса в условиях рынка путем сравнения (Табл.1).

Таблица 1

Наименование показателя воздействия государства на бизнес	Формы взаимодействия государства и бизнеса		
	Государственный сектор	Государственно- частное партнерство	Саморегулирование
Участие государства в бизнес-процессах	Высокое	Умеренное	Низкое
Затраты бюджета	Высокие	Умеренные	Низкие
Наличие административных барьеров	Высокие	Умеренные	Низкие
Самостоятельность хозяйствующих субъектов в принятии управленческих решений	Низкая	Высокая	Высокая
Контроль государства за соблюдением законодательства	Высокий	Высокий	Высокий
Управление собственностью субъектов рынка	Полное	Частичное	Отсутствует
Разработка нормативных актов, стандартов, правил	В полном объеме	Частично	Отсутствует (в полной мере является функцией СРО)

Таким образом, можно отметить, что саморегулирование является оптимальной формой взаимоотношений государства и бизнеса, т. к. представляет собой распределение функций контроля и надзора за деятельностью субъектов предпринимательской деятельности в определенной профессиональной сфере и ответственности за их деятельностью между государством и самими участниками рынка, что в перспективе может дать возможность минимизации государственного участия в бизнес-процессах, но позволит сохранить ответственность бизнеса

перед потребителем. Из этого следует сделать вывод, что саморегулирование играет важную роль в повышении качества и безопасности товаров, работ и услуг, так как в целях повышения конкурентоспособности своих членов, саморегулируемые организации могут устанавливать собственные стандарты качества и безопасности. Саморегулирование может служить альтернативой государственному регулированию, быть более эффективным, менее затратным для государства, в то же время, обеспечивая учет интересов субъектов предпринимательства.

Для экономического развития страны необходимо наличие различных форм взаимодействия бизнеса и государства, но по нашему мнению, для гостиничного бизнеса самой оптимальной формой является саморегулирование, которое позволит предприятиям с одной стороны минимизировать государственный контроль, что придаст бизнесу гибкость, маневренность и инновационность, с другой стороны позволит применять систему аттестации или классификации, которая, в свою очередь, внедрит стандарты качества и безопасности для данного вида предпринимательской деятельности.

Список литературы

1. Балацкий Е.В. Проблемы оценки масштабов и эффективности государственного участия в экономике// «Вестник Московского университета. Серия 6, Экономика», №6, 1997, стр. 24
2. Бараблина Э.К. Управление развитием государственно-частным партнерством в сфере туризма: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05. — Москва, 2009. — 11 с.
3. Биджиев А.С., Шамарова Г.М. Взаимодействие органов власти и бизнеса как фактор управления социально-экономическим развитием региона// Вопросы управления. — 2012-№1 [электронный ресурс]// Режим доступа: URL: <http://vestnik.uapa.ru/ru-ru/issue/2012/01/20/> (дата обращения 18.03.2015)
4. Волостнов Н. С. Государственный сектор в рыночной экономике России: сущность и функции// «Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского», №3, 2012, с. 269
5. Портал Государственно-частное партнерство в России [электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.pppinrussia.ru/> (дата обращения: 21.09.2014)
6. Портал Саморегулирование [электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://sroportal.ru/samoregulirovanie/> (дата обращения: 22.09.2014)
7. Савченко А. Экономические основы управления государственной собственностью // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 6
8. Экономика сферы обслуживания. Под ред. А.Г. Новицкого, О.И. Литвиновой. -.: МГУС, 2005. – с. 160
9. Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. N 315-ФЗ "О саморегулируемых организациях" в ред. Федеральных законов от 22.07.2008 N 148-ФЗ, от 23.07.2008 N 160-ФЗ, от 28.04.2009 N 62-ФЗ, от 27.12.2009 N 374-ФЗ, от 27.07.2010 N 240-ФЗ, от 01.07.2011 N 169-ФЗ, от 21.11.2011 N 327-ФЗ, от 03.12.2011 N 383-ФЗ, от 25.06.2012 N 93-ФЗ, от 07.06.2013 N 113-ФЗ, от 24.11.2014 N 359-ФЗ)
10. Ясин Е.Г. Бремя государства и экономическая политика // Вопросы экономики. - 2002. - № 11. - С. 7.

РАЗРАБОТКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ СОЦИАЛЬНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Корчагина Н.А.

Дальневосточный федеральный университет, г.Владивосток

В настоящее время социальная инфраструктура муниципального образования рассматривается как совокупность расположенных на определённой территории отраслей и видов деятельности, позволяющих удовлетворять все уровни потребностей местного населения, обеспечивать воспроизводство рабочей силы и развитие членов семей работников. Данные отрасли могут быть представлены в совокупности трёх групп: обеспечивающие формирование общественного сознания, производящие материальные блага и услуги, и относящиеся к сфере государственного регулирования. С помощью корректно составленной системы показателей можно изучить результаты влияния каждой из сфер социальной инфраструктуры на общий уровень её развития. Однако в настоящее время такая система отсутствует – в основном из-за сложности отбора показателей на местном уровне и их разнородности.

Для определения состава отраслей и набора показателей, их характеризующих, мы обратились к нормативно-правовым актам, действующим на территории Российской Федерации, а также к трудам

отечественных и зарубежных учёных. При выборе показателей, корректно отражающих уровень развития социальной инфраструктуры в муниципальном образовании, мы ориентировались на следующие принципы: показатели должны отражать уровень развития социальной инфраструктуры с позиции целей, стоящих перед её управлением; доступность показателей на муниципальном уровне для регулярного исчисления; отражение показателями даже небольших изменений с целью оперативного принятия управленческих решений; должно быть исключено дублирование индикаторов изменений; должна быть возможность влиять на изменение значения отдельных показателей; показателям следует присвоить вес в зависимости от уровня воздействия на общее изменение уровня развития отрасли социальной инфраструктуры.

Мы соотнесли приведённые в источниках показатели с социальной инфраструктурой муниципального образования. Таким образом, к категории «формирование общественного сознания» относятся:

А) Общие демографические показатели: $K_{\text{обесп}}$, обеспеченность больничными койками, промилле.

Б) Образование. Учёные относят сюда структуру и содержание образовательных программ; технологии преподавания; реализацию целей обучения и воспитания. Современной статистикой учитываются следующие показатели:

– $K_{\text{обуч1-18}}$, численность детей, обучающихся в общеобразовательных организациях и вечерних (сменных) общеобразовательных организациях с учетом подразделений, промилле;

– $K_{\text{обуч1-6}}$, численность детей в возрасте 1-6 лет, получающих дошкольную образовательную услугу и (или) услугу по их содержанию в муниципальных образовательных учреждениях, промилле.

В) Культура и досуг. На муниципальном уровне возможно учитывать следующие показатели:

– количество учреждений культурно-досугового типа и их подразделений к общему количеству постоянного населения, умноженное на 1000, промилле;

– расходы муниципального бюджета на создание условий для организации досуга и обеспечения жителей услугами организаций культуры, тыс. рублей.

В блок «Производство материальных благ и услуг» входят сферы коммунальных услуг, бытового обслуживания, транспорта и связи, страхования и розничной торговли и питания.

А) К сфере коммунальных услуг относятся следующие показатели:

– $K_{\text{жил}}$, общая площадь жилых помещений, м^2 к общей численности постоянного населения, умноженная на 1000, промилле;

– $K_{\text{потрэлэн}}$, удельная величина потребления электрической энергии, на 1000 человек населения, промилле;

Б) В области оказания услуг розничной торговли и питания, ввиду их коммерческого характера, разработаны собственные системы характеристик, однако отсутствуют конкретные показатели, характеризующие уровень развития данной сферы на муниципальном уровне. Мы предлагаем разделить предприятия розничной торговли и питания по категориям розничной торговли, обороту общественного питания и объёму платных услуг:

– $R_{\text{тру}}$, стоимость проданных за отчётный период населению ТРУ, млн. рублей;

– $R_{\text{питан}}$, оборот общественного питания, млн. рублей;

В) В Постановлении Правительства РФ от 15 августа 1997 года № 1025 «Об утверждении правил бытового обслуживания населения в Российской Федерации» [2] отсутствуют какие-либо показатели, позволяющие анализировать уровень развития этой отрасли социальной инфраструктуры. Однако наиболее корректной характеристикой бытового обслуживания мы считаем объём оказанных бытовых услуг на душу населения:

– $R_{\text{бытсугл}}$, оказано бытовых услуг населению, млн. рублей.

Г) Транспорт и связь. Немаловажное значение для удовлетворения потребностей имеют также транспорт и связь – в работах В.П. Кондратова [1] данные отрасли входят в понятие «потребительское обслуживание», Ю.Д. Шмидт и А.Б. Иванов [3] включают их в позицию «потребление материальных благ», а другие исследователи выделяют только транспорт. Благодаря данным отраслям устанавливается организованное взаимодействие других отраслей, граждан и аппарата управления. Мы предлагаем использовать следующие показатели:

– $K_{\text{твпокр}}$, протяженность автомобильных дорог с твёрдым покрытием общего пользования местного значения в общей протяженности автомобильных дорог общего пользования местного значения, промилле;

– $K_{\text{перевоз}}$, перевезено пассажиров всеми видами транспорта общего пользования к общей численности постоянного населения, умноженное на 1000, промилле;

Д) Страхование. В настоящий момент в страховании плохо проработана система индикаторов развития, потому мы будем использовать показатель $K_{\text{страх}}$, обеспеченности страховыми организациями и их филиалами, промилле.

В сферу государственного регулирования входят отрасли общественного порядка, охраны окружающей среды и социальной защиты.

А) В отношении общественного порядка как основы жизнедеятельности населения регулярно проводятся все новые исследования, соответственно, органы местного самоуправления предлагают достаточное количество эффективных показателей. Мы выбрали прикладной показатель - $K_{\text{преступ}}$, преступность (число зарегистрированных правонарушений к общей численности постоянного населения, умноженное на 1000), промилле.

Б) Охрана окружающей среды также является отраслью, которой в настоящее время уделяется повышенное внимание. Мы отобрали для её характеристики следующие показатели:

- $K_{\text{атмзагр}}$, выброшено в атмосферу загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников, к общему количеству постоянного населения, умноженных на 1000, промилле;

- $K_{\text{обезвр}}$, уловлено и обезврежено загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников, к общему количеству постоянного населения, умноженных на 1000, промилле.

- $K_{\text{зелен}}$, обеспеченность зелеными насаждениями в пределах городской черты, га к общему количеству постоянного населения, умноженных на 1000, промилле;

В) Социальная защита. Наиболее важным в данной сфере является доступность всех видов социальной защиты населения и уровень её использования:

- $R_{\text{страх}}$, инвестиции в основной капитал, тыс. рублей на жителя;

- $R_{\text{соцпол}}$, социальная поддержка населения, тыс. рублей на жителя.

В результате мы получили 17 показателей, характеризующих уровень развития социальной инфраструктуры в муниципальном образовании. Все показатели можно разделить на две группы: так, у нас появились показатели обеспеченности, измеряющейся в промилле, но также у нас образовалась специфическая группа, показатели которой измеряются в рублях. Для приведения к равновесности отраслей следует привести их к сопоставимому виду с помощью экономико-математической модели, основанной на определении веса каждой отрасли социальной инфраструктуры в социальной инфраструктуре в целом в зависимости от степени её влияния на уровень жизни населения.

Список литературы

1. Кондратов, В.П. Развитие социальной инфраструктуры как фактор совершенствования качества жизни городского населения: дис. канд. социол. наук / Москва: РГБ. - 2005.
2. Об утверждении правил бытового обслуживания населения в Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 15 августа 1997 года № 1025. [Электронный ресурс]. – Консультант-плюс. - URL: <http://base.consultant.ru>, (дата обращения: 26.02.2014)
3. Шмидт, Ю.Д., Иванов, А.Б. Оценка уровня развития социальной инфраструктуры города // Российское предпринимательство. - 2007. - №10 вып. 1 (99). - С. 77-82. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/8486/> (дата обращения: 02.01.2013)

СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПОСРЕДСТВОМ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА

Наугольнова И.А.

Самарский государственный экономический университет, г.Самара

Производственный цикл — один из важнейших технико-экономических показателей промышленного предприятия. Это календарный период нахождения изделия в производстве от закупки сырья и материалов до получения готового изделия (партии).

Структура производственного цикла включает время выполнения основных, вспомогательных операций и технологических (Рисунок 1).



Рис.1. Структура производственного цикла

Время выполнения основных операций обработки изделий составляет технологический цикл и определяет время, в течение которого осуществляется прямое или косвенное воздействие человека на предмет труда.

На продолжительность производственного цикла влияет множество факторов: технологических, организационных и экономических.

Технологические процессы, их сложность и многообразие, техническая оснащенность определяют время обработки деталей и продолжительность сборочных процессов.

Организационные факторы движения предметов труда в процессе обработки связаны с организацией рабочих мест, самого труда и его оплатой. Организационные условия в еще большей степени влияют на продолжительность выполнения вспомогательных операций, обслуживающих процессов и перерывы.

Экономические факторы обуславливают уровень механизации и оснащенность процессов (а, следовательно, их длительность), нормативы незавершенного производства.

Принципы и инструменты бережливого производства способствуют оптимизации организационно-экономических и технологических процессов, а, следовательно, сокращению производственного цикла.

Чем быстрее совершается производственный процесс, тем большее число оборотов совершают оборотные средства в течение года. В результате происходит высвобождение денежных ресурсов, которые могут быть использованы для расширения производства на данном предприятии.

По той же причине происходит сокращение объема незавершенного производства. А это означает высвобождение оборотных средств в их вещественной форме, т.е. в форме конкретных материальных ресурсов.

Производственная мощность предприятия или цеха прямо зависит от длительности производственного цикла. Под производственной мощностью понимается максимально возможный выпуск продукции в плановом периоде. И поэтому ясно, что, чем меньше затрачивается времени на производство одного изделия, тем большее их число может быть изготовлено за тот же период времени.

Производительность труда при сокращении длительности производственного цикла повышается в результате увеличения объема выпуска продукции за счет увеличения производственной мощности, что приводит к уменьшению доли труда вспомогательных рабочих в единице продукции, а также доли труда специалистов и служащих.

Себестоимость продукции при сокращении производственного цикла снижается за счет уменьшения в себестоимости единицы продукции доли общезаводских и цеховых расходов при увеличении производственной мощности.

Таким образом, сокращение длительности производственного цикла — один из важнейших источников снижения производственных затрат и интенсификации производства.

Инструментом сокращения производственного цикла служит картирование и визуализация производственных процессов.

Прежде чем приступить к проектированию дорожной карты, необходимо:

1. Построить дорожную карту текущего состояния производства промышленного предприятия;
2. Определить цепочку создания ценности продукции, исключить излишние операции и перемещения;

3. Рассчитать время такта производства продукции, т.е. время, которое поставщик может затратить на изготовление единицы продукции или ее компонента, чтобы обеспечить удовлетворение средней величины потребительского спроса;
4. Провести хронометраж работ операторов для выявления резервов трудовых и временных ресурсов;
5. Оптимизировать загрузку рабочих и оборудования;
6. Спланировать время обслуживания и ремонта оборудования для предотвращения unplanned простоев;
7. Рассмотреть возможность объединения или совмещения операций;
8. Выполнить работы по совершенствованию рабочего места;
9. Приступить к стандартизации производственных процессов, постановке задач и инструкций для персонала с детализацией продолжительности всех операций.

Данные мероприятия позволяют выявить излишние простои и перемещения сотрудников, как правило, появляется возможность совмещения или параллельного выполнения нескольких операций, выравнивается загрузка операторов и оборудования.

Как показывает практика создания дорожной карты на предприятии двигателестроения Самарской области ОАО «Кузнецов», производственный цикл деталей 24.251 и 24.252 сократился с 6,6 дней до 3,1 дня.

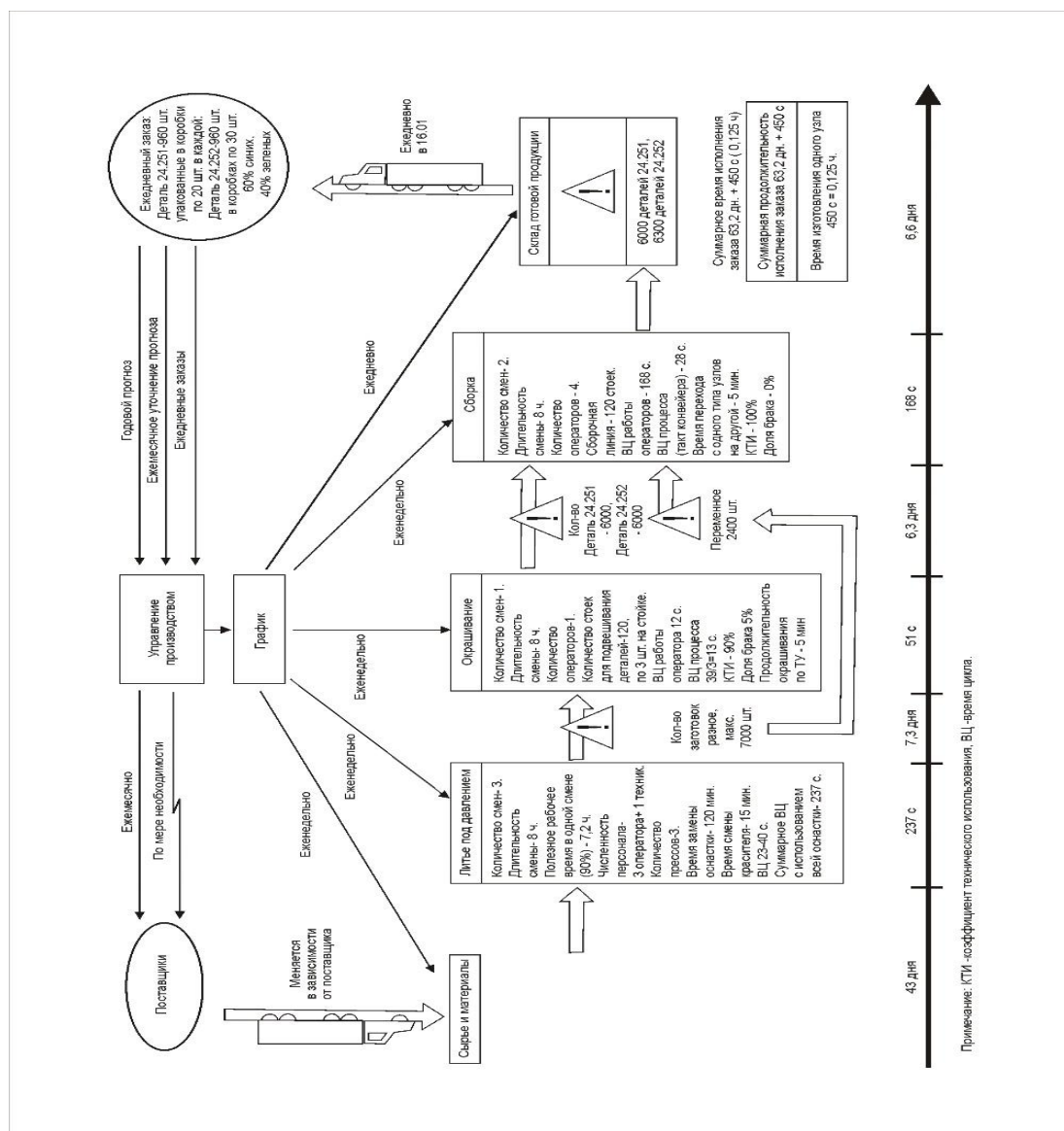


Рис.2. Дорожная карта предыдущего состояния производства

Список литературы

1. Бережливое производство. Построение карт потока создания ценностей/Курс лекций в слайдах: Учеб. пособие. Часть 6 / Под.ред. д.э.н. Г.М. Скударя; техн. ред. В.П. Плескач. - Краматорск: ЗАО «Новокраматорский машиностроительный завод», 2009, 57 с.
2. Вумек Д., Джонс Д. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008, 474с.
3. Реализация резервов развития промышленного предприятия на основе концепции бережливого производства/ Ю.И. Ефимычев, Ю.О. Плехова /Экономика и финансы/Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, 2012, № 1, с. 223–227

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Слепцов С.Ю., Божевольная З.А.

Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова, г.Якутск

В последние годы отрасль сельского хозяйства в Республике Саха (Якутия) динамично развивается. Доля сельского хозяйства в валовом региональном продукте республики составляет 2,3%. На долю Якутии по сельскому хозяйству приходится 13,5% всего объема ВРП Дальневосточного федерального округа.

Особенностью сельского хозяйства в Якутии является тесная взаимосвязь производства и ее социальной сферы. На территории Якутии проживает 956,7 млн. человек из них 335,1 тыс. (35,1%) в сельской местности. В сельском хозяйстве занято 5,6% от численности занятых в экономике. Сельскохозяйственным производством занимаются 374 сельхозорганизаций и 275 родовых общин (с долей 25% от общего объема производства сельскохозяйственной продукции), свыше 4,3 тысяч крестьянско-фермерских хозяйств и индивидуальных предпринимателей (с долей 26%). Более 87 тысяч личных подсобных хозяйств производят значительную долю мяса, молока картофеля и овощей с долей 49%[4].

Наличие земли и ее качество во многом определяет направление деятельности и развития в аграрном секторе. На большей части территории Якутии развиты мерзлотно-таежные почвы. В горных районах – мерзлотно-горно-лесные и горно-тундровые почвы. В центральной Якутии распространены дерново-лесные, палевые, суглинистые (частично осолоделые), аллювиальные луговые почвы, в остальных частях – горно-лесные, болотные и тундрово-глеевые почвы. Наиболее плодородные земли сосредоточены в центральной и вилюйских группах районов Якутии, где распространены мерзлотно-пойменные почвы [2]. Распределение сельскохозяйственных угодий в 2014 г. выглядело следующим образом (тыс. га): сельскохозяйственные угодья, всего – 1640; из них пашни – 105, сенокосы – 720, пастбища – 795 без учета оленьих и конских пастбищ.

По данным статистики за 2011-2014 гг. наблюдался рост производства продукции агропромышленного комплекса (далее АПК) на 2877,1 млн. руб. (11,6 %) (см. Табл.1). При этом производство сельскохозяйственной продукции увеличилось на 15,7%, а производство пищевых продуктов (включая напитки) уменьшилось на 1,2 %. Однако, этот рост является следствием роста цен за счет инфляции, а не роста объемов производства. Если рассмотреть данные в сопоставимых ценах к предыдущим годам наблюдается ежегодное снижение производства в среднем на 2 %.

Таблица 1

Производство продукции в агропромышленном комплексе Республики Саха (Якутия)

Показатели	Годы				Изменения 2014 г. к 2011 г.	
	2011	2012	2013	2014	Абс., +,-	Отн., %
Производство продукции в АПК республики, млн. руб.	24847,8	25598,2	26924,3	27724,9	2877,1	11,6
Производство сельскохозяйственной продукции, млн. руб.	18839,8	19700,2	20867,3	21791,9	2952,1	15,7
Производство пищевых продуктов, включая напитки, млн. руб.	6008	5898	6057	5933	-75	-1,2

Источник: [1]

В секторе растениеводства по данным 2014 г. производилось 32,6 % валовой продукции сельского хозяйства области. Общая посевная площадь в Якутии за период 2011–2014 гг. остается на уровне 45,0 тыс. га (см. Табл.2). Единственное снижение наблюдается в зерновых культурах на 27,8 %, а значительный рост в кормовых – на 17,0 %, что объясняется переориентированием сельского хозяйства Республики Саха (Якутия) на животноводство. В структуре посевных площадей кормовые культуры занимают 52 %.

Таблица 2

Основные показатели растениеводства в Республике Саха (Якутия)

Показатели	Годы				Изменения 2014 г. к 2011 г.	
	2011	2012	2013	2014	Абс., +,-	Отн., %
Посевные площади сельскохозяйственных культур, тыс га						
Вся посевная площадь	45,2	46,2	45,4	45,0	-0,2	-0,4
Зерновые культуры	15,1	11,8	11,8	10,9	-4,2	-27,8
Картофель	8,1	8,4	8,5	8,6	0,5	6,2
Овощи	1,9	2,0	2,1	2,0	0,1	5,3
Кормовые культуры	20,0	24,0	23,1	23,4	3,4	17,0
Валовые сборы сельскохозяйственных культур, тыс. тонн						
Зерновые культуры	8,6	7	12,6	13,2	4	46,5
Картофель	69,8	73,7	76,0	77,4	7,6	10,9
Овощи	24,2	23	28,3	36,7	12,5	51,7

Источник: [1]

Что касается валовых сборов, за 2011-2014 гг. наблюдается рост всех культур: производство овощей возросло на 51,7 %, зерновых культур – на 46,5 %, картофеля – на 10,9 %. Основной причиной роста валовых сборов является увеличение посевной площади, у овощей дополнительным фактором является рост числа малых предпринимателей. Однако, при снижении посевной площади зерновых культур наблюдается рост их валовых сборов. Данный факт объясняется сильной зависимостью роста зерновых культур от климатических условий. Согласно климатическому мониторингу региона в 2013 году наблюдались наиболее благоприятные условия для роста зерновых культур: повышенные показатели температуры и осадков, что является причиной роста валовых сборов [3].

Основной отраслью сельского хозяйства Республики Саха (Якутия) является животноводство. Около 70 % в структуре продукции сельского хозяйства по видам деятельности занимает животноводство, где скотоводство, коневодство и оленеводство являются традиционными отраслями коренного населения Якутии.

Динамика производства основных видов продукции животноводства за последние годы показывает снижение производства молока на 17,4 тыс. т. (9,4 %) и снижение производства скота и птицы на убой в живой массе на 3,8 тыс. т. (9,7 %) (см. Табл.3). В тоже время сельхозпредприятия увеличили производство яиц на 11,7 млн. шт. (9,4 %). Основной причиной снижения объемов производства является снижение поголовья сельскохозяйственных животных, что объясняется проблемой заготовки кормов: опережающим ростом их стоимости и транспортных расходов по перевозке.

Таблица 3

Производство основных видов продукции животноводства в Республике Саха (Якутия)

Показатели	Годы				Изменения 2014 г. к 2011 г.	
	2011	2012	2013	2014	Абс., +,-	Отн., %
Скота и птицы на убой в ж.в., тыс. т.	39	40,1	39,3	35,2	-3,8	-9,7
Молоко, тыс. т.	185,9	177,6	170,4	168,5	-17,4	-9,4
Яйца, млн. шт.	123,9	129,2	135,8	135,6	11,7	9,4

Источник: [1]

Основное поголовье крупного рогатого скота содержится в хозяйствах населения (51,8 %), свиней (39,6 %) и лошадей (37,3 %) в крестьянских (фермерских) хозяйствах, а почти все поголовье оленей приходится на

сельхозпредприятия (90,1 %) (см. Табл.4). Снижение поголовья наблюдается по всем показателям, кроме лошади и овец и коз, рост соответственно составил 2,6 % и 18,7 %. Заметный спад поголовья наблюдается у кроликов – 28,1 %, птиц – 17,0 %, КРС – 14,8 %, и оленей – 11,6 %, а у свиней снижение составило 4,8 %.

Таблица 4

Поголовье сельскохозяйственных животных в Республике Саха (Якутия)

Показатели	Годы				Изменения 2014 г. к 2011 г.	
	2011	2012	2013	2014	Абс., +,-	Отн., %
КРС, тыс. голов	233,9	233,3	215,1	199,2	-34,7	-14,8
Сельхозпредприятия	43,8	47,3	42,9	40,2	-3,6	-8,2
Подсобные хозяйства	3	3	2,9	2,9	-0,1	-3,3
Крестьянские (фермерские) хозяйства	66,9	63,4	57,2	52,9	-14	-20,9
Хозяйства населения	120,1	119,7	112,1	103,2	-16,9	-14,1
Свиньи, тыс. голов	29,2	27,4	27,2	27,8	-1,4	-4,8
Сельхозпредприятия	9,7	9,5	9,3	9	-0,7	-7,2
Подсобные хозяйства	0,7	0,8	0,7	0,9	0,2	28,6
Крестьянские (фермерские) хозяйства	9,8	9,5	10,5	11	1,2	12,2
Хозяйства населения	9	7,5	6,6	7	-2	-22,2
Лошади, тыс. голов	163,4	170,8	169,7	167,6	4,2	2,6
Сельхозпредприятия	66,3	64,1	56,7	53,1	-13,2	-19,9
Подсобные хозяйства	2,7	1,9	1,7	1,8	-0,9	-33,3
Крестьянские (фермерские) хозяйства	49,9	58,6	63,7	62,5	12,6	25,3
Хозяйства населения	44,6	46,3	47,6	50,3	5,7	12,8
Олени, тыс. голов	200,3	194,9	191,1	177,1	-23,2	-11,6
Сельхозпредприятия	180,2	174,2	169,9	159,5	-20,7	-11,5
Подсобные хозяйства	0,1	0,3	3,2	2,1	2	2000,0
Крестьянские (фермерские) хозяйства	0,2	0,2	0,2	0,3	0,1	50,0
Хозяйства населения	19,7	20,3	17,8	15,1	-4,6	-23,4
Птицы, тыс. голов	895,2	775,1	916,5	742,7	-152,5	-17,0
Овцы и козы, голов	1129	1054	1279	1340	211	18,7
Кролики, голов	2481	2141	1853	1784	-697	-28,1

Источник: [1]

Производство пищевых продуктов является одним из важнейших звеньев агропромышленного комплекса Республики Саха (Якутия). Как видно из данных Табл.5 максимальные объемы производства местной пищевой промышленности сложились в сфере производства цельномолочной продукции, колбасных изделий, а также воды минеральных. При этом за период 2011-2014 гг. увеличилось производство: воды минеральных на 5388,0 тыс. полулитров (10,3 %); кондитерских изделий на 372,7 т (14,0%).

Таблица 5

Производство пищевых продуктов в Республике Саха (Якутия)

Наименование показателя	Годы				Изменения 2014 г. к 2011 г.	
	2011	2012	2013	2014	Абс., +,-	Отн., %
Мясо и субпродукты пищевые убойных животных, тонн	878,4	1007,2	859,7	815,7	-62,7	-7,1

Мясо и субпродукты пищевые домашней птицы, тонн	3522,6	3581,9	3643,5	1135,4	-2387,2	-67,8
Полуфабрикаты мясные (мясосодержащие) охлажденные, тонн	346,0	251,0	294,5	-	-51,5	-14,9
Полуфабрикаты мясные (мясосодержащие) подмороженные и замороженные, тонн	3250,5	3034,7	3349,0	-	98,5	3,0
Изделия колбасные, тонн	14212,2	13235,5	13284,3	13499,8	-712,4	-5,0
Рыба и продукты рыбные переработанные и консервированные, тонн	5725,1	6105,1	5800,0	5506,4	-218,7	-3,8
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), тонн	40260,6	39283	38984,8	38032,0	-2228,6	-5,5
Масло сливочное, тонн	2574,7	2172,8	2100,9	2006,4	-568,3	-22,1
Хлеб и хлебобулочные изделия, тыс. тонн	44,6	43,7	43,4	41,0	-3,6	-8,1
Кондитерские изделия, тонн	2653,1	2873,6	2872,6	3025,8	372,7	14,0
Макаронные изделия, тонн	1038,5	1034,7	717,3	579,4	-459,1	-44,2
Комбикорма, тонн	20206,0	19210,0	16606,0	-	-3600	-17,8
Пиво, кроме отходов пивоварения, тыс.дкл.	169,1	101,2	68,4	72,1	-97	-57,4
Воды минеральные, тыс.полулитров	52182	53725	57463	57570	5388	10,3

Источник: [1]

Наибольшее снижение наблюдается в производстве мяса и субпродуктов пищевых домашней птицы на 67,8 %, пива – 57,4 % и макаронных изделий. Основными причинами снижения производства пива и макаронных изделий объясняется неспособностью предприятий конкурировать на продовольственном рынке по качеству, ассортименту и упаковке с крупными фабриками других регионов.

Анализ показывает, что произведенное количество сельскохозяйственной продукции АПК Республики Саха (Якутия) не может полностью удовлетворить собственные нужды и большинство товаров экспортируется с других регионов. В 2014 году обеспеченность молоком и молокопродуктами составила 53,5 %, мясом и мясопродуктами – 24,1 %, картофелем – 54,3 % и овощами – 32,0 %. Экспорт сельхозпродукций в республику ставит в неустойчивое положение местных производителей. По качеству и ассортименту продукции местных товаропроизводители не способны полноценно конкурировать с сельхозпроизводителями других регионов, поэтому большинство предприятий получают убыток и закрывают свою деятельность. Однако, это не единственная причина отсутствия продовольственной безопасности республики.

В настоящее время агропромышленный комплекс республики продолжает функционировать в условиях недостаточной обеспеченности средствами механизации, высокой степени их износа и нехватки трудовых ресурсов необходимой квалификации. Недостаточная обеспеченность и высокий износ сельскохозяйственной техники объективно способствуют нарушению агротехнологии, снижению объемов производства продукции растениеводства и животноводства, повышению себестоимости.

Таким образом, сбалансированное развитие всех звеньев АПК — необходимое условие решения проблемы обеспечения региона продовольствием и сельскохозяйственным сырьем. Для обеспечения устойчивого развития необходимы разработка, обоснование и реализация стратегии развития с учетом особенностей и проблем региона.

Список литературы

1. Официальная статистика: Саха (Якутия) стат [Электронный ресурс] / Сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия), 2015 г. // Режим доступа: http://sakha.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sakha/ru/statistics.
2. Природа России: Республика Саха (Якутия) [Электронный ресурс] / Национальное информационное агентство «Природные ресурсы», 2014. // Режим доступа:

http://www.priroda.ru/regions/earth/detail.php?SECTION_ID=&FO_ID=560&ID=6223.

3. Погода и Климат – Климатический мониторинг СНГ [Электронный ресурс] / Сайт Погода и климат, 2015. // Режим доступа: <http://www.pogodaiklimat.ru/monitor.php>.
4. Сельское хозяйство Республики Саха (Якутия) [Электронный ресурс] / Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, 2014. // Режим доступа: http://www.mcx.ru/documents/document/v7_show_print/19275.363.htm.

СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Бобок В.С., кандидат экономических наук, ст. преподаватель кафедры экономики Российского
государственного социального университета**

Аннотация: освещены теоретические и практические аспекты оценки инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных организаций. Приведено уравнение регрессии между объемами инвестиций в основной капитал и выпуска продукции. Произведен точный расчет коэффициентов корреляции, индекса физического объема инвестиций по отдельным отраслям АПК.

Abstract: covered theoretical and practical aspects of the investment attractiveness of the agricultural organizations. Powered by the regression equation between the amount of investment in fixed capital and production. Made a precise calculation of the correlation coefficients, the index of the physical volume of investments in individual sectors of agriculture.

Ключевые слова: инвестиции, капиталовложения, индекс физического объема, коэффициент корреляции, уравнение регрессии.

Keywords: investment, investments, volume index, correlation coefficient, regression equation.

Инвестиционная привлекательность формируется как интегральный показатель. С одной стороны, она определяется потребностью в инвестиционных ресурсах, с другой – соотношением отдачи и стоимости использования собственных и заёмных источников инвестиций. Уровень затрат на оплату используемого капитала и транзакционных издержек, связанных с его привлечением, напрямую. «Одним из ключевых факторов, влияющих на динамику основных фондов, являются инвестиции. Их высокий уровень в 1998-2000гг. обеспечил превышение поступления основных фондов над выбытием, в результате чего основные фонды увеличились с 209,1 до 225,7 млрд. руб., или на 7,8%. Но после этого размер капитальных вложений в сельскохозяйственных организациях настолько снизился, что они не позволяли уже компенсировать объём выбывающих основных фондов. За 1998-2007 гг. объём капитальных вложений в сельскохозяйственных предприятиях снизился в 42,1 раза». [4] Несмотря на то, что объём капитальных вложений снизился, темпы этого снижения ежегодно замедлялись (Рисунок 1). Кроме того, снижение пассивности происходило более спокойно, чем в экономике в целом.

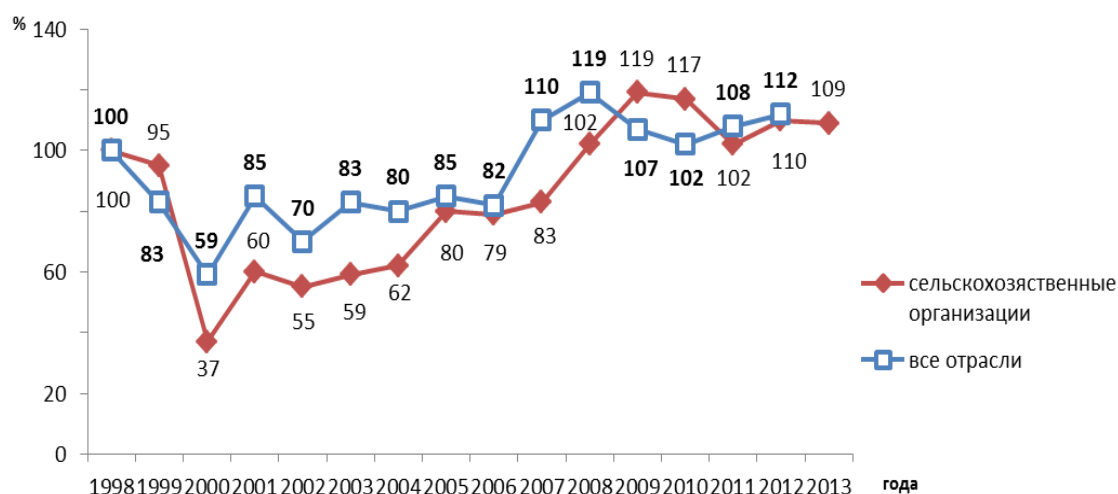


Рис.1. Динамика инвестиций в основной капитал сельскохозяйственных организаций и предприятий всех отраслей экономики, % к предыдущему году

«В 2008-2013гг. отмечается обратная взаимосвязь между изменением физического объёма инвестиций в основной капитал сельскохозяйственных предприятий и экономики в целом. Коэффициент корреляции указанных величин в этот период был отрицательным и составил минус 69,6%.» [2] Реальный рост капиталовложений в постоянной оценке начался только в 2009г. (Рисунок 2), что было обусловлено повышением конкурентоспособности отечественной продукции, прежде всего, по цене, и как следствие – ростом спроса.

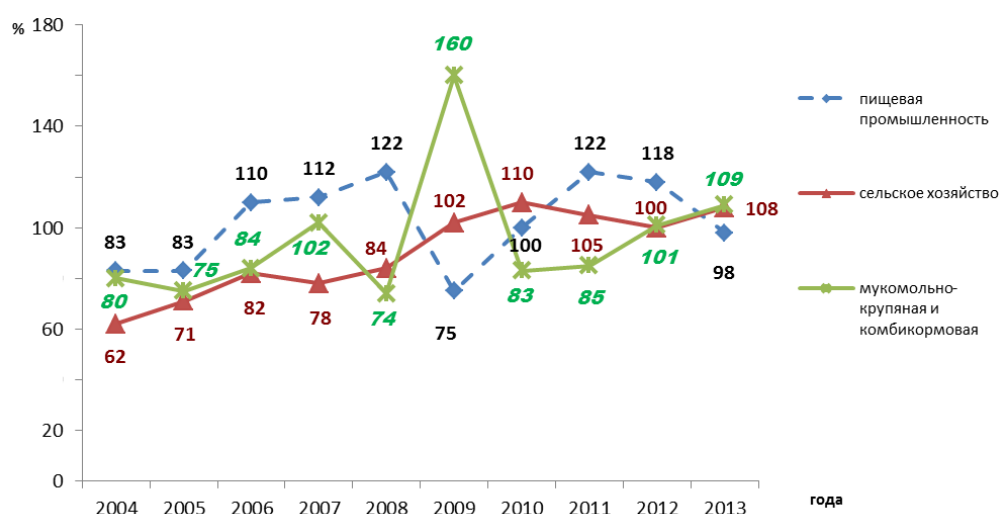


Рис.2. Индексы физического объёма инвестиций в основной капитал в пищевой промышленности и сельском хозяйстве.

«Динамика инвестиций в сельском хозяйстве в указанный период была более стабильной, чем в двух других отраслях. Обращает на себя внимание обратная взаимосвязь в изменении индексов физического объёма инвестиций в основной капитал пищевой и мукомольно-крупяной промышленности. Количественно характер и степень зависимости можно выразить с помощью коэффициента корреляции (Табл.1)». [1] В 2008-2013гг. проявилась обратная зависимость, коэффициент корреляции составил минус 91,4%.

Таблица 1

Коэффициенты корреляции индекса физического объёма инвестиций в основной капитал отдельных отраслей АПК.

	2001-2005	2007-2012	2008-2013

	Пищевая промышленность	Мукомольно-крупяная и комбикормовая	Сельское хозяйство	Пищевая промышленность	Мукомольно-крупяная и комбикормовая	Сельское хозяйство	Пищевая промышленность	Мукомольно-крупяная и комбикормовая	Сельское хозяйство
Пищевая промышленность	1	84,9	91,5	1	-91,8	-19,7	1	-84,3	39,1
Мукомольно-крупяная и комбикормовая		1	59,6		1	10,4		1	-56,3
Сельское хозяйство			1			1			1

«В этой связи динамика индуцированных, обусловленных изменением спроса на продукцию, инвестиций определяется следующей зависимостью:

$$Y_{in} = \frac{V_t Q_t + V_{t-1} Q_{t-1} (d_t - 1)}{\eta_t}, \text{ где}$$

Y_{in} – индуцированные инвестиции, руб; V_t и V_{t-1} – соответственно капиталоемкость продукции в период t и $t-1$, руб/руб; Π_t – показатель уровня освоения инвестиций в период t ; Q_t и Q_{t-1} – соответственно выпуск продукции в период t и $t-1$. Руб; d_t – норма выбытия капитала, %» [3]

Анализ показал, что в 1998-2006гг. наблюдался рост капиталоемкости продукции сельскохозяйственных предприятий, который можно описать зависимостью: $V_t = 1,418 + 0,324tR^2 = 0,9599$, $t=1,2,\dots$, а с 2007, отмечается её снижение:

$$V_t = 4,496 - 0,241tR^2 = 0,95, t=1,2,\dots$$

Таким образом, до 2007г. капиталоемкость продукции в постоянных ценах ежегодно возрастала на 0,32 руб., а снижается ежегодно на 0,24 руб. Аналогично динамику освоения инвестиций во времени также можно разделить на два промежутка: с 1998 по 2009г.:

$$\Pi_t = 27,07 + 3,95tR^2 = 0,745, t=1,2,\dots,$$

с 2010 по 2013 г.:

$$\Pi_t = 86,27 - 2,703tR^2 = 0,7903, t=1, 2,\dots$$

В представленном выше уравнении зависимость между объемами инвестиций в основной капитал и выпущенной продукцией сельскохозяйственных предприятий осуществлялась через показатели уровня капитала и капиталоемкости продукции в каждый конкретный период времени. Коэффициент корреляции между значениями денежных индексов физического объема инвестиций в основной капитал сельскохозяйственных организаций и выпущенной продукции составляет 80,3. Взаимосвязь между указанными величинами, измеряемая на основе базисных индексов, выглядит более существенной (Табл.2).

Таблица 2

Значения коэффициентов корреляции между объемами инвестиций в основной капитал и выпуска продукции сельскохозяйственных предприятий.

Показатели	Выпуск продукции по периодам				
	t-1	t	t+1	t+2	t+3
Инвестиции в период t	0,846	0,940	0,937	0,918	0,892
t – критерий студента:	5,16	9,36	8,91	8,26	6,91

расчётный нормативный	2,2	2,17	2,2	2,22	2,26

Источник: расчёты автора.

Высокое значение коэффициента корреляции между объёмом инвестиций и выпуском продукции в текущем периоде свидетельствует о том, что сельскохозяйственные организации увеличивают инвестиции в том же году, когда происходит рост производства и уменьшают в годы неурожая. «Оценку степени влияния показателей друг на друга произведём на основе уравнения регрессий (Табл.3). Полученные уравнения имеют довольно высокие оценки и в большинстве своём описывают динамику физического объёма инвестиций в основной капитал более чем на 86%. Согласно уравнению 1, прирост объёма производства в предыдущем периоде на 1 руб. влечёт за собой прирост инвестиций в текущем периоде в среднем на 0,35 руб., тогда как увеличение производства в текущем периоде способствует росту инвестиций на 0,52 руб. в постоянных ценах 2012г. [4,3]

Таблица 3

Управление регрессии между объёмами инвестиций в основной капитал и выпуска продукции в сельскохозяйственных предприятиях в 1998-2013гг.

	Значения оценок регрессии	Df	t-критерий	R^2_{adj}	F-критерий
1. $Y_{nvt}=a_0+Q_1Q_{t-1}$					
a_0	-16,7	1,13	-4,1	0,695	32,7
a_1	0,35		5,7		
2. $Y_{nvt}= a_0+ Q_1Q_t$					
a_0	-25,4	1,14	-7,5	0,875	107,4
a_1	0,52		10,3		
3. $Y_n(T_{inv}) = a_0 + a_1 Y_n (T_{gt}-1)$					
a_0	-10,97	1,13	-12,1	0,934	199,2
a_1	3,23		14,1		
4. $Y_n(T_{inv}) = a_0+a_1\ln (T_{gt})$					
a_0	13,62	1,14	-20,2	0,962	535,7
a_1	3,97		23,1		
5. $Q_{t+1} = a_0+a_1Y_{nvt}$					
a_0	48,85	1,13	24,5	0,869	94,2
a_1	1,31		9,97		
6. $Q_{t+2}=a_0+a_1Y_{nvt}$					
a_0	47,95	1,12	34,30	0,889	105,9
a_1	0,95		10,27		

Обозначения: Y_{nvt} – величина инвестиций период t в постоянных ценах; Q_t – выпуск продукции периода t; T_{inv} – темп роста инвестиций периода t; T_{gt} – темп роста выпуска продукции периода t

Источник: расчёты автора.

«В представленных уравнениях приводится оценка влияния агрегированного показателя выпуска продукции сельскохозяйственными предприятиями на объём инвестиций в основной капитал. Так, рост производства животноводческой продукции в текущем периоде на 1% при прочих равных условиях приводит к росту инвестиций на 2,9%, тогда как увеличение производства в растениеводстве на ту же величину способствует притоку капитальных вложений на 0,63%.» [5]

$$\ln Y_{nv} = -11,79 + 0,627 \ln Q_{\text{раст}} + 2,94 \ln Q_{\text{жив}} R_{adj}^2 = 0,989, F=661,3$$

где Y_{nv} – темп роста инвестиций в основной капитал сельскохозяйственных предприятий.

$Q_{\text{раст}}$ и $Q_{\text{жив}}$ – темп роста продукции производства растениеводства и животноводства.

В 2013 г. удельный вес растениеводства составлял 48,9. Рост рентабельности продукции растениеводства и частично животноводства способствовали увеличению рентабельности активов сельскохозяйственных предприятий. В 2013 г. этот показатель впервые после 2008 г. составил 4,0%, а с учётом амортизации 6,2. Положительным является тот факт, что эта разница постоянно сокращается и в 2013г. составила минус 7,4%, а с учётом субсидирований имеет положительное значение и способствует притоку капитала (Рисунок 3)

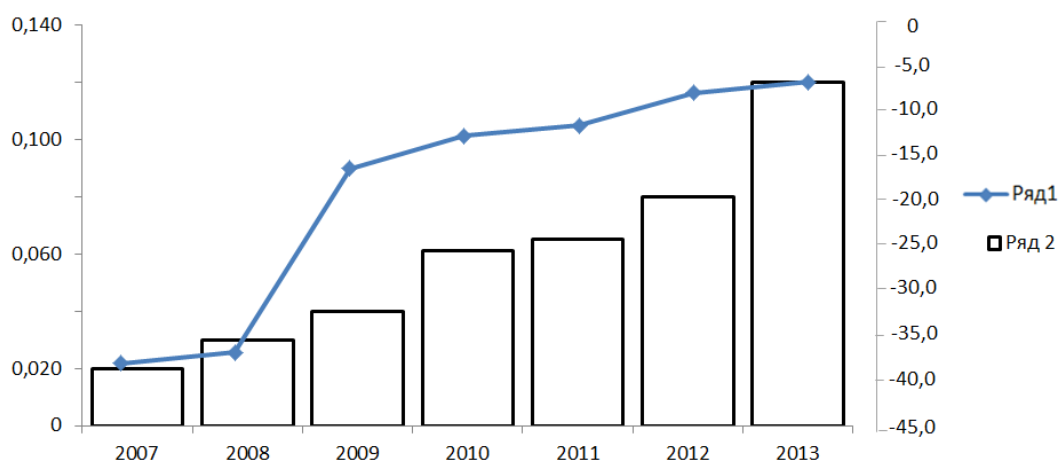


Рис.3. Динамика инвестиций и рентабельности активов

Обозначения: Ряд 1- разница между рентабельностью активов и средневзвешенной процентной ставкой по кредитам нефинансовым предприятиям; ряд 2- отношение инвестиции к стоимости основных фондов на начало года.

«Учитывая высокую корреляцию между указанными величинами (96,1%) нами проведена оценка характера взаимосвязи и их чувствительности друг к другу. Было получено следующее уравнение регрессии»: [5]

$$Y/K = 11,88 + 0,263(R_{a-i}), R_{adj}^2 = 0,922. F=27,4$$

Согласно уравнению, изменения регрессора объясняет 92,2% вариации результативного показателя. Полученные оценки значимы на 5%-ном уровне. С высокой степенью уверенности можно сказать, что увеличение разницы между рентабельностью активов и стоимостью заёмного капитала на 1 п.п. приводит к увеличению прироста инвестиций в основной капитал на 0,263 п.п. Сравнивая полученный результат с аналогичным показателем для экономики в ценах (0,09), можно сказать, что для сельскохозяйственных предприятий чувствительность инвестиций к изменению рентабельности капитала и процентных ставок в среднем в три раза выше.

Таким образом, производство отдельных видов сельскохозяйственной продукции является привлекательным для вложения капитала. В целом же на фоне других отраслей инвестиционной привлекательности сельскохозяйственного производства продолжает ежегодно снижаться, следовательно, уменьшается потенциальный объём вложения в отрасль. Но как показал анализ состояния инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве, капитальные вложения являются единственным источником воспроизводства материально-технической базы производителей. Их резкое сокращение в первые годы реформ предопределило отставание сектора от общего развития экономики. Учитывая современное состояние инвестиционной деятельности предприятий, необходимо принять меры по созданию условий привлечения инвестиций в отрасль в более крупных размерах.

Список литературы

1. Ершов М., Ориентиры инновационного развития: «воспоминания о будущем». – 2013. - №2.
2. Гумеров Р. Продовольственная безопасность страны – угрозы нарастают // Российский экономический журнал. – 2013. - №1.
3. Хейфец Б. Деофшоризация экономики: мировой опыт и российская специфика // Вопросы экономики. – 2013. №7.
4. Узун В. Российская политика поддержки сельского хозяйства и необходимость её корректировки после вступления в ВТО // Вопросы экономики. – 2012. - №10.
5. Яковлев Ю.В. Зарубежный опыт государственного прогнозирования, стратегического планирования и программирования. – М.: Наука, 2008.

СОЦИАЛЬНЫЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ. ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

Русакова А.П., руководитель к.э.н., доцент Боркова Е.А.

Санкт – Петербургский Государственный Экономический Университет, г.Санкт Петербург

Демография – это исторически сложившаяся наука, посредством определенных методов изучающая естественное воспроизводство населения, численность, структуру и миграцию населения, изменения в них, причины и последствия этих изменений [5].

О состоянии, развитии какой-либо территориальной единицы нам говорит его население, а именно: численность, половозрастной состав, рождаемость, брачно-семейные отношения, смертность, продолжительность жизни, здоровье населения. Все эти показатели определяют демографический состав региона. Таким образом жизненный и человеческий капитал общества играют важнейшую роль и в наше время. Однако с другой стороны возможно негативное влияние окружающей среды, социально-экономических условий.

Начиная с 90-х гг. происходит сокращение численности населения (Табл.1, Табл.2). Депопуляция отрицательно влияет на социальное и экономическое развитие региона, геополитическое положение страны и других ее регионов, потому что возникает противоречие между человеческим потенциалом и территориальным.

Как известно Россию в 1995 году настиг «человеческий» кризис. Это, действительно, стало проблемой для общества, т.к. рождаемость за год уменьшилась примерно на 100 000 по сравнению с предыдущими годами. Данная тенденция сохраняется и по сей день. Но Правительство России начинает действовать: в 2007 году запущена программа материнского капитала (ежегодное увеличение выплат молодым матерям). И как мы можем заметить – численность населения к концу 2014 года заметно увеличилась.

Общая демографическая картина показывает нам не самое лучшее состояние страны. Однако Северо-Западный (далее СЗФО) округ имеет ряд преимуществ. Ленинградскую область «вытягивает» Санкт-Петербург, так как десятая часть инвестиций в основные фонды Петербурга достается именно его области.

Таблица 1

Динамика численности населения в России [4]

Годы	Все население, млн. человек (РФ)	2006	143,2
1990	147,7	2007	142,8
1991	148,3	2008	142,8
1996	148,3	2009	142,7
2001	146,3	2010	142,8
2002	145,2	2011	142,9
2003	145,0	2012	143,0
2004	144,3	2013	143,3
2005	143,8	2014	143,7

Таблица 2

Динамика численности населения в (чел. на конец года)

	1990	1995	2000	2005	2010	2015 (перспектива)
СЗФО	15 310 495	14 863 656	14 323 567	13 731 015	13 616 057	13 843 556
Ленинградская область	1 667 280	1 682 657	1 686 716	1 652 923	1 716 868	1 775 540

* Единая межведомственная информационно-статистическая система – режим доступа: <http://www.fedstat.ru/>

В периоде с 2000 по 2005 года (Табл.2) мы можем заметить, что численность населения в Ленобласти сократилось и довольно сильно. Однако правильно действующая демографическая политика РФ смогла преодолеть эту проблему. Сравнивая 2005 и 2015 год (в перспективе), видим, что численность увеличилась более,

чем на 100 000 человек. Об этом нам говорит и увеличение коэффициента естественного прироста населения (Рисунок 1).

Таким образом положительная тенденция улучшения демографической ситуации наблюдается, по официальным данным, с 2009 года: увеличение рождаемости при снижении смертности обеспечивает сокращение естественной убыли населения.

По данным возрастно-половой пирамиды (Рисунок 2) на 2014 год - наименьшие доли населения представлены детьми 12-16 лет и пенсионерами 66-72 лет, что связано с постсоветской Россией, где велико было количество бандитских группировок. К тому же пенсионеры данного возраста – «дети войны», поэтому в тот период рождаемость была низкая.

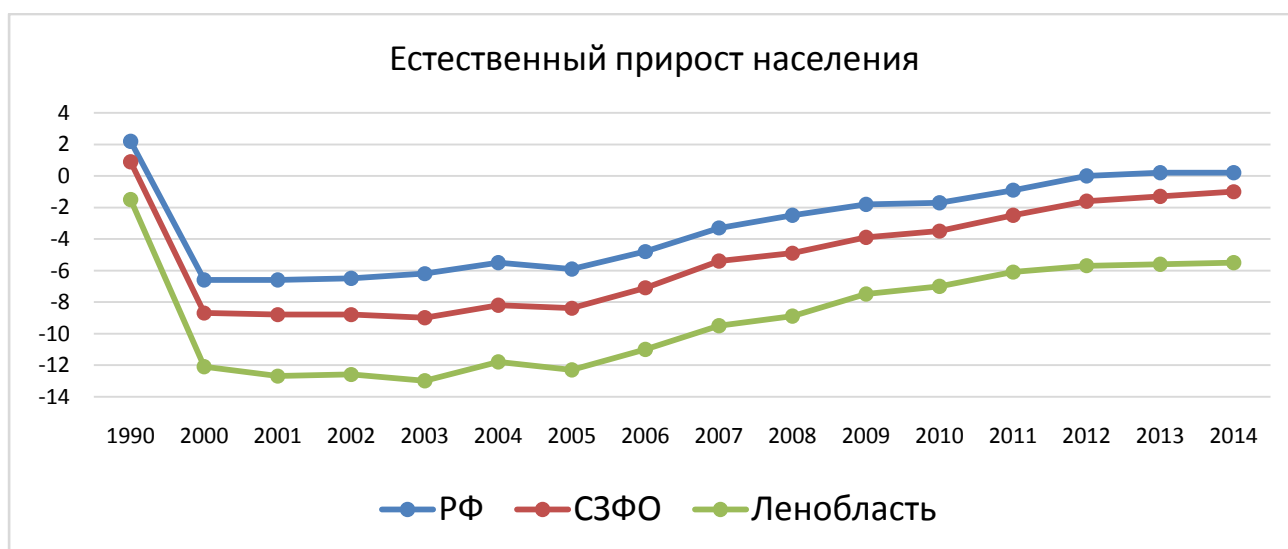


Рис.1. Коэффициенты естественного прироста населения (на 1000 чел.)

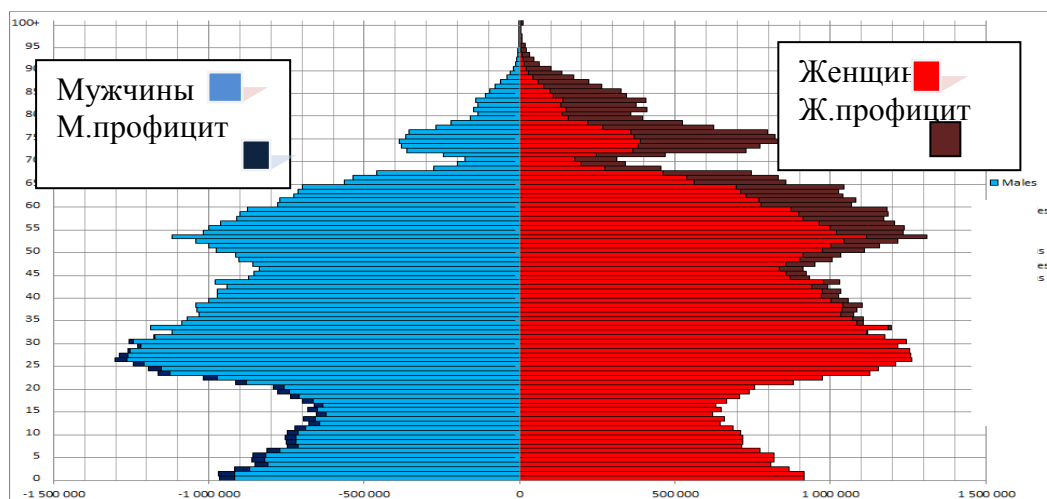


Рис.2. Возрастно-половая «пирамида» по РФ в 2014 г. (данные Росстат)

Как видно на Рисунке 3, с 2000 г. в целом по России, наблюдается подъем рождаемости, который имеет положительную тенденцию до сих пор, за счет вступления в детородный возраст категорий людей 80-х годов рождения.

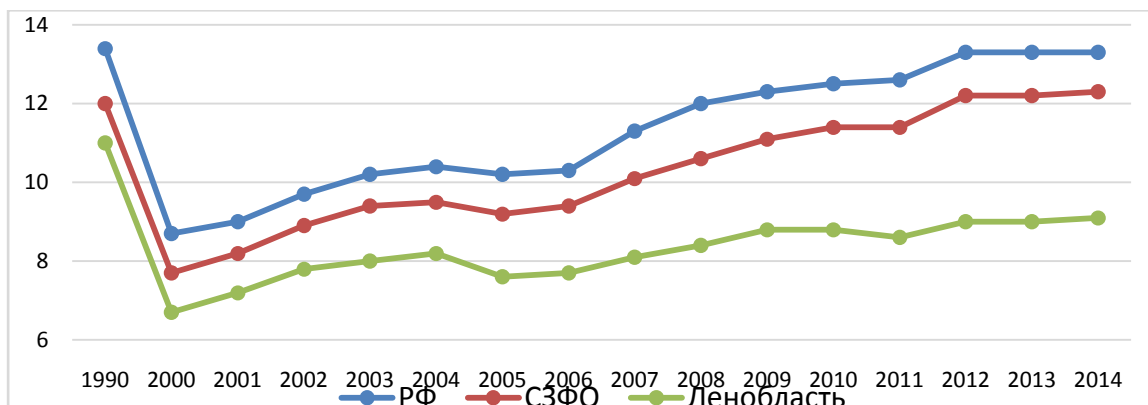


Рис.3. Общие коэффициенты рождаемости (число родившихся на 1000 чел. нас.)

Несмотря на вышесказанное, суммарный коэффициент рождаемости остается низким — 1,155 промилле. Такое его значение не обеспечивает должного воспроизводства населения. По диаграмме (Рисунок 4) видно, что каждая женщина рождает примерно одного ребенка. Данная тенденция имеет отрицательное воздействие на демографическую ситуацию в целом, поскольку каждое последующее поколение будет меньше предыдущего. Однако устойчивая тенденция роста рождаемости достигла неплохих результатов к 2014 году.

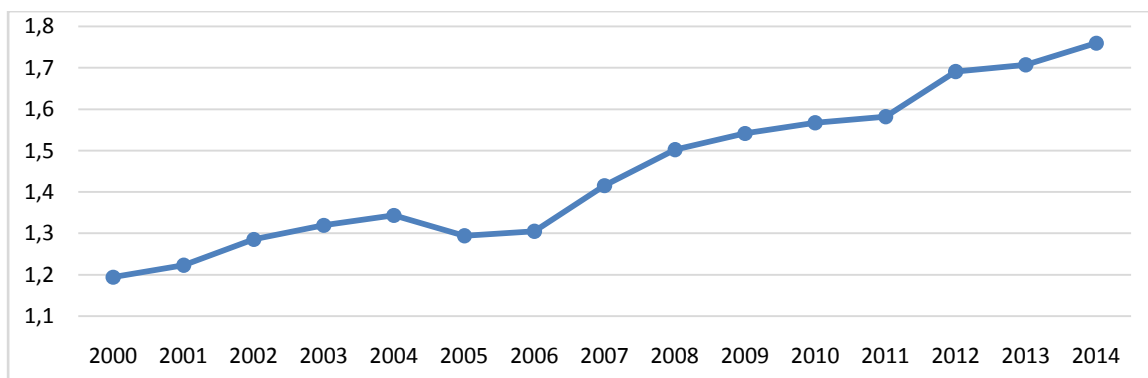


Рис.4. Суммарные коэффициенты рождаемости по РФ (число детей, рожденных женщиной за репродуктивный период) (данные Росстат).

* Источник: [«Женщины и мужчины России», 2012 г./Росстат]

Формировавшаяся в 2004 году тенденция снижения смертности сохранилась в 2014 г повсеместно. В совокупности с повышением рождаемости сокращается естественная убыль населения (Рисунок 5).

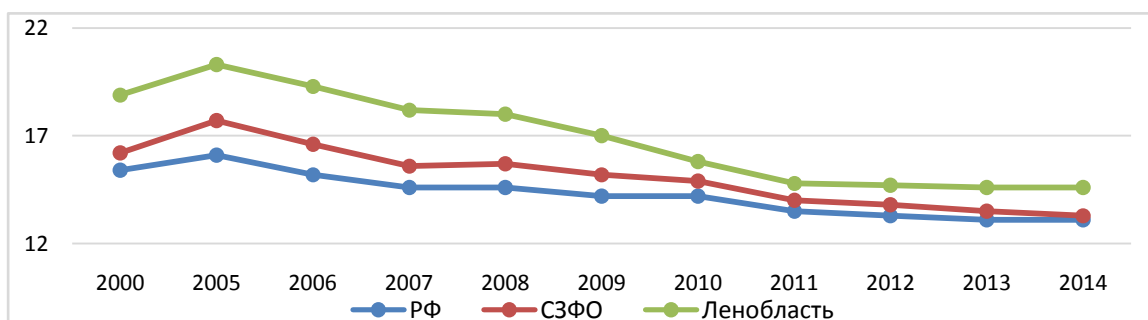


Рис.5. Общие коэффициенты смертности населения (число умерших на 1000 человек населения) (данные Росстат).

Отдельной проблемой является младенческая смертность (дети в возрасте до 1 года). Этот показатель наиболее реально отражает степень социального благополучия общества. Начиная с 2001 г. в России наблюдается четкая тенденция снижения младенческой смертности, в то время как в Ленинградской области она носит волнообразный характер (Рисунок 6, Табл.3).

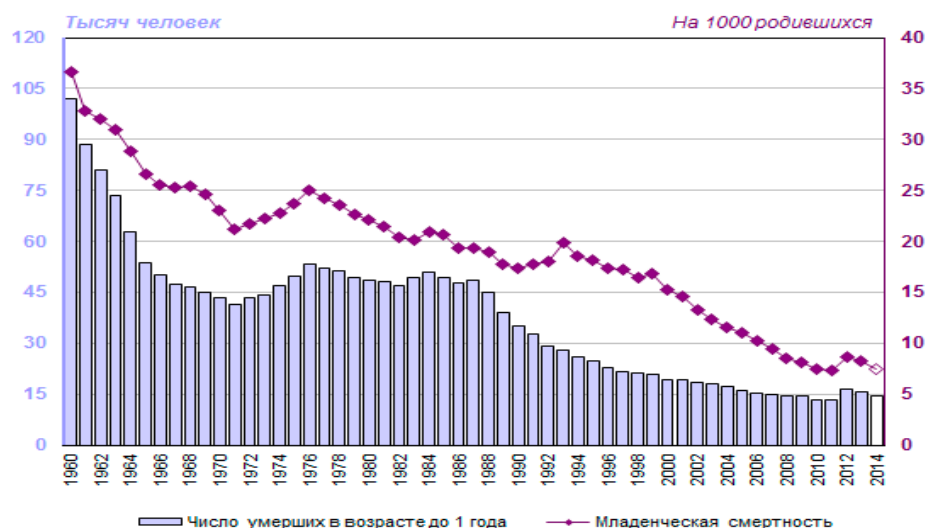


Рис.6. Число умерших в возрасте до 1 года и коэффициент младенческой смертности.

* Источник: [Мировой Атлас Данных – режим доступа: <http://knoema.ru/>]

Таблица 3

Коэффициент младенческой смертности (на 1000, родившихся живыми)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ленобласть	10,8	11,8	9,3	9	9,8	7,9	7,6	7,9	5,5	6,1	5,4	6,2	5,8

Обобщенный показатель демографического уровня развития – индекс долголетия. Он оценивается ожидаемой продолжительностью жизни (Табл.6). По данным видно, что до 2003 продолжался некоторый спад, который сменился положительным направлением в 2005-2006 годах. Оно актуально и на данный момент, что говорит об улучшении качества жизни людей. Но сохраняется существенная разница продолжительности жизни для М и Ж (около 15 лет).

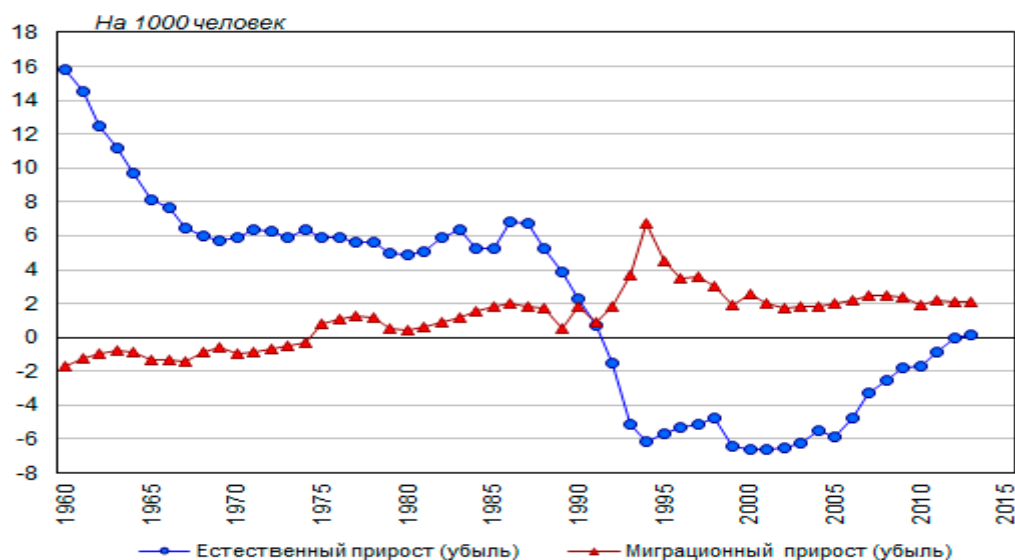


Рис.8. Коэффициенты естественного и миграционного прироста населения России с учетом ВПН-2010, на 1000 человек постоянного населения

В XXI веке демографическая ситуация в России рассматривается со стороны её оптимизации. В сентябре 2001 года Правительством была одобрена «Концепция демографического развития Российской Федерации на период до 2015 года», которая ориентирована на органы государственной власти, местного самоуправления при решении вопросов рождаемости, поддержки семей, продолжительности жизни и т.д. эта концепция направлена на стимулирование рождаемости, снижение смертности, стабилизацию численности населения в целом.

В 2015 году основной акцент делается на улучшение уровня здоровья (эта программа действует с 2011 года). Также решаются вопросы по занятости женщин, у которых есть дети, профилактике и своевременному выявлению тяжелых инфекционных заболеваний.

Основные направления демографической политики в 2015 году:

- Изменение репродуктивных установок населения;
- Создание улучшенных условий для жизнедеятельности семей, которые воспитывают детей;
- Повышение ответственности людей за свое здоровье и пр.

В 2016-2025 годах Правительство РФ планирует проводить политику, направленную на стимулирование рождения в семьях 2го и 3го ребенка, принимать меры по своевременной корректировке программ и планов по сохранению и увеличению численности населения.

Исходя из вышеизложенного, можно добавить, что демографическая картина в России с каждым годом становится лучше и лучше. Положительный результат достигается при помощи правильной политики, проводимой Правительством РФ, и при помощи самих граждан. И, конечно, планы на перспективу заставляют нас верить, что отрицательные демографические показатели в скором времени приобретут положительный знак.

Список литературы

1. Борисов В.А. Демография. Учебник для вузов. – М.: Нота Бене Медиа Трейд Компания, 2005. – 344 с.
2. Демографическая политика России: от размышлений к действиям. Издание представительства ООН в России. Руководитель авторского коллектива: Елизаров В.В., к.э.н., руководитель центра по изучению проблем народонаселения экономического факультета МГУ. Москва 2008. – 76 с.
3. Демографический ежегодник России. Статистический сборник / Росстат. – М., 2008. – 557 с.
4. Демография// Федеральная служба государственной статистики-2015 [электронный ресурс] – Режим доступа- URL http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/
5. Доклад наука-демография и демографическая политика [электронный ресурс]- Режим доступа – URL: <http://www.all socio.ru/asocs-311-1.html>

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-ТЕЛЕВИДЕНИЯ И IP-ТЕЛЕВИДЕНИЯ

Ливсон М.В.

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова

Термины IPTV и Интернет-телевидение сегодня довольно часто отождествляют. Однако специалисты [1] указывают на существенные отличия между этими двумя технологиями и концепциями дистрибуции видеоконтента.

IP-телевидение (IPTV - Internet Protocol Television) – относительно новая технология, позволяющая просматривать цифровое телевидение на персональном компьютере, причем передача данных осуществляется по интернет протоколу.

Маркетинговая модель видео-трансляций с использованием защищенных IP-сетей может быть получена на основе опыта японского оператора «NTT DoCoMo» [2]. Крупная телекоммуникационная компания получает часть от продаж контента взамен на предоставление контент-провайдерам инструментов и сервисов, с помощью которых последние исследуют рынок потребителей своего контента.

В структуре рынка платного телевидения доля IP-телевидения пока еще очень скромна. Однако, аналитики [3] предрекают телевидению по IP-протоколу в ближайшие 5 лет увеличение абонентской базы более чем в 2 раза.

К основными факторами успеха IPTV на рынке предоставления телевизионного контента можно отнести:

- привлекательное содержание (дополнение к индивидуальному цифровому миру пользователя, дающее доступ к фотографиям, музыке и личному календарю);
- интерактивность (создание обратной связи с аудиторией, т.к. на основе анализа предпочтений конкретного пользователя можно выработать грамотную стратегию предоставления персонализированной рекламы и предложением тех услуг, в которых потенциально заинтересован именно данный абонент. Как следствие, подобный сервис может предложить более результативную и, соответственно, прибыльную рекламу);

- персонализация (каждый зритель технически имеет возможность смотреть передачу независимо от времени; возможность составлять индивидуальную программу и наделять ее дополнительными услугами);
- качество (для IPTV характерно как высокое разрешение, так и высококачественное содержание);
- удобство обслуживания (техническая доступность).

Следует отметить, что IPTV развивается в основном за счёт средств, предоставляемых телекоммуникационными компаниями и операторами, которые сегодня предлагают кабельные цифровые и спутниковые услуги.

Их основной задачей является поиск и вывод на рынок конкурентоспособной и более дешевой в перспективе, чем уже существующие телевизионные технологии, способные частично или полностью заменить кабельное и спутниковое телевидение. Важнейшим финансовым преимуществом IPTV для телекомпаний является существенное уменьшение потери от нелегальных подключений к сети и «пиратства», потери от которых для кабельных операторов значительны.

В свою очередь, Интернет-телевидение – это отличная от IPTV модель распространения видео, как для потребителя, так и для телекомпаний.

Конвергенция телевидения и Интернета – следствие тренда HbbTV – (Hybrid broadcast broadband TV), позволяющего объединить телевидение и Интернет. Впервые эта технология было применена в 2009 году на Западе, когда приемники абонента стали использовать «гибридный» способ получения сигнала, например, со спутника и из Интернета.

Особенность Интернет-телевидения заключается в том, что любой правообладатель имеет полноценную возможность разместить своё видео в сети и даже создать собственный телевизионный Интернет-канал. То есть концепция Интернет-телевидения полностью удовлетворяет принципам Интернета в целом. Благодаря открытым стандартам и наиболее распространённым форматам представления видеоданных в сети Интернет телевидение будет развиваться неотрывно от Интернета.

Важной особенностью Интернет-телевидения по сравнению с услугой IPTV является то, что свой канал через Интернет может транслировать как человек, так телекомпания, независимо от масштабов ее деятельности. Основным преимуществом Интернет-телевидения в отличие от технологии IPTV является возможность распространения контента без использования специального оборудования или прокладывания дополнительных сетей. Для пользования Интернет-телевидением достаточно иметь выход в Интернет, причем скорость соединения не является критичной, т.к. при низкой пропускной способности канала для потокового видео, можно воспользоваться функцией сохранения видео на локальный диск.

С точки зрения монетизации, Интернет-телевидение является наиболее экономически выгодным.

Распространение видеопотоков и трансляция различных телевизионных каналов (как крупных, так и созданных любителями) через общедоступные сети, в частности Интернет, существенно меняет медиаиндустрию. В отличие от других моделей распространения, Интернет даёт правообладателям видеоконтента свободу в поиске персонального зрителя. В то же самое время, подобный сервис позволяет значительно повысить контроль за транслируемыми видеопотоками и улучшить анализ предпочтений зрителей.

К отличительным особенностям Интернет-телевидения по сравнению с кабельным, спутниковым и IPTV относятся:

- свободное распространение. В отличие от закрытых, принадлежащих различным компаниям сетей распространения телевидения и видео, контент, передающийся в рамках Интернет-телевидения, доходит до конечного пользователя с помощью стандартных открытых Интернет-технологий.
- различные возможности получения и просмотра видеоконтента. Пользователь может просматривать видео через свой браузер, скачивать его для проигрывания на персональный компьютер, получать по запросу на мобильные устройства, а также просматривать на своем телевизоре.
- неограниченный ассортимент выбора. Концепция Интернет-телевидения позволяет предоставить пользователю высочайшие возможности выбора каналов.
- интерактивность предоставления видеоконтента. Контакт канала с потребителем усилен, есть возможность для отслеживания предпочтений, интересов и реакций аудитории (данная особенность совпадает с условиями функционирования IPTV).

Анализируя преимущества обеих технологий, можно сделать вывод о том, что в будущем предпочтение пользователей будет отдано более гибкой и мощной технологии, предоставляющей более широкий спектр возможностей.

Реклама является основным доходом телевидения, независимо от технологии предоставления видео контента. Говоря о формировании доходов телекомпаний, следует отметить, что по темпам роста реклама в

Интернете опережает сегодня и телевидение, и радио, и бумажную прессу [1]. Интернет-телевидение развивается именно по тем принципам, которым соответствует нынешняя глобальная Сеть. Специалисты в области телекоммуникаций [3] отмечают, что сегодня Интернет-телевидение только начинает своё развитие, ожидать увеличения интереса к данной концепции следует через пару-тройку лет.

В заключение следует отметить, что обе технологии - IPTV и Интернет-телевидение объединяет отсутствие необходимости использования дорогих радиочастот, а также возможность использования неограниченного числа каналов при минимальных финансовых затратах. Эти особенности увеличивают заинтересованность медиаорганизаций в создании телепередач и каналов, ориентированных на персонифицированные интересы зрителей, что открывает новые рекламные возможности, и как следствие новые каналы повышения экономической эффективности.

Список литературы

1. Internet Television: не путать с IPTV Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.hifinews.ru> Дата обращения 21.04.2015.
2. «NTT DoCoMo». Электронный ресурс. Режим доступа: [<http://nttdocomo.com.siteaero.com/>]. Дата обращения 29.04.2015.
3. Global IPTV Forecasts [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.digitaltvresearch.com/> свободный. Дата обращения 22.03.2015.

СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ЕЁ ОЦЕНКИ

Шелковников С.А., Матвиенко С.Н.

Новосибирский государственный аграрный университет, г.Новосибирск

Категория «эффективность» является одной из наиболее часто используемых в экономической теории и на практике на макро- и микроуровне. При этом, несмотря на столь пристальное, можно сказать исключительное внимание к этой действительно важной экономической категории, академическая наука до сих пор не смогла сформулировать определение экономической эффективности, которое отражало бы все стороны изучаемого понятия.

По мнению А.И. Ильина, «в наибольшей мере требованиям оценки экономической эффективности отвечает такой показатель, как производительность труда. В качестве критерия эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия его называют чаще всего» [1, с. 215-216].

А.С. Головачёв указывает: «Важнейшим показателем эффективности производства является производительность труда – продуктивность труда работников в процесса производства» [3, с. 377].

Иного мнения придерживается Н.А. Сафронов, фактически отсылая к показателю рентабельности: «Важнейшим экономическим результатом рыночной деятельности предприятия с учетом долговременной перспективы его развития является получение максимальной прибыли на вложенный капитал... В соответствии с законами рынка нельзя отождествлять эффективность производства с производительностью труда... Рост производительности труда отражает использование лишь потребляемых ресурсов (текущих затрат), тогда как повышение эффективности производства характеризует использование всех ресурсов, включая текущие и единовременные затраты» [8, с. 372-373].

И.В. Сергеев указывает на то, что «прибыль характеризует экономический эффект», но не является показателем экономической эффективности и считает, что «для определения эффективности работы предприятия необходимо сопоставить результаты (в данном случае прибыль) с затратами или ресурсами, которые обеспечили эти результаты» [4, с. 442, 450].

При этом практически важным является то, какой именно показатель прибыли следует использовать при расчёте показателей рентабельности. При определении рентабельности продаж, продукции (затрат), целесообразным является использование прибыли от продаж. Расчёт рентабельности активов имеет смысл выполнять на основе прибыли до налогообложения [2], так как будет характеризовать эффективность использования активов в обычной (операционной) и неосновной деятельности организации; рентабельности производственных активов – по прибыли от продаж [5].

Таким образом, имеет место различие мнений в использовании для оценки эффективности того или иного показателя – производительности труда или рентабельности. В тоже время, как справедливо указывается в

учебном пособии под ред. С.Ф. Покропивного, «процесс производства на любом предприятии осуществляется при надлежащем взаимодействии трех определяющих его факторов: персонала (рабочей силы), средств труда и предметов труда. Используя наличные средства производства, персонал предприятия производит общественно полезную продукцию или оказывает производственные и бытовые услуги. Это означает, что, с одной стороны, имеют место затраты живого и общественного труда, а с другой – те либо иные результаты производства (деятельности). Последние зависят от масштабов применяемых средств производства, кадрового потенциала и уровня их использования» [7, с. 513].

Схожего мнения придерживается А.Н. Соломатин: «под экономической эффективностью понимается соизмерение полученного результата или эффекта в стоимостном выражении с имеющимися ресурсами (материальными, трудовыми, финансовыми, информационными) и произведёнными затратами по достижению этих результатов» [9, с. 520]. При этом, в отличие от ряда других источников, предлагается различать не только экономический эффект и экономическую эффективность, но выделяется также и понятие экономического результата.

Разница между категориями экономического результата и экономического эффекта, по мнению А.Н. Соломатина, состоит в том, что в первом случае речь идёт о абсолютном значении какого-либо показателя, характеризующего деятельность предприятия, например, объёме товарооборота, объёме закупленных товаров и др., а во втором – о разнице между результатами экономической деятельности и затратами, произведёнными для их получения. И хотя проведенное различие между данными понятиями является существенным, указывается, что для оценки экономической эффективности используются показатели, характеризующие и результаты деятельности, и экономический эффект.

Авторы соглашались с мнением А.Н. Соломатина о том, что оценка эффективности должна учитывать потребление не только материальных ресурсов (основных средств, материальных запасов), но и трудовых ресурсов. Однако, ответа о том, как непосредственно выполнить данную оценку А.Н. Соломатин не даёт.

Решение данной задачи видится в применении интегрального показателя, рассчитываемого с применением условных оценок. Интегральный показатель рассчитывается как средняя геометрическая из оценок (от 1 до 4) для таких показателей, как рентабельность продаж, коэффициент оборачиваемости производственных активов и производительность труда (выработка). Данная методика обладает такими преимуществами, как многогранность, отсутствие дублирования показателей, практическая применимость и возможность автоматизации комплексной оценки эффективности [6].

Определение экономической эффективности должно учитывать использование таких ресурсов, как:

- 1) основных средств;
- 2) материальных оборотных средств;
- 3) трудовых ресурсов.

Основные средства и материальные оборотные средства (запасы, включая готовую продукцию, товары для продажи) образуют понятие производственных активов [2, 5].

Таким образом, можно сформулировать следующее определение экономической эффективности: экономическая эффективность – это комплексная оценка результатов использования основных производственных активов (основных средств, запасов) и трудовых ресурсов за определённый промежуток времени.

Данное определение, с использованием такого инструментария, как интегральный показатель эффективности производственно-хозяйственной деятельности [6], позволяет учесть те противоречия, которые имеют место при разрозненном использовании показателей производительности труда и рентабельности.

Список литературы

1. Ильин А.И. Экономика предприятия. Краткий курс / А.И. Ильин. – Минск: Новое знание, 2007. – 236 с.
2. Матвиенко С.Н. Выбор показателей прибыли и активов в оценке эффективности использования активов / С.Н. Матвиенко // Современное состояние и приоритетные направления развития экономики: материалы международной заоч. науч.-практ. конф. (г. Новосибирск, декабрь 2014 г.). – Новосибирск: Медиа центр, 2014. – С. 168-171.
3. Организация, нормирование и оплата труда: учеб. пособие / А.С. Головачёв [и др.]; под общ. ред. А.С. Головачёва. – 4-е изд., испр. – Минск: Новое знание, 2008. – 606 с. – (Экономическое образование).
4. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Экономика организаций (предприятий): учеб. / под ред. И. В. Сергеева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 560 с.
5. Шелковников С.А., Матвиенко С.Н. Оценка эффективности производства на основе показателя рентабельности основных производственных активов / С.А. Шелковников, С.Н. Матвиенко // Вестник НГАУ. – 2015. – №1(34). – С. 175-180.

6. Шелковников С.А., Матвиенко С.Н., Афанасьева И.В. Модель комплексной оценки эффективности производственно-хозяйственной деятельности организации на основе интегрального показателя / С.А. Шелковников, С.Н. Матвиенко, И.В. Афанасьева // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №2(55). – С. 446-449.
7. Экономика предприятия: Учебник / Под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. С.Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2003. – 608 с.
8. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. Н.А. Сафронова. – М.: «Юрист», 2000. – 584 с.
9. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: Учебник для вузов / Под ред. А.Н. Соломатина. – СПб.: Питер, 2009. – 560 с. ил.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СВЕКЛОСАХАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА В ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Федулова И.Ю.

ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», г.Воронеж

Базисом отечественного свеклосахарного подкомплекса является возделывание сахарной свеклы, которое существенно ограничено природно-климатическими условиями нашей страны. На регулярной основе сахарная свекла возделывается лишь в 27 регионах России из 83. При этом следует отметить, что 10 ведущих регионов размещают около 85% ее посевов и получают около 85% ее валового сбора по стране. Пять из этих регионов - Белгородская, Воронежская, Курская, Липецкая и Тамбовская области - входят в ЦФО (при этом все представляют Центрально-Черноземный экономический район).

Тамбовская область является крупнейшим производителем сахара. В общероссийском производстве регион занимает 3 место по объемам произведенной продукции.

В последние годы в свеклосахарном производстве Тамбовской области наметилась тенденция к росту основных показателей.

Начиная с 2000 г. площадь посевов сахарной свеклы в Тамбовской области, стабилизировалась, и в последние годы даже демонстрирует некоторый рост. Отмеченная нами тенденция, а также сравнительный вклад различных факторов в рост валового производства сахарной свеклы в Тамбовской области, проиллюстрированы на Рисунке 1.

Исследования показали, что характер взаимоотношений между производителями и переработчиками сахарной свеклы в Тамбовской области за последние 20 лет претерпел существенные изменения. Прежде всего, отношения перешли из плоскости «производитель-государство» в плоскость «производитель-капиталист»: сахарные заводы были приватизированы, и всего за пять пореформенных лет доля закупок сахарной свеклы для государственных нужд сократилась с 82% до нуля.

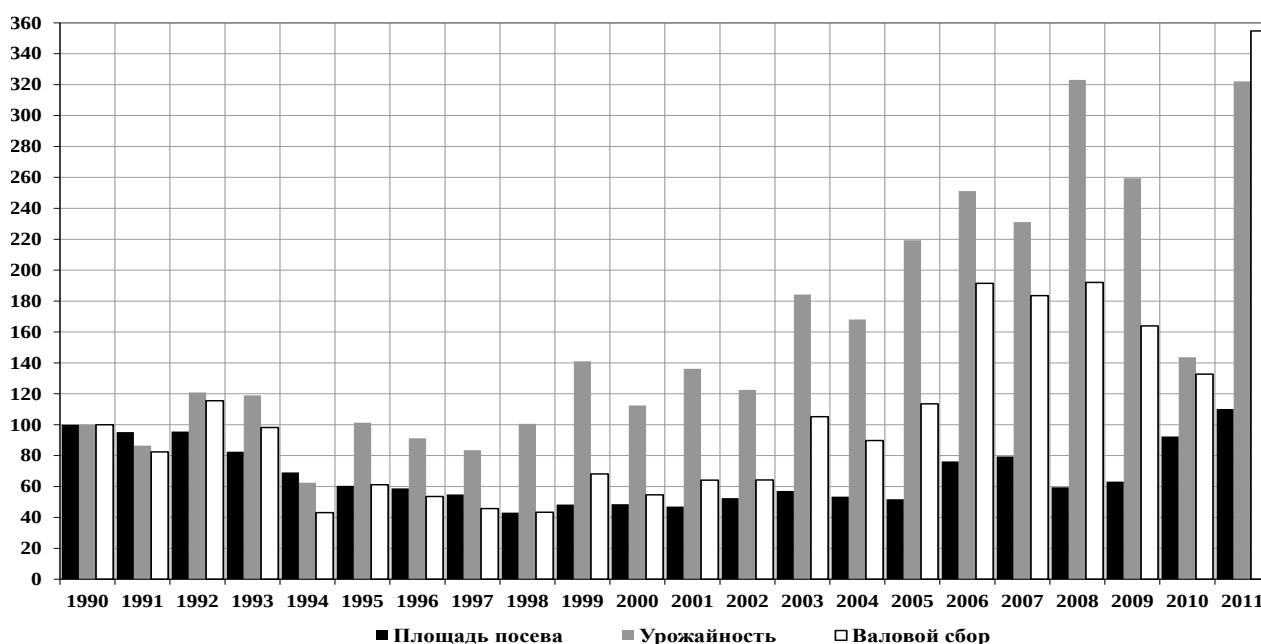


Рис.1. Динамика основных показателей свекловодства в Тамбовской области по отношению к уровню 1990 г., % (построено по данным Росстат)

В настоящее время по инициативе областной администрации, в целях развития свеклосахарного подкомплекса АПК региона, на территории Тамбовской области действуют две областные целевые программы: областная целевая программа «Модернизация производства сахарной свеклы в Тамбовской области на 2012-2014 гг.» [3] и целевая программа «Развитие сахарной промышленности Тамбовской области на 2011-2015 гг.»[4]. Еще одна программа закрыта в 2012 г. «Областная целевая программа развития свеклосахарного производства Тамбовской области на период 2009-2012 гг.» [1].

Система основных мероприятий по реализации «Областной целевой программы развития свеклосахарного производства Тамбовской области на период 2009-2012 гг.» была разделена по функциональному признаку на две группы: производство сырья и его последующая переработка.

Главной частью мероприятий по программе являлась вторая, предусматривавшая строительство нового сахарного завода, модернизацию и реконструкцию действующих свеклоперерабатывающих производств, а также субсидирование части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в кредитных организациях на закупку свекловичного сырья.

«Сельскохозяйственная» часть данной программы в целом была успешно выполнена: уже в 2011 г. на территории области было произведено 5,1 млн т сахарной свеклы при средней урожайности 396 ц/га. За период действия программы также были увеличены производственные мощности действующих свеклоперерабатывающих предприятий, однако, в связи с тем, что строящийся в с. Мордово сахарный завод не был достроен и введен в эксплуатацию, в регионе произошел существенный дисбаланс спроса и предложения. Совокупные производственные мощности свеклосахарного подкомплекса в 2011 г. позволяли переработать за оптимальный стодневный период не более 2,5-3 млн т свеклосахарного сырья, поэтому около 0,8-1 млн т свеклы было вывезено для переработки в другие области, более 1000 га посевов свеклы в Тамбовской области не были убраны.

На наш взгляд, противоречия, возникающие при взаимодействии государства и переработчиков в качестве субъектов управления с одной стороны, а также производителей свеклы и переработчиков в качестве объектов управления с другой стороны, приводят к «сбоям» в функционировании регионального свеклосахарного подкомплекса.

По нашему мнению, имеется существенный риск повторения подобных кризисов в недалеком будущем. Внедрение новых технологий возделывания и уборки сахарной свеклы, усиление материальной базы свеклосеющих хозяйств обусловили объективный процесс роста средней урожайности свеклы в регионе, прогноз урожайности, построенный в результате обработки временного ряда методами экспоненциального сглаживания в программе Statistica 6.0, предполагает ее рост в течение ближайших десяти лет до 400-450 ц/га (рис. 2).

Мы также предполагаем, что существенно – до 140 тыс. га – за рассматриваемый период расширятся площади посевов сахарной свеклы, хотя темп роста не будет высоким – скажутся сдерживающие факторы

агротехники свеклы в системе растениеводства, специфики формирования машинно-тракторного парка свекловичного производства, а также дефицит производственных мощностей сахарных заводов.

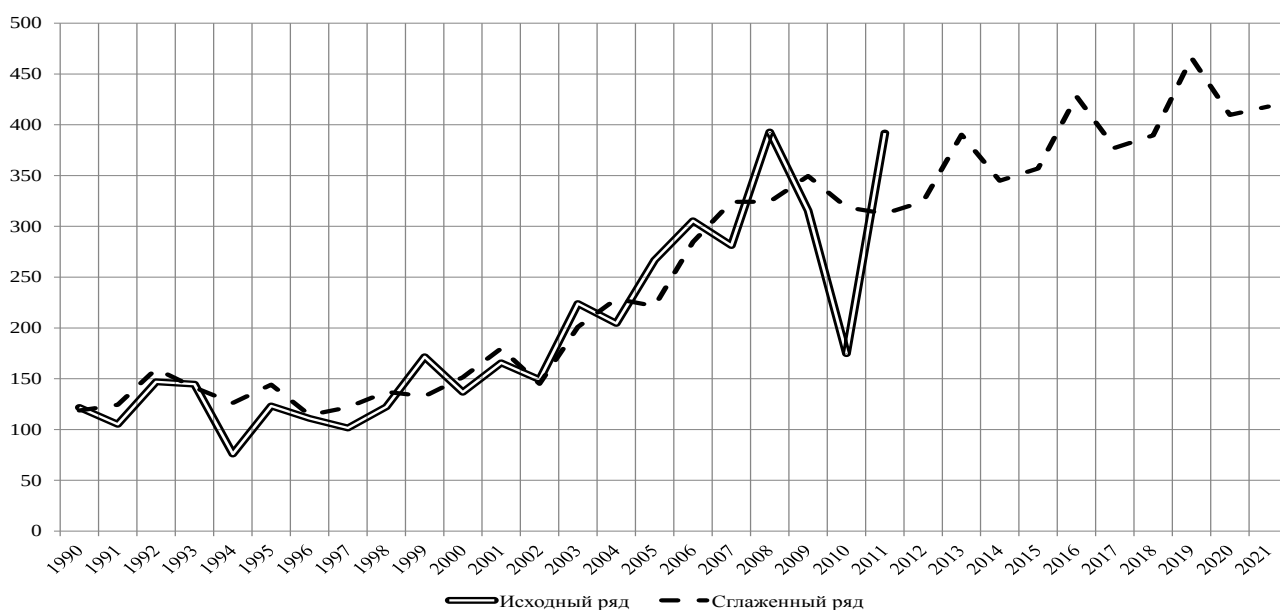


Рис.2. Сглаживание временного ряда урожайности сахарной свеклы в Тамбовской области за 1990-2011 гг., ц/га

Прогноз производства сахарной свеклы в Тамбовской области, основанный на данных прогнозов динамики ее урожайности и посевных площадей, представлен на Рисунке 3.

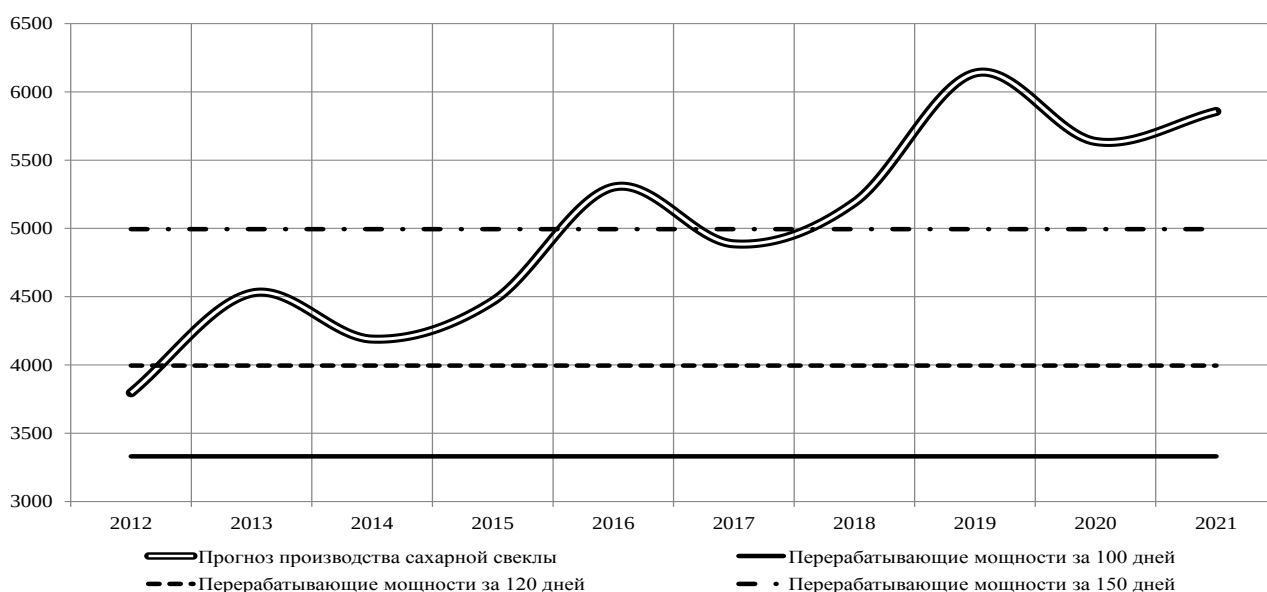


Рис.3. Прогноз производства сахарной свеклы и загрузки производственных мощностей свеклоперерабатывающих предприятий в Тамбовской области на 2012-2021 гг., тыс. тонн

Производственные мощности по переработке свекловичного сырья были рассчитаны нами по оптимистическому сценарию: в надежде на то, что к уборочной кампании 2012 г. начнет функционировать мордовский сахарный завод. По данным Рисунка 3 можно говорить о том, что мощность свеклоперерабатывающих предприятий позволит переработать всю свеклу в нормативный 120-дневный срок лишь в один год из девяти. В пределах 150-дневного срока будет переработана свекла в четырех годах, а в оставшихся пяти полученному урожаю грозят серьезные потери - прогнозируемых мощностей свеклоперерабатывающих предприятий будет явно недостаточно.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что для эффективного функционирования свеклосахарного подкомплекса АПК Тамбовской области, целесообразно оптимизировать сырьевое обеспечение сахарных заводов, что предполагает расчет размеров и структур их сырьевых зон с выделением подзон концентрации посевов сахарной свеклы и определением сезонных объемов ее заготовки.

Список литературы

1. Медеяева З.П. Экономические взаимоотношения сельскохозяйственных предприятий с сахарными заводами и их совершенствование /З.П. Медеяева // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2004. – №10. – С. 32-34.
2. Росстат, официальный сайт Российской статистики, «Валовые сборы сельскохозяйственных культур, тысяча центнеров, значение показателя за год, Сахарная свекла (фабричная)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=1416003>.
3. Постановление администрации Тамбовской области № 139 от 11.02.2009 «Об утверждении областной целевой программы развития свеклосахарного производства Тамбовской области на период 2009 – 2012 годов». – Режим доступа: [URL: <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW444;n=37508>]

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Яроцкая Е.В., Хлевная А.В.

Кубанский государственный аграрный университет, г.Краснодар

В нашей стране сельские территории обладают огромным ресурсным потенциалом. Поэтому при более эффективном и рациональном его использовании они могут обеспечить устойчивое многоотраслевое развитие, полную занятость, высокие качество и уровень жизни сельского населения [2].

Концепция перехода к устойчивому развитию стала движущей силой в мировой политике. Многие страны, независимо от социально-политического устройства, начали использовать принципы устойчивого развития сельского хозяйства и сельских территорий, понимая под этим неразрывную связь сельской территории и сельского населения. За 10 первых лет после Конференции 1992 г. более 100 стран разработали стратегию устойчивого развития. Учитывая отличие экономики и уровень развития агросферы, практически все страны разработали свои Концепции и определили свой путь достижения устойчивости.

После 2000 г. страны Европейского союза изменили программы устойчивого развития сельских территорий. При их разработке, для повышения достоверности результатов, стало учитываться мнение населения. Комплексный межведомственный и межотраслевой подход к разработке программ был расширен, усилена институциональная и экологическая составляющие проектов в рамках программ устойчивого развития сельских территорий [7].

В Европе политика устойчивого развития сельских территорий учитывает политику пространственного развития европейских стран и опирается на следующие принципы: территориальное единство; перспективное развитие; улучшение отношений между городом и селом; создание равных условий пространственной доступности; обеспечение доступа к информации и знаниям; уменьшение ущерба окружающей среде; защита природных ресурсов, защита природного наследия; приумножение культурного наследия; развитие энергетических ресурсов с учетом поддержания безопасности; обеспечение качественного и устойчивого туризма; ограничение воздействий природных бедствий [10].

В России предпосылки документа по устойчивому развитию сельских территорий появились только в 1994 г., когда Президент России утвердил «Основные положения государственной стратегии Российской Федерации по охране окружающей среды и обеспечению устойчивого развития». Через 2 года в 1996 г. Правительство РФ приняло «Концепцию перехода Российской Федерации к устойчивому развитию». Вследствие того, что она не учитывала социальные факторы и была направлена только на решение экологических проблем, но в эффективности ее реализации усомнились многие учеными страны [11].

При пересмотре и корректировке основных положений Концепции, большое влияние в изучение рассматриваемых понятий внес руководитель Центра устойчивого развития сельских территорий при РГАУ МСХА им. Тимирязева, доктор экономических наук Мерзлов А.В.. По его мнению, под устойчивым развитием

понимается установление сбалансированных, гармоничных отношений между человеком, обществом и природой [7].

В настоящее время, многие ученые, изучив зарубежный и отечественный опыт, предлагают свои трактовки понятия «сельская территория». Так, например, Баландин Д.А. определяет сельскую территорию как самобытную и обитаемую сельским населением местность с ее природными и климатическими условиями и ресурсами, которая позволяет производить сельскохозяйственную продукцию для решения экономических, социальных, экологических и институциональных задач развития территории [1].

Существуют и другие спорные подходы к определению сельских территорий. Так, например, Пантелеева О. И. под сельской территорией понимает территориальную систему вне крупных городов с низкой плотностью населения, развитие которой подвержено регулятивному воздействию со стороны государства, органов власти или самоуправления этой территорией [8].

На наш взгляд, понятие сельской территории, как территории вне крупных городов, не совсем верно, при этом определение низкой плотности населения может меняться в зависимости от сезонности и миграции.

Важность формулировки определения «устойчивое развитие сельских территорий» обусловлены постоянно меняющимися условиями при росте и развитии территорий. Россия, имеющая большую площадь и различные географические, природные, экономические и социальные условия, наиболее подвержена постоянным изменениям. Если рассматривать сельские территории как земли за границами городской черты, то не всегда есть возможность оценивать их развитие. Так при развитии городов происходит поглощение сельских территорий, а сельское производство переходит в разряд городского. В таком случае при увеличении площади городской территории, ущемляется развитие сельских территорий.

Так Третьяковой Л.А. было предложено рассматривать устойчивое развитие сельских территорий как стабильное развитие сельского сообщества, обеспечивающее повышение уровня и качества жизни сельского населения, рост эффективности сельскохозяйственного производства, поддержание природно-экологической системы жизнеобеспечения [9].

На наш взгляд, вышеуказанное определение более глубоко развили Меренкова И.Н. и Перцев В.Н. обозначив четче социальный фактор. Он определил устойчивое развитие сельских территорий как целенаправленный процесс стабильного развития сельского общества, при котором расширенное производство экономически, социально и экологически обосновано, а показатели качества и уровня жизни сельского населения повышаются за счет финансовой и инвестиционной стратегий [6].

Несколько иной подход к определению предложила Дронова М.В., которая под устойчивым развитием сельских территорий понимает: поддержание расширенного агропроизводства, диверсификацию сельскохозяйственного и несельскохозяйственного направлений видов деятельности, а также малого предпринимательства на основе развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов с целью повышения качества жизни сельского населения [3].

Все мнения ученых о понятии «устойчивое развитие сельских территорий» в той или иной степени затрагивают понятия «стабильное развитие», «планомерность и непрерывность изменений», «рост эффективности», «сохранение роста» и т.д. Можно согласиться с мнением Ташмагамбетова Т.Ж. в соотношении стабильного развития сельских территорий и стабильного развития сельского общества, он указывает на сохранение именно сельского образа жизни.

На основе научных трудов Мерзлова А.В., Овчинцевой Л.А. и Никонова А.А. и других ученых была разработана Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 г. В соответствии с ней в настоящее время сельские территории, как социально-территориальная подсистема общества, выполняют следующие важнейшие общенациональные функции: производственная; демографическая; трудоресурсная; жилищная; пространственно-коммуникационная; социальный контроль над сельской территорией.

Для того чтобы более четко определить понятие «устойчивое развитие сельских территорий» необходимо также рассмотреть факторы, которые оказывают влияние на устойчивость процессов развития.

Подходов к классификации факторов, так же как и к определению устойчивости очень много. Остановимся на некоторых из них.

По мнению Мантино Франческо факторами сельского развития территорий являются: экономические, социальные, окружающая среда, культурная среда. При этом они влияют на сельское хозяйство вместе [5].

Меренкова И.Н. сгруппировала факторы устойчивого развития сельских территорий: по отношению к территории – внутренние и внешние; по сферам развития – экономические, социальные, институциональные, экологические; по степени воздействия на территорию – прямого и косвенного воздействия [6].

Несколько иной подход классификации факторов применила в своих научных трудах Леметти Ю.А. Внешние факторы рассматриваются в условиях макросреды и делятся на: факторы цикличности развития, геополитические и геоэкономические; природно-климатические и историко-культурные факторы. К внутренним факторам (микросреды) на ее взгляд относятся: затяжной системный кризис сельского развития, социально-демографический кризис села; технологическая деградация сельского хозяйства и инерционность управления [4].

Одним из редко упоминаемых факторов в экономике является географический фактор. Чаще всего он рассматривается в рамках природного фактора, но, как нам кажется, его необходимо рассмотреть более подробно и в совокупности с остальными социально-экономическими факторами. Так, по мнению Нефедовой Т. Г., географический фактор оказывает значительное влияние на развития АПК. Например, в Европейской части России сложились 3 основных модели территориальной организации агросектора: северная, южная и этническая.

Нельзя не согласиться с вышеизложенными мнениями ученых, такая группировка факторов наиболее полно отображает разносторонний подход к анализу устойчивого развития сельских территорий. Но, по нашему мнению, необходимо добавить к классификации факторов по положительному (стимулирующему) и отрицательному (сдерживающему) влиянию на устойчивое развитие сельских территорий.

Таким образом, принимая во внимание все вышеизложенные подходы можно предложить следующее определение устойчивому развитию сельских территорий. Устойчивое развитие сельских территорий – это стабильное социально-экономическое и экологическое развитие сельских территорий, за счет увеличения объемов сельскохозяйственной продукции и обеспечения полной занятости населения, при котором остаются производственные резервы для будущих поколений.

Список литературы

1. Баландин Д.А. Управление устойчивым развитием сельских территорий региона: дис. ... канд. экон. наук. – Пермь, 2013. – 182 с.
2. Гордеев А.В. Стратегия развития сельских территорий (доклад). Федеральный Справочник [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://federalbook.ru/files/FS/Soderjanie/FS-21/V/Gordeev.pdf>.
3. Дронова М.В. Обеспечение устойчивого развития сельских территорий юга Тюменской области: дис. ... канд. экон. наук. – Новосибирск, 2013. – 204 с.
4. Леметти Ю.А. Стратегия устойчивого развития сельского хозяйства региона: теория и практика. – Тверь: Изд-во Тверской ГСХА, 2011. – 166 с.
5. Мантино Ф. Сельское развитие в Европе. Политика, институты и действующие лица на местах с 1970-х годов до наших дней. – Рим. Издание ФАО, 2010. – 272 с.
6. Меренкова И.Н., Перцев В.Н. Обеспечение устойчивого развития сельских территорий муниципального района. – Воронеж: ГНУ НИИЭОАПК ЦЧР России, 2011. – 166 с.
7. Мерзлов А.В. Региональный опыт разработки программ устойчивого развития сельских территорий. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2012. – 112 с.
8. Пантелеева О.И. Государственная политика развития сельских территорий в Европейском союзе и США. – М.: Изд-во РГАУ-МСХА имени К.А.Тимирязева, 2011. – 145 с.
9. Третьякова Л.А. Организационно-экономические основы устойчивого развития сельских территорий. – Орел: изд-во Орел ГАУ, 2008. – 360 с.
10. Филиппова А.В. Использование опыта поддержки малого предпринимательства в Европейском Союзе для устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации: дис. ... канд. экон. наук. – М.: 2006. – 182 с.
11. Шелехов А.М. Основные положения стратегии устойчивого развития России. – М.: 2002. – 161 с.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА САМОФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Пермякова Е.А.

Алтайский государственный аграрный университет, г.Барнаул

В настоящее время общий уровень научных разработок по проблемам формирования и реализации инвестиционного потенциала предприятий, а также мобилизации и использования источников самофинансирования отстает от потребностей хозяйственной практики. Эффективность механизма

формирования и реализации инвестиционного потенциала предприятий во многом будет зависеть от того, насколько он будет соответствовать реализуемым в процессе экономической реформы целям и задачам повышения инвестиционной активности хозяйствующих субъектов.

Экономическая состоятельность хозяйствующего субъекта позволяет успешно функционировать в рыночной экономике, своевременно и с меньшими затратами добиваться поставленных целей, решать производственные и социальные задачи, неуклонно повышать свои доходы [1].

Критерии и показатели экономической состоятельности хозяйствующих субъектов приведены в Табл.1.

Основные экономические условия хозяйствования призваны обеспечить, прежде всего, производственную состоятельность предприятий и на этой основе – другие виды их состоятельности.

Таблица 1

Критерии и показатели экономической состоятельности предприятий

Виды экономической состоятельности	Критерии состоятельности	Показатели состоятельности
1. Производственная состоятельность	Производственная мощность предприятия, его способность добиться планируемого объема производства продукции	1. Стоимость основного капитала и его доля в общей сумме активов 2. Коэффициент износа основного капитала 3. Рентабельность капитала
2. Социальная состоятельность	Качество и уровень использования (отдача) человеческого капитала работников предприятий	1. Накопленная стоимость человеческого капитала работников предприятия 2. Среднемесячные доходы работников предприятия 3. Обеспеченность квалифицированными работниками 4. Уровень развития социальной инфраструктуры
3. Финансовая состоятельность	Рентабельность предприятий и доля собственных средств в общей сумме финансовых источников	1. Рентабельность производства 2. Величина собственных средств и их доля в общей сумме источников 3. Общий коэффициент покрытия 4. Доля собственных оборотных средств в общей их сумме 5. Сумма и доля неплатежей
4. Рыночная состоятельность	Доля рынка основной продукции предприятия	1. Занимаемая предприятием доля рынка основной продукции 2. Объем рыночного спроса на продукцию предприятия 3. Расходы на маркетинг и их окупаемость
5. Экологическая состоятельность	Степень соответствия экологического состояния нормативам	1. Соблюдение нормативов охраны окружающей среды. 2. Расходы на охрану окружающей среды

Наиболее значительными собственными источниками инвестиций на предприятиях являются:

- 1) прибыль;
- 2) амортизационные средства;
- 3) доходы от эмиссии и продажи ценных бумаг (акций, векселей и др.) [2]. Основная цель

инвестиционной деятельности на предприятиях – это обеспечение и качественное улучшение воспроизводственного процесса.

В настоящий момент в процессе становления рыночных отношений, смены форм собственности, промышленные предприятия претерпели ряд существенных изменений, что, в свою очередь, неблагоприятно отразилось на их материально-техническом состоянии.

На местах доля бюджетных средств в инвестициях неуклонно уменьшается, что связано во многом с дефицитом бюджетных средств, переходом от административного управления к управлению объектами собственности различных форм (Табл.2). Доля внебюджетных средств в инвестициях неуклонно возрастает, что должно привести в итоге к уменьшению роли государства в финансировании инвестиционного процесса.

В рыночных условиях основным собственным источником инвестирования хозяйствующего субъекта выступает прибыль, получение которой является главной целью производственно-хозяйственной деятельности [3].

Важнейшими факторами увеличения прибыли предприятий являются увеличение объемов производства и продаж продукции, улучшение ассортимента, повышение качества, снижение издержек, изучение и умелое использование рыночной конъюнктуры и др.

Таблица 2

Структура инвестиций в основной капитал экономики Алтайского края по источникам финансирования (в % к итогу)

Показатели	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2014 г.
Инвестиции в основной капитал, всего	100	100	100	100
В том числе: собственные средства	52,0	52,2	60,3	44,8
из них прибыль	29,4	32,6	39,0	14,3
амортизация	22,6	19,6	21,3	23,7
финансируемые за счет федерального бюджета	35,9	11,1	8,4	8,0
финансируемые за счет региональных бюджетов	12,0	8,5	6,1	3,5
кредиты банков	-	-	11,6	16,2

Для увеличения прибыли предприятиям необходимо снижать издержки на производство и реализацию продукции, улучшать ее ассортимент и повышать качество, устанавливать обоснованные цены. Рост прибыли предприятий происходит на основе повышения качества и эффективности менеджмента и маркетинга, осуществляемого предприятиями.

На наш взгляд, существует несколько проблем, мешающих предприятиям своевременно и эффективно проводить замену активной части основных фондов [4].

1) Использование амортизационных средств не на реконструкцию, обновление материально-технической базы, а на текущие хозяйственные нужды;

2) Высокий уровень монополизации во многих отраслях экономики, приводящий к невосприимчивости к инновациям;

3) Высокая инфляция, которая приводит к удорожанию средств производства;

4) Использование заниженных норм амортизации.

Роль амортизации как собственного источника инвестиций хозяйствующих субъектов возрастает, если их амортизационные средства направляются на приобретение новых, высокопроизводительных основных средств производства вместо изношенных.

В целях координации взаимодействия, поддержки и активизации инновационной деятельности необходимо создание региональных инновационных центров, прежде всего, на базе академической и вузовской науки.

Для укрепления инвестиционного потенциала предприятий следует повысить их инвестиционную привлекательность для всех инвесторов с учетом условий и факторов внутренней и внешней среды.

Высокая прибыльность (рентабельность) является главным критерием инвестиционной привлекательности предприятия, поскольку из получаемой прибыли предприятие возвращает заемные денежные средства.

Наряду с высокой рентабельностью критериями инвестиционной привлекательности предприятия также являются: привлекательность и доля рынка, занимаемого предприятием; состояние и технологический уровень

производственного потенциала предприятия; уровни концентрации и специализации, а также кооперирование производства; оценки стратегии рыночного поведения и деловая этика менеджмента.

Для оценки инвестиционной привлекательности предприятий инвесторы должны, прежде всего, учитывать [5]:

- 1) платежеспособность предприятия (степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования);
- 2) кредитоспособность (восприимчивость предприятия к кредитам, способность полностью рассчитаться по своим обязательствам в срок ликвидными средствами);
- 3) финансовую независимость (способность самостоятельно и эффективно проводить финансовую политику);
- 4) структуру задолженности.

Таким образом, существует необходимость усиления государственной поддержки инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов и увеличения инвестиций за счет их внутренних источников.

Список литературы

1. Будаева М.С. Обновление основных производственных фондов посредством инвестиционного проекта // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2008. № XIII. С. 78-88.
2. Nechaev A.S., Antipina O.V. Innovative development of territories: domestic and foreign practice // В сборнике: Развитие процессов формирования и организации эффективного функционирования инновационной сферы экономики предприятий, отраслей, комплексов сборник материалов международной научной конференции. под редакцией П.Г. Исаевой. 2013. С. 184-191.
3. Нечаев А.С., Прокопьева А.В. Алгоритм процесса управления рисками в инновационной деятельности // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2013. № 4 (75). С. 196-201.
4. Нечаев А.С., Старков Р.Ф. Некоторые аспекты инвестирования в организацию производственных процессов в современных экономических условиях // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2013. № 11 (82). С. 365-371.
5. Никитюк Л.Г., Нечаев А.С. Создание модели инвестиционно-инновационного механизма управления сферы жилищно-коммунального хозяйства // Налоги и налогообложение. 2013. № 10. С. 774-781.

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК СПОСОБ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСА

Карманова Т.И.

Тюменский государственный университет, г.Тюмень

Аннотация: данная статья раскрывает понятие термина "франчайзинг". Рассмотрена динамика его развития в России, а также влияние наступившего кризиса на его дальнейшее функционирование.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзи.

В современных условиях нестабильности, наблюдается падение спроса, растут риски, так как все меньше желающих заплатить за товар или услугу. Все это может привести к банкротству. Некоторые бизнесмены начинают сворачивать программы развития, закрывать предприятия. Однако не все модели бизнеса в кризис такие уж безнадежные. Сюда относится работа по системе франшизы, у этого направления есть свои перспективы развития в любое время, и в особенности, во времена кризиса, когда общий фон на рынке негативный.

Франчайзинг - это лицензия на использование товарного знака и технологии со взаимными обязательствами и льготами по ведению бизнеса между франчайзером (передающая фирма) и франчайзи (получающая фирма или частный предприниматель), предоставляемая за определенную компенсацию и оформленная в соответствии с действующим законодательством. [1, с.100]

Франчайзинговые взаимоотношения могут быть прибыльными для обеих сторон. Франчайзи заинтересован в максимальных продажах при минимальных затратах. Франчайзи должен следовать правилам ведения бизнеса по франшизе и участвовать в рекламных и маркетинговых компаниях, проводимых франчайзером. Франчайзер сосредоточенно работает над тем, чтобы лидировать в конкурентной борьбе, что было бы очень трудно сделать одному франчайзи. Франчайзер предоставляет необходимую поддержку, с тем чтобы франчайзи мог уделять все внимание своим ежедневным операциям [4].

Для того, чтобы достичь такого уровня взаимодействия и защиты со стороны франчайзера франчайзи должен сформировать особые взаимоотношения с франчайзером.

Для компаний франчайзинг - это способ распространения бизнеса. Для предпринимателей франчайзинг - это один из способов стать владельцем бизнеса. На растущих рынках, таких как Россия, франчайзинг является самым быстрым способом обучения предпринимателей практическим стандартам, которые необходимы, чтобы вести прибыльный бизнес.

Франчайзинг уже описывался как комбинация большого и малого бизнеса. Такое соединение было названо союзом, где с одной стороны имеется энергия и обязательство отдельного предпринимателя, а с другой стороны имеются ресурсы, коммерческая мощь и огромный опыт большой компании. Если все это соединить, то мы получим энергию, ответственность, силу, ресурсы и опыт - выигрышную комбинацию с огромными шансами на успех. Предприниматели всего мира знают франчайзинг как безопасный способ, чтобы [4]:

- помогать человеку вести бизнес самостоятельно, но не быть в нем одиноким;
- помогать компаниям эффективно расширяться, не неся больших затрат на создание и поддержание массивного административного комплекса и не испытывая трудностей в управлении широкой сетью корпоративных предприятий;
- помогать компаниям превратить свою существующую сеть в эффективно работающий, сильный бизнес, в котором работают преданные делу люди.

Первой и весьма успешной в России можно назвать франшизу «Баскин Роббинс», которая и по сей день через свои франшизные точки продает очень вкусное мороженое. Началом же серьезного развития франчайзинга в России считается 1995 год.

Ниже на графике приведено изменение количества франшизных систем в России с 1996 по 2010 годы.



Рис.1.

Источник: [6]

Из графика видно увеличение количества франшизных систем с годами. Данные цифры неточные. Дело в том, что реальная статистика по франчайзингу в России никем не ведется. Чтобы получить достоверные статистические данные, необходимо проведение довольно большой и сложной работы, требующей финансирования. Поэтому приведенный график отражает только экспертную оценку.

На следующем графике представлено количество франчайзинговых концепций и франчайзинговых точек 2013 года в России и в зарубежных странах.

Франчайзинг в России и в мире



Рис.2.

Таким образом, можно сделать вывод, что с 2010 года по 2013 год стремительно увеличилось количество франшизных систем в России. Но в сравнении, к примеру, с США, нам есть куда стремиться, потенциал для этого огромен.

По прогнозам, ожидается, что российский рынок франчайзинга в 2015 году вырастет. И для этого есть свои причины. Что характерно, бренды, которые развиваются по франчайзинговой модели, демонстрируют более высокие результаты, чем те компании, которые работают по обычной схеме.

Основная тенденция на рынке франчайзинга в 2015 году – это ощутимый рост (как минимум на 30%). Он будет вызван тем, что [8]:

1. Все больший интерес к франшизам проявляют представители среднего и малого бизнеса, при этом небольшие компании все активнее обращаются к франчайзинговой модели ведения бизнеса.

2. Вторая причина вытекает из первой: повысился интерес к «недорогим» франшизам. Все больше предпринимателей в возрасте до 30 лет, имеющих стартовый капитал до 3-4 миллионов рублей, «встраиваются» в систему франчайзинга.

3. Аналитики прогнозируют, что в связи с ростом спроса на франшизы, будут меняться условия кредитования. Скорее всего, у банков и микрофинансовых организаций появятся специальные, более выгодные предложения для желающих получить кредит на франшизу, в лучшую сторону изменятся требования к заемщикам.

Перспективы у данного направления весьма неплохие. С ростом франшиз появится необходимость во всем большем количестве профессионалов, которые могли бы не просто инвестировать средства в бизнес, но и развивать сеть.

Однако же, не у всех компаний, занимающихся франшизой, отсутствуют проблемы. Наступивший кризис нанес удар по многим компаниям.

В связи с этим, российские франчайзеры готовы жертвовать прибылью и тратить ресурсы на поддержку своих франчайзи для сохранения доли на рынке в кризис. Без дополнительных антикризисных расходов многие покупатели франшиз в этом году потеряют свою финансовую устойчивость и могут прекратить существование. Впрочем, позволить себе поддерживать франчайзи может не каждая компания, а значит российский рынок может лишиться некоторых мировых брендов. [9]

Одним из основных способов помочь своим франчайзи стало снижение паушального взноса (одноразовый платеж нового владельца торговой точки франчайзеру за вход на рынок под известной торговой маркой) и роялти, а также перевод расчетов между франчайзером и франчайзи из валюты в рубли.

В первую очередь по такому пути пошли франчайзинговые компании, работающие в сфере общественного питания. К примеру, владелец мастер-франшизы американской Tutti Frutti Frozen Yogurt на территории СНГ, компания GingerBrandMan перевела все расчеты с партнерами на рубли, а также зафиксировала размер вознаграждения за вступление во франчайзинговую сеть, то есть паушального взноса.

Это вызвано тем, что большие опасения вызывает общая экономическая ситуация. В 2015 г. ожидается падение потребительского спроса на 20-30 %. [5]

Холдинг «Г.М.Р. Планета Гостеприимства» (бренды «Сбарро», «Елки-Палки», Yam Kee) снизил размер регулярных платежей, роялти, с 7 до 5% для одного из своих проектов. Также, как уточнили «Газете.Ру» в компании, был расширен комплекс услуг, оказываемых желающим открыть бизнес: холдинг взял на себя разработку и проектирование помещений, выбор и заключение договоров с поставщиками. [9]

Для многих франчайзи ключевым фактором выживания стало то, что франчайзеры взяли на себя обязанность обговаривать с арендодателями размер платежа, тем самым, снизив его.

Но важным остается тот факт, что ни снижение паушального взноса, ни роялти не всегда сказывается на устойчивом развитии компании, важно установить особые отношения и соответствующий контроль, а также поддержку своему франчайзи.

В кризис, по данным Российской ассоциации франчайзинга, появляется гораздо больше франшиз, чем в докризисный период. Это объясняется тем, что предприниматель арендует товарный знак фирмы, уже известной на рынке, а также имеющей какую-либо его долю. По сравнению с открытием собственного дела, франчайзинг - менее рискованное вложение денежных средств: у франчайзи есть возможность начать новый бизнес, в том числе на базе своего, избежав большинства ошибок и, таким образом, сократить путь, по которому неизбежно придется следовать тому, кто решит самостоятельно начать новое дело, проще говоря, пойти по протоптанной дорожке.

Также в кризис появляется возможность увидеть новые точки роста: рынок очищается от неэффективных игроков; шанс выйти в регионы, которые в силу того, что компании стремятся выйти в города, остаются свободными; кризисный период - время появления новых и интересных идей, как было в 2008-2009 годах

Список литературы

1. Ягудин С.Ю. Венчурное предпринимательство. Франчайзинг: Учебное пособие.- СПб.: Питер, 2011. - 256 с.
2. История и сущность франчайзинга [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.franchisetop.ru/istoriya-poyavleniya>
3. Плюсы и минусы франчайзинга [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://franch-time.ru/plyusy-i-minusy-franchayzinga>
4. Пособие "Франчайзинг в России" [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/sales/franc_in_russia/02.htm
5. Уровень потребительского спроса в 2015 году [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://riafan.ru/205653-potrebitelskiy-spros-mozhet-upast-do-9-v-2015-godu/>
6. Раскрываем все секреты франчайзинга в России [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.equipnet.ru/interview/pizhevoe/pizhevoe_81.html
7. Российская ассоциация франчайзинга [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.ru.rusfranch.ru/>
8. Тенденции и тренды франчайзинга в 2015 году [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.kp.ru/guide/katalog-franshiz.html>
9. Франшизы спасают себя [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://flynews24.ru/2015/03/07/franshizy-spasayut-sebja.html>

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Кондратьев Д.И., к.э.н., доцент Боркова Е.А.

Санкт Петербургский государственный экономический университет г.Санкт-Петербург

Человеческий капитал, будучи в основе инновационного роста экономики любого государства, имеет решающее значение в современном мире. Для инновационного роста необходима подготовка кадров нового поколения на различных уровнях в связи с крупномасштабной ассимиляцией новейших технологий: квалифицированной рабочей силой для наукоемких и высококачественных производств; многопрофильных специалистов, способных совмещать техническую специализацию с функциями менеджеров, аналитиков, консультантов и научных деятелей. Инновационная направленность экономики связана с инвестиционными процессами, а в этих условиях возникает необходимость в экономистах специализирующихся на задачах измерения данных процессов. Указанные обстоятельства имеют первостепенное значение при принятии обоснованных решений в области стратегического планирования в рамках отдельного предприятия, а так в национальном масштабе.

В этих условиях национальный и государственные интересы должны предоставлять человеку максимум возможностей для самореализации и наиболее комфортную среду проживания. Если это не так, то государство подрывает свою собственную безопасность.

Экономически развитые страны в значительной степени гарантируют высокие показатели экономического роста через качество их человеческого капитала. У современной российской экономики есть существенный дефицит персонала, способного к эффективной работе с технологическим обновлением экономики, и это требует

от государства создания специальных условий для формирования человеческого капитала. В связи с этим, особое внимание современной науки сосредоточено на выявление факторов роста человеческого капитала. Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), рассчитываемый с учетом трех видов показателей, используется в качестве основного показателя уровня человеческого капитала.

В течение длительного времени, считалось, что однопроцентный рост инвестиций в человеческий капитал приводит к росту в 3, 81% производительности труда, и к ускорению росту ВВП на душу населения на 3% [1]. Рост человеческого капитала связан, прежде всего, с ростом ВВП и определяется им. Последние научные исследования, представленные в докладе «О развитии человека ООН 2010» и на основе изучения 40-летней мировой практики, демонстрирует, что любая корреляция между ростом дохода и изменениями ИРЧП чрезвычайно незначительна для большинства стран.

Кроме того, исследования индекса продолжительности жизни, индекса образования и индекса ВВП для России с помощью корреляционного и рецессивного анализа показали, что сила воздействия показателя ВВП на ИРЧП сильнее, чем влияние индекса уровня образования и продолжительности жизни, и сами факторы действуют в том же положительном направлении. Влияние индекса ВВП на ИРЧП в 1, 98 раза сильнее, чем влияние индекса ожидаемой продолжительности жизни и в 1,83 раза сильнее, чем влияние индекса образования. Оценка влияния факторов используя коэффициенты эластичности, подтвердило, что самое важное влияние на ИРЧП проявлено индексом ВВП, что свидетельствует о первостепенной важности экономического развития для формирования экономического потенциала в стране [3].

В то же время, преимущество экономики и её инновационное развитие в современных условиях определяется с помощью человеческого потенциала. Именно люди, с их образованием, квалификацией и опытом, определяют пределы и возможности экономической модернизации общества. Современный период, однако, характеризуется дисбалансом на рынке труда и профессионального образования.

Наполненный качественный человеческий капитал, в виде научных достижений, открытий и изобретений, является основой формирования инновационной экономики и определяет человеческий капитал, как интенсивный фактор развития экономики. Следовательно, понятие инновационной экономики и человеческого капитала неразрывно связаны. Развитие инновационной экономики невозможно без расширения человеческого капитала и без использования человеком его собственного потенциала. Кризисные периоды дали новые вехи в развитии экономики и создании человеческого капитала. В результате компании, неуккомплектованные персоналом с необходимой квалификацией, вынуждены привлекать иностранных специалистов.

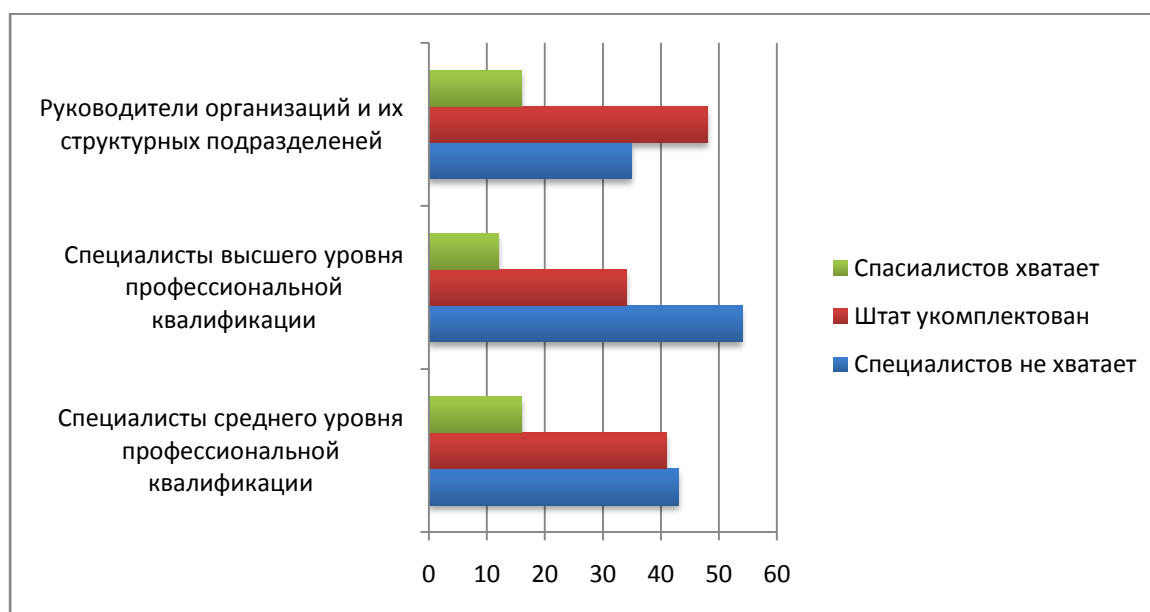


Рис.1. Укомплектованность компаний специалистами необходимой квалификации (по данным опроса РСПП, 2014 года) [4].

Более трети руководителей отмечают нехватку всех категорий работников. Основная доля дефицита приходится на высококвалифицированный персонал-специалисты с высоким уровнем профессиональных качеств, и как следствие, появляется необходимость в замещении иностранными специалистами данной квалификации.

Эта ситуация показывает, что процесс создания инновационной экономики в России является самой сложной социально-экономической задачей. Пока эта задача не выполнена, трудно планировать динамический рост ВВП, или стабильность и устойчивость в развитии государства и общества.

Эффективному управлению инновационным развитием российской экономики поможет решение двух важных проблем:

1. Отсутствие соответствующей инфраструктуры для управления человеческим капиталом. В последнее время большое внимание уделяется созданию инновационной инфраструктуры. В инновационной экономике необходимо управлять человеческим капиталом, в том числе не только посредством использования интеллектуальных способностей человека, но и действий направленных на формирование, развитие, и накопление интеллектуального потенциала и предоставления обществу человеческого капитала, как стратегического ресурса для страны и его эффективное использование. Решение указанной проблемы возможно путем создания институтов эффективного управления человеческим капиталом.

2. Существующие концепции управления на уровне предприятий. Инновации являются новинками в сфере организации труда, а так же управления трудовыми ресурсами, то есть, человеческим капиталом. В инновационной экономике переход от авторитарной концепции управления к демократической необходимо для того, чтобы выдвинуть на первый план творческий потенциал человека, его профессионализм и эрудицию.

Второй наиболее важной особенностью человеческого капитала в современном производственном процессе является переход от идеи прибыли посредством сокращения издержек к идее инвестиций в человеческий капитал. Инвестиции в человеческий капитал, будучи механизмом формирования человеческого капитала должны рассматриваться в качестве приоритета, и быть впереди инвестиций в основной капитал.

Это объясняется тем, что экономические процессы, в том числе сопровождаемые кризисными явлениями, требуют постоянного усовершенствования в управлении человеческим капиталом. Знания персонала “изнашиваются” быстрее, чем в другие периоды развития экономики. Инвестиции в человека будут стимулировать рост производительности труда, улучшать качество продукции, повышать корпоративную культуру и другие косвенные факторы, ведущие к росту прибыли компании. Вот почему расходы на улучшение качества человеческого капитала можно считать инвестициями: текущие расходы должны быть рассчитаны с учетом более высокой прибыли в текущем и будущем периодах.

В процессе развития национального человеческого капитала необходимо объединить усилия государственного и частных секторов. Человеческий капитал является одновременно фактором в развитии государства в целом и отдельного предприятия, и именно поэтому совместная деятельность в этом направлении необходима. В XXI веке качество человеческого капитала в стране является неоспоримым преимуществом на мировом рынке инновационных экономик. Инновационное развитие России в будущем возможно только при условии инвестиций в человеческий капитал, без которых инвестиции в инновации не оправдывают ожиданий.

Список литературы

1. Боркова Е.А. Суконникова Е.А. Демографическая политика как важный аспект управления государством // Развитие экономики и менеджмента в современном мире/ Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции 2014. г. Воронеж
2. Устинова, К.А. Человеческий капитал в инновационной экономике [Текст]: монография / К.А. Устинова, Е.С. Губанова, Г.В. Леонидова. – Вологда: Институт социально-экономического развития территорий РАН, 2015. – 195 с.
3. Доклад «О развитии человека ООН 2010». – [Электронный ресурс]: http://www.un.org/ru/development/hdr/2010/hdr_2010_complete.pdf
4. Информационный портал «Российский союз промышленников и предпринимателей». – [Электронный ресурс]: <http://media.rspp.ru/document/1/a/e/aeef84d30097f6e457871ae66f34ab7f.pdf>

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Бровкина А., к.э.н., доцент Боркова Е.А.

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

Одна из задач, стоящих перед современным обществом, заключается в создании необходимых и благоприятных условий для интенсификации экономического роста и повышения качества жизни населения.

Решающим условием в обеспечении реализации данных целей является активная инвестиционная деятельность. В активизации инвестиционной деятельности в регионе, в свою очередь, существенную роль играет благоприятный инвестиционный климат. Под инвестиционным климатом следует понимать условия осуществления инвестиционной деятельности, характеризующиеся инвестиционной привлекательностью, инвестиционной активностью и эффективностью инвестиционной деятельности.

В настоящее время в рамках существующих подходов можно выделить три группы методов, используемых для диагностики условий и факторов, оказывающих влияние на развитие регионов: экономико-математические методы, методы факторного анализа и методы экспертных оценок.

К основным математическим моделям относят следующие [1]:

1. Метод суммы мест — предполагает предварительное ранжирование всех регионов по каждому показателю, характеризующему инвестиционный потенциал. Вычислив суммы мест по всем рассматриваемым показателям, можно установить ранги регионов по состоянию инвестиционного потенциала.

2. Метод балльных оценок отличается тем, что регионам, имеющим наилучшие значения показателей, присваиваются наивысшие баллы.

Достоинством методики является простота использования, универсальность и наглядность. Недостаток - субъективность подхода при расчете тех или иных показателей.

Кроме того, главный недостаток первых двух методов состоит в том, что различие между парой соседствующих в ранжированном ряду регионов является постоянной величиной, оцениваемой в один балл, тогда как различие может быть весьма значительным.

3. Метод многомерной средней устраняет недостаток двух предыдущих методов. Метод заключается в том, что по каждому показателю, характеризующему потенциал, вычисляется средняя величина по стране, а показатели каждого региона соотносятся с ней. Чем выше средняя оценка, тем выше рейтинг.

4. Метод «Паттерн» отличается от многомерной средней тем, что в качестве основания стандартизованных значений индикаторов берутся не средние показатели по стране, а наилучшие значения.

Существующие методы сводятся к моделям, основное достоинство которых — простота использования. Недостатки - необоснованность включения показателей в модель, невозможность определения вклада каждого показателя в итоговую оценку.

Для ряда статистических методов, применяемых для изучения скрытых явлений и связей в региональной экономике, общим термином служит «факторный анализ». В состав методов анализа факторов включают два вида моделей — непосредственно факторные и регрессионные.

Еще одним методом оценки инвестиционного потенциала региона является метод экспертных оценок. Преимущество - использование не только информации, основанной на статистических временных показателях, но и нерегулярной информации сугубо качественного характера. Подобная оценка предполагает разносторонний анализ, основанный на установлении количественных характеристик объекта.

Принцип метода заключается в следующем: субъект сначала анализируется по-факторно, а затем по каждому фактору даётся обоснование базы сравнения, её принимают за единицу. Сложность метода заключается в субъективизме установления критериальных нормативных индикаторов.

Методики факторного анализа и экспертных оценок позволяют объединять регионы в группы со сходными условиями инвестиционной деятельности в результате чего составляется рейтинг. Каждому региону присваивается ранг, соответствующий его месту в общем ряду.

Рассмотрим подробнее основные методики, используемые для определения инвестиционного потенциала регионов.

1. Методика рейтингового агентства «Эксперт РА» [3].

Сущность методики заключается в использовании двух составляющих - инвестиционного потенциала и инвестиционного риска.

Инвестиционный потенциал региона представляет совокупность объективных предпосылок для инвестиций, которая зависит от наличия и разнообразия сфер и объектов инвестирования. Величина инвестиционного потенциала определяется значениями ресурсно-сырьевого, трудового, производственного, инновационного, институционального, инфраструктурного, финансового, потребительского и туристического потенциалов. Ранг региона определяется количественной оценкой его потенциала, как доли в суммарном потенциале всех субъектов России.

Инвестиционный риск характеризует вероятность потери инвестиций и дохода от них. Он аккумулирует семь частных видов рисков: экономический, финансовый, политический, социальный, законодательный, экологический и криминальный. Ранг каждого региона по тому или иному виду риска определяется по значению

индекса инвестиционного риска — относительному отклонению от среднероссийского уровня риска, принимаемого за единицу.

Оценка весов вклада каждой составляющей в совокупный потенциал получается в результате опросов. Результатом является сформированный рейтинг, согласно которому регионы распределены по 12 группам.

Взаимосвязь инвестиций, риска и потенциала характеризуется местом каждого региона в координатной плоскости, по оси ординат которой отложены суммарные инвестиции, приходящиеся на 1 % потенциала региона, а по оси абсцисс — индекс инвестиционного риска.

Преимущество - реализация на практике. А недостатками — отсутствие объективного критерия достоверности; отсутствие взаимосвязи между составляющими инвестиционной привлекательности и результатом ее реализации.

2. Методика Совета по изучению производительных сил Министерства экономического развития РФ и РАН (авторы — Райзман И. И., Гришина И. В., Шахназаров А. Г. и др.) [5].

Согласно методике основными структурными элементами инвестиционного климата региона являются инвестиционный потенциал, инвестиционные риски, инвестиционная привлекательность и активность. Инвестиционный климат характеризуется соотношением инвестиционного потенциала и риска. Содержание методики заключается в возможности определения степени реализации инвестиционной привлекательности региона.

В методике приводится классификация российских регионов по типам инвестиционного климата.

Преимуществами методики являются: определение функции причинно-следственной взаимосвязи инвестиционной привлекательности и активности; возможность обоснования достоверности результатов — применение критерия степени тесноты корреляционной связи между категориями.

Недостаток заключается в непрозрачности методики определения показателей, составляющих инвестиционный потенциал и риски.

3. Методика Н.И. Климовой [4]

Н.И. Климова выделяет три компонента инвестиционного потенциала: ресурсный, инфраструктурный и институциональный. По ее мнению именно эти компоненты наиболее системно и полно представляют слагаемые общественного производства, подсистемой которого является сфера инвестиций. Сведение этих слагаемых в интегральный показатель позволяет характеризовать инвестиционный потенциал как результат их агрегированного воздействия на инвестиционную составляющую ВРП.

Автор представил схему соотношения категорий инвестиционной проблематики по принципу нарастания степени охвата представляемых ими инвестиционных отношений. Первичные понятия - «инвестиции», а «инвестиционные ресурсы», «инвестиционный потенциал», «инвестиционная активность», «инвестиционный климат» и «инвестиционная привлекательность» — производными.

Преимуществами методики являются: научная обоснованность выделенных параметров инвестиционного потенциала; возможность оценить уровень инвестиционного потенциала по всей системе инвестиционных отношений; рассмотрение инвестиционной активности как соотношения имеющихся и реализованных инвестиционных возможностей региона.

Недостатком методики считаем отсутствие инвестиционных рисков в составе категорий инвестиционной проблематики.

На наш взгляд, при наличии уже имеющихся подходов и методик, исследование региональной инвестиционной проблематики должно основываться на системном подходе, который учитывал бы позитивные и негативные стороны каждой методики в отдельности.

Список литературы

1. Асаул А.Н., Посяда Н.И. Инвестиционная привлекательность региона / под ред. А.Н. Асаула. — СПб: СПбГАСУ, 2008. — 120 с.
2. Боркова Е.А. Использование динамической модели оценки инвестиционного климата в управлении инвестиционными процессами // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2013. № 5 (64). С. 19-24.
3. Концепция проекта «Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России»//Эксперт РА. Режим доступа: <http://raexpert.ru/ratings/regions/concept/>
4. Климова, Н.И. Инвестиционный потенциал региона / Н.И. Климова. — Екатеринбург: УрО РАН, 2003. — 276 с.
5. Пшиканоква, Н.И. Региональная инвестиционная политика: институционально-экономический механизм стратегического управления//Вестник АГУ. Адыгея, № 4 (19) 2005. — С.33–61.

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

ВЗАИМОСВЯЗЬ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Гираев В.К.

Дагестанский государственный технический университет

Как известно, существуют прямые и обратные связи между эффективностью функционирования налоговой системы государства и экономическим ростом национальной экономики как результат расширенного воспроизводства. Повышение эффективности налогообложения и налогового администрирования зависит не только от научного обоснования налоговой политики, принятия и строгого соблюдения норм налогового законодательства, направленных на улучшение сервисного обслуживания налогоплательщиков и комфортное ведение бизнеса, но и от динамики роста объемов налоговых поступлений за счет расширения налоговой базы, формируемой преимущественно в сфере производства. В данном контексте это достигается за счет повышения рентабельности и соответствующего роста налоговых поступлений от действующих предприятий; путем создания современных эффективных производств; за счет легализации теневых структур в экономике, сокращения или отмены необоснованных льгот и т.д.

С расширенным воспроизводством связан и рост прибыли предприятий, объемов валовой добавленной стоимости, доходов населения и т.д., формирующие налоговую базу. Вместе с тем отметим, что расширенное воспроизводство возможно лишь в условиях экономического роста, а его темпы, инструментарий и механизм зависят от выбранной стратегии и тактики экономического развития государства. Этим обусловлена актуальность научных исследований экономических процессов развития и необходимость оценки их влияния на эффективность налогообложения с учетом как позитивных, так и негативных тенденций.

Отметим, что при оценке состояния экономического развития России, ее адаптации к глобальным изменениям мировой экономики, в том числе и отдельных регионов, четко прослеживается отток капиталов, сокращение инвестиций в основной капитал, прогрессирующее старение основных фондов, нерациональная структура народного хозяйства, отсталость технологий [1].

Воздействие этих факторов вкупе с традиционно сильной зависимостью от нефтегазовых доходов и, как следствие, зависимостью от этого и инвестиционной активности обуславливают слабую конкурентоспособность продукции, низкий платежеспособный спрос населения, с обострением жилищных, демографических и экологических проблем. Комплекс указанных факторов предопределяют снижающиеся рейтинги большинства регионов России по уровню экономического развития, растущее количество депрессивных регионов, все больше нуждающихся в дотациях из федерального бюджета.

Так, в [6. с. 121] отмечается: “По итогам исполнения за 2013 год дефицит консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации составил 641,5 млрд. рублей, что в 2,3 раза больше, чем в 2012 году (278,8 млрд. рублей). Бюджеты 77 регионов (67 – в 2012 году) исполнены с суммарным дефицитом 668,6 млрд. рублей. Бюджеты 6 регионов (16 – в 2012 году) исполнены с суммарным профицитом 26,6 млрд. рублей”.

Проводимая государством финансовая политика, особенно в сфере налогообложения, действующая система единых ставок распределения федеральных налогов не стимулируют регионы к наращиванию собственной налоговой базы, увеличению инвестиций. Так, инвестиционные расходы “...консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации за 2013 г. снизились на 51,8 млрд. рублей или 4,6% и составили 1 066,4 млрд. рублей. Сокращение расходов по данному направлению в 2013 году произошло в 35 субъектах Российской Федерации” [6.с.121].

Хотя в сложившихся условиях формулируются задачи типа “...необходимо проведение в субъектах Российской Федерации взвешенной бюджетной политики, принятие мер по мобилизации дополнительных налоговых и неналоговых поступлений и оптимизации непервоочередных бюджетных расходов” [6.с.122], но у регионов отсутствуют реальные инструменты их решения.

Бюджетные доходы регионов, как отмечалось выше, все больше зависят не столько от уровня развития налоговой базы, сколько от трансфертов из федерального бюджета. Неоправданными являются значительные территориальные диспропорции налоговых поступлений в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации [4]. При этом, если даже удельный вес налоговых поступлений в развитых регионах – Москва и Московская область, Санкт-Петербург, Тюменская область и др.–соответствует их удельному весу в валовой

добавленной стоимости России, то это довольно хрупкое равновесие, имеющее свойство нарушаться в складывающихся условиях кризисного развития экономики России. Ведь развитие экономики в этих регионах указывает на наличие таких проблем, как: сокращение инвестиций, неэффективная структура экономики, технологическая отсталость, изношенность основных фондов и т.д.

Из опыта развитых стран – США, Англии, Германии – известно, что подобная ситуация вызвала социальную напряженность и политические осложнения. (Да и совсем свежий пример: попытки отделения автономной области Каталония (Cataluña) от Испании). Очевидно, нужно сегодня принять превентивные меры, направленные на разработку эффективной региональной налоговой политики, хотя ее либерализация упирается не столько в субъективные причины регионального характера, сколько в ограниченность инвестиционных ресурсов, усиливаемая воздействием санкций западных держав. Именно поэтому при выработке направлений преодоления территориальных диспропорций в налогообложении, которые сложились еще при советской власти и обострились в связи с переходом к рыночным отношениям, становится очевидным учет состояния экономического развития регионов, их налогового потенциала и прогнозная оценка направлений инновационного роста.

Для повышения эффективности налогообложения и обоснования стратегии экономического развития в региональном разрезе, по нашему мнению, важным является стимулирование рыночных отношений в регионах и формирование в них системы сбалансированных по основным параметрам рынков капитала, труда, товаров, услуг и т.д.

Для более глубокого осознания важности решения обозначенных проблем, рассмотрим подробно сущность понятий “рынок” и “регион как система рынков” [2, с. 101]. Отметим сразу, что из всех категорий, которыми оперирует экономическая наука, понятие “рынок” отличается наиболее широким и разносмысловым толкованием. В самом общем виде рыночной парадигме соответствуют, так сказать, три иерархически относительно равные характеристики категории “рынок”. Согласно первой, “рынок” рассматривается как фундаментальная экономическая категория и выступает как сфера установления пропорций между субъектами экономики, как регулятор отношений между производителями и потребителями в системе более-менее уравновешенного сочетания “стихийного, конкурентного и организующе монопольного” моментов [5]. При таком понимании “рынок” употребляется как категория, отражающая “производственно-потребительские” отношения на высшем уровне развития производительных сил при развитом товарном производстве. То есть, рынок выступает как инструмент распределения экономических ресурсов – сырья, рабочей силы, капитала – между разными сферами их применения, действие которого, в конечном счете, корректируется и регулируется спросом.

В другой трактовке понятие “рынок” рассматривается как специфический сектор общественного производства, как сфера оборота товаров и услуг, которых объединяет государственное регулирование общественных отношений не только производителей и потребителей, но и оптовой и розничной торговли, всех организаций и учреждений, деятельность которых направлена на сбыт и рекламу товаров и услуг. В этой связи различают рынок товаров, сырья, капитала, рабочей силы, информации, услуг и пр. Рынок в данном случае выступает как основной инструмент ценообразования. Таким образом, рынок регулирует любые взаимодействия лиц в процессе производства и потребления товара, а соответствующие механизмы обеспечивают достижение следующих целей: оптимальное сочетание конкуренции и монополизма, определенная сбалансированность спроса и предложения, соответствие структуры производства структуре общественного спроса, активизация инновационных инициатив производителя, реализация активной маркетинговой деятельности и т.д. В таком понимании рынок фактически детерминирует всю систему общественно-экономических отношений в сфере производства, обращения и потребления товаров и влияет, в первую очередь, на долю налоговых поступлений в валовой добавленной стоимости.

Вместе с тем, в контексте исследуемой проблемы, мы не учитываем третью трактовку понятия “рынок”, который определяется как место, где непосредственно осуществляется переход товара или услуги из рук в руки, от одного владельца к другому. Поэтому более детально остановимся на определении региона как системы рынков: рынков продукции, капитала, рабочей силы, информации и т.д. С таким подходом к определению региона как таксону (группа, состоящая из дискретных объектов, имеющих общие свойства и признаки) с рыночной экономикой можно согласиться, ведь отношения в сфере производственно-потребительского обращения формируются в стране на нескольких уровнях, которым по большей части соответствует территориальная организация общества. Из этого следует, что любой компонентно специализированный рынок государственно-территориального образования состоит из соответствующих региональных рынков. В продолжение этого, в каждом регионе функционирует своя система компонентно специализированных рынков: капитала, финансов, трудовых ресурсов, продуктов, сырья, информации и т.д. Региональная структура рынка,

как и в целом рынок государства, подвержена воздействию экзогенных и эндогенных факторов. К экзогенным принадлежат: процессы глобализации, отражающие уровень интеграции национальной экономики в мировое хозяйство; стратегические ориентиры экономической политики государства; политическая система страны; финансовое обеспечение обязательств государства; инвестиционный климат в стране; “зрелость” рыночных механизмов и их сбалансированность с государственными регуляторами экономики; правовое обеспечение защиты собственности, в том числе и зарубежной и т.д.

Большую роль при этом играют и внутренние факторы – объективные и субъективные. Ведущую роль среди внутренних факторов, влияющих на масштабы и структуру системы рынков региона и опосредствованно, на базу налогообложения в них, играют геополитическое положение, специализация региона и структура его интегрального потенциала, в частности, естественно – ресурсная составляющая, демографическая и социальная ситуация, которые в значительной степени определяют как масштабы и “ассортимент” спроса, так и объемы налоговых поступлений от физических лиц. В то же время уровень экономического развития, как одна из интегральных характеристик региона, влияет лишь на емкость его рынков продуктов, капитала, услуг, информации, но не определяет их компонентную дифференциацию. Необходимо отметить, что сам факт развития рыночных отношений и функционирования рынков в стране, и в ее регионах – достаточно позитивный момент. Ведь общепризнанные функции рынка – регулирующая, стимулирующая, информационная, посредническая и мн. др. – бесспорно, способствуют активизации предпринимательской и инвестиционной деятельности в любом регионе, оказывают положительное воздействие на уровень их социально-экономического развития, формирование и расширение налоговой базы, а через это – и на эффективность налогообложения. Поэтому обозначенный нами подход к исследованию региона как системы рынков имеет право на научную жизнь, в первую очередь, как средство для обоснования путей стабилизации и сбалансированного, комплексного развития всех компонентно специализированных рынков страны, устранения их территориальных диспропорций и улучшения макроэкономической ситуации в целом. Такой подход важен для рационализации межрегиональных связей и разделения труда, развития кооперации в них на подлинно рыночных началах, а также для разработки и обоснования стратегий развития регионов, совершенствования механизма размещения производительных сил в масштабах страны. Однако применение указанного подхода при определении состояния экономического развития регионов в контексте его влияния на процессы налогообложения считаем недостаточно эффективным, так как при определении путей увеличения налоговых поступлений такое исследование должно учитывать не только аналитически отраслевой, но и комплексно ориентированный характер. К тому же налоговая база непосредственно не зависит от соотношения в регионе рынков того или иного типа, от преобладания в них того или другого товара.

По нашему мнению, ведущее значение для увеличения денежных поступлений в бюджет и обеспечения устойчивого социально-экономического роста имеет активное внедрение в стране рыночных отношений для обеспечения расширенного воспроизводства на инновационной основе. Именно этому способствует, параллельно с соответствующей конструкцией правового поля, модернизация рыночной инфраструктуры. Последняя обеспечивает свободное движение товаров и услуг на рынке. Она объединяет весь комплекс взаимодействий элементов, институтов, организаций, государственных и коммерческих предприятий и служб, видов деятельности, которые формируют организационно-экономические условия для функционирования рыночных механизмов. Уровень развития такой инфраструктуры коррелирует с уровнем социально-экономического развития регионов и непосредственно влияет на него. Инфраструктура рынка в компонентном аспекте объединяет организационную, материальную и кредитно-расчетную базы [2, с. 109].

Для повышения эффективности налогообложения, расширения его базы важными являются все аспекты функционирования инфраструктуры рынка, все ее составляющие: 1) организационная база, представленная снабженческо-сбытовыми, посредническими, дистрибьюторскими и другими организациями; 2) материальная база – транспортно-логистические, информационные системы, системы связи и т.д.; 3) кредитно-расчетная база – коммерческие банки и страховые организации, иные кредитные организации и фонды. Роль последней составляющей для обеспечения экономического развития регионов, устойчивого роста производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции и, как следствие, увеличения объемов налоговых поступлений, переоценить трудно.

В то же время, независимо от путей и механизмов экономического роста, общей целью развития регионов является экономический рост, улучшение качества жизни и благосостояния населения, оптимизация структуры экономики и финансового капитала при сохранении его естественных преимуществ. С позиций государства это означает: повышение финансовой устойчивости и сбалансированности региональных бюджетов за счет увеличения объемов налоговых поступлений, а значит – и успешная реализация экономических и социальных программ устойчивого развития. Стратегически важным при этом является то, что увеличение объемов

налоговых поступлений будет происходить не за счет повышения налоговой нагрузки, а путем расширения налогооблагаемой базы, в том числе за счет расширенного воспроизводства. Именно последнее является основным, по нашему мнению, приоритетом в реформировании системы налогообложения.

Расширение налоговой базы должно происходить при самом активном использовании разнообразных форм и методов как государственного регулирования, так и рыночных механизмов. В связи с этим можно определить такие наиболее обобщенные направления расширения налоговой базы, которые лежат в сфере как производства, так и в налоговой сфере. Для последней – это реализация задач налоговой политики с активизацией не только фискальных, но и регулирующих и стимулирующих функций; применение современных технологий налогообложения, способствующих сокращению теневой экономики; расширение сервисных функций налоговых органов и улучшение качества обслуживания налогоплательщиков; совершенствование налогового учета и аудита, сближение с бухгалтерским учетом; и, что самое важное, обеспечение как отраслевой (по укрупненным видам экономической деятельности), так и территориальной справедливости в налогообложении.

Говоря о “расширении налоговой базы”, отметим, что это понятие в научной литературе не получило четкого и однозначного толкования. Считаем, что его сущность заключается не только в совершенствовании налогового законодательства и налогового администрирования, но и связана со сложными и неоднородными по содержанию процессами экономического роста, наращивания объемов ВВП, произведенных благ и предоставленных услуг, повышением их потребительской стоимости и конкурентоспособности. Стратегия и тактика таких процессов имеет территориальные различия. Поэтому экономические механизмы расширения налоговой базы в регионах носят дифференцированный характер и, при всех отличиях в их приоритетности, включают следующие позиции: 1) расширение круга предприятий и организаций по предоставлению услуг, повышение их эффективности; 2) создание новых, преимущественно наукоемких, предприятий; 3) увеличение объемов внешнеэкономических операций; 4) выравнивание меж- и внутрирегиональных уровней социально-экономического развития при стимулировании экономического роста слабо развитых регионов.

Как известно, налоговую базу формируют доходы не только юридических, но и физических лиц. Налоги с физических лиц в некоторых странах (США, Франция, Дания и др.) занимают доминирующее положение, достигая 60% в структуре налоговых доходов [9, с.119]. Но в современных условиях России повышение роли “демографической” составляющей в налогообложении непосредственно зависит от экономической ситуации в стране. Именно она определяет уровень благосостояния граждан и качество жизни, возможности развития предпринимательства и формирования среднего класса, сбалансированность социальной стратификации общества.

Как уже отмечалось выше, между функционированием налоговой системы и экономическим развитием регионов существует прямая связь. При этом формы и направления влияния налоговых факторов многообразны. Это обуславливает необходимость группировки проявлений такого влияния и последующей их классификации.

По нашему мнению, наиболее важной среди существующих аспектов влияния налоговых факторов на социально-экономическое развитие регионов является их группировка по формам влияния: прямое – что отражает непосредственное воздействие налоговых инструментов на социально-экономические процессы; опосредствованное (косвенное) – через явления и процессы, протекающие под действием налоговых факторов (см. рис.).

Среди групп налоговых факторов, которые оказывают прямое влияние на социально-экономическое развитие региона, необходимо выделить: а) компонентную структуру налоговых поступлений; б) совокупный уровень налоговой нагрузки, в том числе по видам экономической деятельности; в) предоставление налоговых льгот по региональным налогам и др.

Основными особенностями компонентной структуры налоговых систем регионов является соотношение прямых и косвенных налогов, объем и удельный вес региональных налогов в структуре доходов консолидированного бюджета региона и т.д.

Следовательно, важное значение имеет выявление и анализ тенденций развития этой структуры (доминанты в структуре налоговых поступлений, размах вариации, корреляционная связь величины валовой добавленной стоимости и объемов налоговых поступлений), что опосредованно связано с оценкой состояния экономики в регионах.

Роль региональных налогов в социально-экономическом развитии региона является неоднозначной. С одной стороны, их доля в доходах региональных бюджетов незначительна, с другой – необходимо отметить их вклад в социально-культурное развитие регионов. Профессор Алиев Б.Х., анализируя особенности регионального налогообложения в России, акцентирует внимание на некоторых его недостатках [10]: а) незначительная фискальная роль региональных налогов и, как следствие, низкий удельный вес в доходах региональных бюджетов, в валовом внутреннем продукте;



Рис.1. Классификация налоговых факторов по форме влияния на социально–экономическое развитие региона.

б) Малый перечень региональных и местных налогов в сравнении с другими странами;

в) Отсутствие взаимосвязи между уровнем и качеством общественных услуг, предоставляемых на определенной территории, с налоговыми усилиями населения и др.

Существует значительная дифференциация фискальной роли налогов в формировании доходной части бюджетов разных уровней под воздействием нормативно-правовых факторов, территориальные различия абсолютных и относительных показателей налоговых поступлений в зависимости от местных экономических факторов [4]. А это, по нашему мнению, предопределяет соответствующую территориальную дифференциацию уровня финансовой обеспеченности социальной сферы регионов, городов, муниципальных районов и поселений.

Суммарный удельный вес налоговых поступлений в региональный бюджет зависит, в первую очередь, от структуры экономики, нормативов закрепленных и регулирующих налогов, количества и соотношения налогоплательщиков-юридических и физических лиц. Роль налогового фактора в социально-экономическом развитии территории зависит также от абсолютного объема мобилизуемых налогов, размера налоговых поступлений на душу населения региона.

Уровень налоговой нагрузки как фактор социально-экономического развития анализировался во многих работах, среди которых необходимо выделить труды Д. Бутова [3], Е. Кировой [7], М. Литвина [8] и др. Если обобщить их результаты, можно сделать такие выводы:

а) Отсутствие единой методики определения уровня налоговой нагрузки на экономику, которая усложняет объективный анализ финансового состояния и прогнозирование развития предприятий и отраслей;

б) Использование зарубежных методик оценки уровня налоговой нагрузки без учета особенностей российской системы учета;

г) Неравномерность распределения налоговой нагрузки между субъектами предпринимательской деятельности.

Наблюдается также тенденция косвенного влияния налоговых факторов на финансовые результаты, которые, в свою очередь, активизируют (или тормозят) социально-экономическое развитие региона. Среди множества направлений такого влияния необходимо выделить самые главные, которые детерминируют тенденции последующего развития региона – стимулирование инвестиций и инноваций.

Стимулирование инвестиционной деятельности на региональном уровне в настоящее время осуществляется в соответствии с Федеральными законами [11] и [12]. Согласно первому закону (п.4. ст.13), к мерам государственной поддержки резидентов зоны территориального развития отнесены налоговые льготы и инвестиционный налоговый кредит. В соответствии со вторым законом организации, получившие статус резидента территории опережающего социально-экономического развития, освобождаются от уплаты налога на имущество организаций и земельного налога (п.8. ст.17). Напомним, что решение о придании региону статуса зоны территориального развития распространяется на всю территорию субъекта Российской Федерации, а территория опережающего социально-экономического развития создается на уровне одного или нескольких муниципальных образований сроком на 70 лет в границах одного субъекта Российской Федерации. Указанные решения оформляются в виде Постановлений Правительства Российской Федерации.

В современном глобальном мире для стимулирования научно-технического прогресса высшим приоритетом должно стать максимально быстрое развитие сферы «экономики знаний»–НИОКР, информационные технологии, образование, биотехнологии и здравоохранение. Налоговыми инструментами для стимулирования инновационной деятельности должны стать введение ускоренной амортизации, установление высоких норм амортизации на научное оборудование, предоставление инвестиционного налогового кредита на основе расширения оснований и упрощения механизма его применения. Камнем преткновения является юридико – техническая ограниченность налоговых мероприятий: основная масса льгот по НДС распространяется лишь на первую (научно-исследовательскую и конструкторскую) стадию инновационного цикла и практически не затрагивает стадии производства, использования и обслуживания нововведений.

Кроме группировки налоговых факторов по формам их влияния на экономическое развитие, можно выделить еще ряд – по объектам влияния, степени влияния и территориального охвата, но они для научных и прикладных исследований малоперспективны.

Таким образом, налогообложение неоднозначно влияет на социально-экономическое развитие регионов и носит ярко выраженный дифференцированный характер. Одни регионы в современных экономических условиях проигрывают (где сосредоточенные отрасли и предприятия с низкой добавленной стоимостью), другие – выигрывают (где размещены предприятия глубокой переработки или расположены на территориях приоритетного развития). В условиях нестабильного налогового законодательства эти диспропорции могут резко измениться.

Подытоживая вышеизложенное, необходимо подчеркнуть, что исследование взаимосвязи между

экономическим развитием регионов и налогообложением приобретает еще большую актуальность на современном этапе реализации антикризисных мероприятий, преодоления санкций западных стран в целях обеспечения структурных реформ, стабильного экономического роста и территориальной справедливости. Повышение эффективности государственной региональной политики требует:

1) Законодательного определения тех регионов, которые в силу своих естественных, экономических, социальных, демографических условий имеют низкие стартовые возможности для социально-экономического развития и, в силу этого, ограничены в возможностях наращивания налоговой базы. Таким депрессивным регионам, отстающим от средних показателей социально-экономического развития страны, федеральный центр должен оказать финансовую помощь. В противном случае это приведет к возникновению и обострению острых социальных конфликтов, политической нестабильности в целом;

2) Законодательного определения регионов приоритетного развития, которые имеют все предпосылки для ускоренного инновационного роста, однако из-за ограниченности финансовых ресурсов не в состоянии их реализовать. Это процессы требуют научно обоснованного подхода к определению объемов финансовой помощи регионам с учетом их отраслевой структуры и конкретных потребностей;

3) Обеспечение территориальной справедливости при налогообложении с учетом интересов регионов.

Сопоставление регионов по уровню экономического развития и объемам налоговых поступлений дает основание сделать выводы относительно территориальной справедливости налогообложения, доли теневой экономики и целесообразности предоставления трансфертов. Так, регионы с сопоставимым индексом экономического развития, должны быть в одинаковых условиях относительно налоговой нагрузки, объемов трансфертов, что дает основание разработать и обосновать тактику и специфические для каждого региона механизмы расширения налоговой базы. При исследовании отмеченных выше особенностей региона, их параметров и показателей относительно средних по стране, станут очевидны возможности и конкурентные преимущества региона по стимулированию значимых производств и размещения новых.

Необходимым и важным является также учет уровней экономического развития регионов для формирования общегосударственной идеологии расширения налоговой базы с целью создания равных и комфортных условий ведения бизнеса.

Такой подход будет способствовать стабильному развитию территорий и занятию Россией достойного места среди стран с устойчивой социально-экономической и политической системой, способной достойно принять вызовы современной глобальной экономики.

Список литературы

1. Аганбегян А.Г. Социально-экономическое развитие России: анализ и прогноз // Проблемы прогнозирования. 2014. №4. С. 3-16.
2. Базылев Н.И., Гурко С.П. Экономическая теория: пособие для преподавателей, аспирантов и стажеров/ Под ред. Н.И. Базылев, С.П. Гурко. 4-е изд., стереотип. –Мн.: Книжный дом; Экоперспектива, 2005. –637 с.
3. Бутов Д.В. Налоговая нагрузка: расчет и законное снижение// Плано-экономический отдел.2011. №5. С. 15–18.
4. Гираев В.К. Структура и динамика налоговых поступлений и их территориальные диспропорции // Налоги и налогообложение. – 2014. – № 3. – С. 251 - 269. DOI: 10.7256/1812-8688.2014.3.11566
5. Гэлбрейт Д.Ж. Экономические теории и цели общества. – М.: Прогресс, 1979. –331 с.
6. Доклад Минфина России: «Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2013 год». Москва, август 2014. [Электронный ресурс].–Режим доступа http://www.minfin.ru/common/UPLOAD/library/2014/09/main/kniga_budjet_%202013.pdf. 144 с. (дата обращения: 10.04.2015).
7. Кирова Е.А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты //Финансы. 1998. №9. С.30–32.
8. Литвин М.И. Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятий // Финансы. 1998. №5. С.29–31.
9. Налогообложение физических лиц: Учеб. пособие /Под ред. В.К. Гираева. –Махачкала.: АЛЕФ, 2010. –192 с.
10. Развитие налогового федерализма в условиях российских реформ //Алиев Б.Х., Мусаева Х.М. Налоги и финансовое право. 2012. №3. С.155–160.
11. Федеральный закон РФ от 3.12. 2011 г. №392–ФЗ «О зонах территориального развития в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». [Электронный ресурс]. –Режим доступа <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 12.04.2015).

12. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2014 г. №473-ФЗ "О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации". [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 12.04.2015).

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ

Октябрева М.С.

Оренбургский государственный университет, г.Оренбург

Экономические санкции – это меры принуждения экономического характера, применяемые одним юридическим или физическим лицом, государством по отношению к другим лицам или государствам с целью добиться изменения каких-то экономических, политических или социальных условий [3]. По мнению многих аналитиков, главной причиной санкций является демонстрация решимости противоборствующих сторон. В действительности политика США продемонстрировала нам свою решимость и значимость во многих аспектах. Безусловно, сейчас встает вопрос о том, насколько болезненно это будет для российской экономики в целом, и банковской системы в частности и каковы ожидаются последствия.

Наложение санкций на Россию произошло в четыре этапа. Последние два непосредственно касаются банковской системы страны. На сегодняшний день ограничения в сторону отечественных банков можно разделить на две группы:

- 1) связанные с возможностью осуществления расчетной деятельности;
- 2) связанные с возможностью привлечения ресурсов.

При этом следует отметить, что ограничения затронули лишь крупные банки, полностью или большей частью принадлежащие государству: ОАО «Сбербанк России», ОАО «Банк ВТБ» и его дочернюю организацию ОАО АКБ «Банк Москвы», ОАО «Газпромбанк», ОАО «Россельхозбанк» и Государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». На средние и мелкие кредитные организации введенные санкции не распространяются, однако по нашему мнению они затронут и их.

Введенные внешнеэкономические ограничения на банковский сектор могут иметь довольно серьезные последствия и по мнению заместителя председателя ВЭБа Андрея Клепача: «Санкции начнут сказываться на экономике России в 2015г.»:

- 1) рост курса иностранной валюты (по причине повышенного спроса на нее для возвращения основного долга и процентов зарубежным кредиторам);
- 2) рост процентных ставок по депозитам в иностранной валюте и, вероятно по рублевым вкладам (по причине повышенного спроса на денежные ресурсы внутри страны);
- 3) рост процентных ставок по кредитам для всех категорий заемщиков-резидентов (по причине увеличения стоимости фондирования банков);
- 4) усиление инфляционных процессов и других отрицательных факторов, влияющих на экономику страны в целом и на банковский сектор в частности;
- 5) практически неконтролируемое изменение конкурентности банковской среды [4].

Несмотря на негативное влияние санкций на отдельные аспекты операционной деятельности, в целом санкции не оказали существенного воздействия на данную группу банков, их финансовое положение остается устойчивым.

У анализируемой группы банков продолжается рост активов, при этом даже более быстрыми темпами, чем в банковском секторе в целом, сохраняется высокое доверие к ним со стороны клиентов. Их совокупные активы в данный период выросли на 18,0%. Банки существенно сократили объем операций с нерезидентами и переориентировались на российский рынок. Операции с резидентами увеличились на 35,0 %, тогда как объем требований к нерезидентам уменьшился на 64,9 %. Более трех четвертей кредитов банков-нерезидентов были погашены, объем депозитов юридических лиц – нерезидентов сократился на 37,8 %. Негативным последствием введения санкций стало сокращение объема вкладов физических лиц на 22,8 %, но в целом средства, привлеченные от резидентов, в марте-сентябре 2014 года увеличились на 20,4 % [1].

На сегодняшний день представленная группа банков обладает достаточной ликвидностью, но приведенный прогноз может вызвать существенные риски в будущем. Это связано, прежде всего, с тем, что российские крупные банки сталкиваются с ограничениями в отношении фондирования, что связано как с санкциями, так и с

внутренними проблемами, что приведет к ограничению доступа на рынок капитала и росту стоимости заимствований. По нашему мнению «крупные игроки» банковского сектора не смогут в кратчайшие сроки заменить средства, которые они заимствовали на рынке капитала США и ЕС, средствами других рынков капитала, например стран восточной Азии. Кроме того, объем фондирования, привлекаемого на внутреннем рынке, ограничен вследствие снижения темпов роста в 2014г. депозитов физических и юридических лиц. Именно в этот период региональные банки столкнутся с проблемами [2].



Рис.1. Доля депозитов в общем объеме обязательств российских банков 2013-2014г.г.

К концу 2014г. региональные банки испытали уже на себе последствия внешнеэкономических ограничений. Все перечисленные пункты последствий, так или иначе, затронули их.

В условиях снижения объемов зарубежного фондирования со стороны крупных банков начнется активная борьба за ресурсы, находящиеся внутри страны, за средства вкладчиков. Поскольку в краткосрочной перспективе изменение значимых факторов конкуренции (качество обслуживания, новые сервисы и т.д.) в данном сегменте невозможны, то банки начнут увеличивать ставки по привлекаемым ресурсам. С одной стороны, это должно сократить разницу между стоимостью предложения однотипных услуг, а с другой - региональные банки, чтобы удержать своих клиентов, тоже будут вынуждены увеличивать процентные ставки, причем существенно. В свою очередь это может вызвать риск невыплаты по своим обязательствам, и как следствие «выход» с рынка.

Повышение процентных ставок по кредитам, по причине увеличения стоимости фондирования банков, также найдет свое отражение на деятельности российских региональных банков. Безусловно, они могут ставку процента не повышать, тем самым увеличить и число заемщиков. Однако Банк России повысил и ключевую ставку, тем самым ввел минимальные ограничения по установке процента. Так в декабре 2014г. произошел резкий скачок на кредитные продукты банков от привычных 14 % к 30 %. Это вызовет замедление темпов роста кредитования, что приведет к деформации соотношения доходов и расходов региональных банков.

И наконец, практически неконтролируемая конкуренция внутри банковского сектора. Ни для кого не секрет, что в настоящее время происходит укрупнение банковской системы вокруг наиболее значимых коммерческих банков и региональные банки, к большому сожалению, на сегодняшний день не могут составить серьезную конкуренцию федеральным банкам. А в ситуации экономической нестабильности приведенный фактор обострится в большей степени. Таким образом, при острой конкурентной борьбе произойдет массовый отток клиентов в наиболее успешные банки, тем самым вызовет ряд проблем у банков большинства регионов.

Подводя итог, следует отметить, что в краткосрочной перспективе коммерческие банки смогут противостоять наложенным ограничениям, но в долгосрочный период, учитывая замедление экономического роста и оттока капитала, банки не смогут одержать удар.

Список литературы

1. Обзор финансовой стабильности октябрь 2014г. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>

2. Санкции будут оказывать все большее влияние на фондирование и ликвидность российских банков – Режим доступа: www.foodmonitor.ru
3. Толстых, Н.А. Банковская система РФ в условиях экономических санкций 2014 года – Режим доступа: www.swsu.ru
4. Эзрох, Ю.С. Влияние санкций на банковскую систему: конкурентный аспект/ Ю.С. Эзрох //Банковское дело. – 2014. – №11. – С.13–21.

К ВОПРОСУ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ КАПИТАЛА В РОССИИ

Невежин В.П., Халилов Ф.З.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация.

В работе рассматривается проблема финансирования бизнеса в Российской Федерации. Проведен сравнительный анализ объема и динамики прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономики развитых и развивающихся стран и Российской Федерации. Сформулированы основные причины падения объема ППИ в экономику России. В итоге формулируются выводы и предлагаются решения проблем финансирования российских предприятий и привлечения ПИИ.

Ключевые слова: Прямые иностранные инвестиции, финансирование, потребление, инвестиции, модернизация, кредитование, капитал, санкции, рефинансирование, залог, активы, экономика.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) важны для экономического развития стран, в особенности развивающихся, к которым относится и Российская Федерация. Они выступают драйвером роста производственной и финансовой отраслей экономики, что, в конечном итоге, увеличивает потребление и численность рабочих мест. Более того, макроэкономические параметры определяются темпами роста инвестиций, уровень которых в современной российской экономике недостаточен, обеспечивая модернизацию экономики, кредитование и рост ВВП.

ПИИ расширяет экономические возможности и потенциал. В процессе ПИИ происходит взаимовыгодный обмен между инвесторами и лицами, привлекающими инвестиции. Первые получают более высокий уровень доходности на вложенный капитал, вторые финансовые ресурсы на более выгодных условиях (ниже процентная ставка и выше срок).

Существует множество определений ПИИ. Райзберг Б.А. приводит следующее: «Прямые иностранные инвестиции – вложение иностранными контрагентами капитала в какое-либо дело путем приобретения ценных бумаг или непосредственного предприятия (предприятий) для получения дополнительной прибыли или влияния на дела предприятия, компании».

Анализируя приток и отток иностранного капитала в РФ за последние 7 лет, можно прийти к выводу, что национальная экономика показывает чистый отток ПИИ и правительство не справляется с задачей привлечения иностранных инвесторов. Чистый приток ПИИ был зафиксирован только в 2012 году – 1,8 млрд. \$. В 2009 – 2013 годах был зафиксирован чистый отток ППИ – 6,6, 9,4, 11,7 и 15,6 млрд. \$ соответственно.

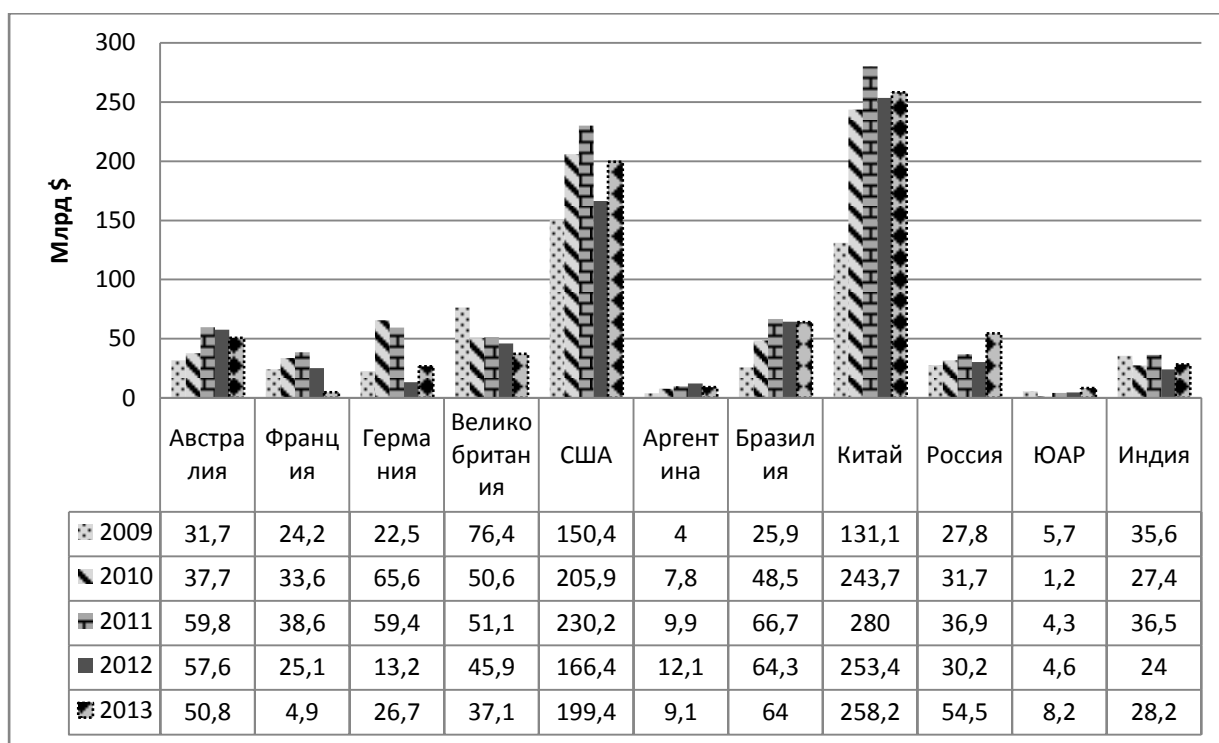


Рис.1. Приток ППИ по ряду стран, в млрд. \$ США [1]

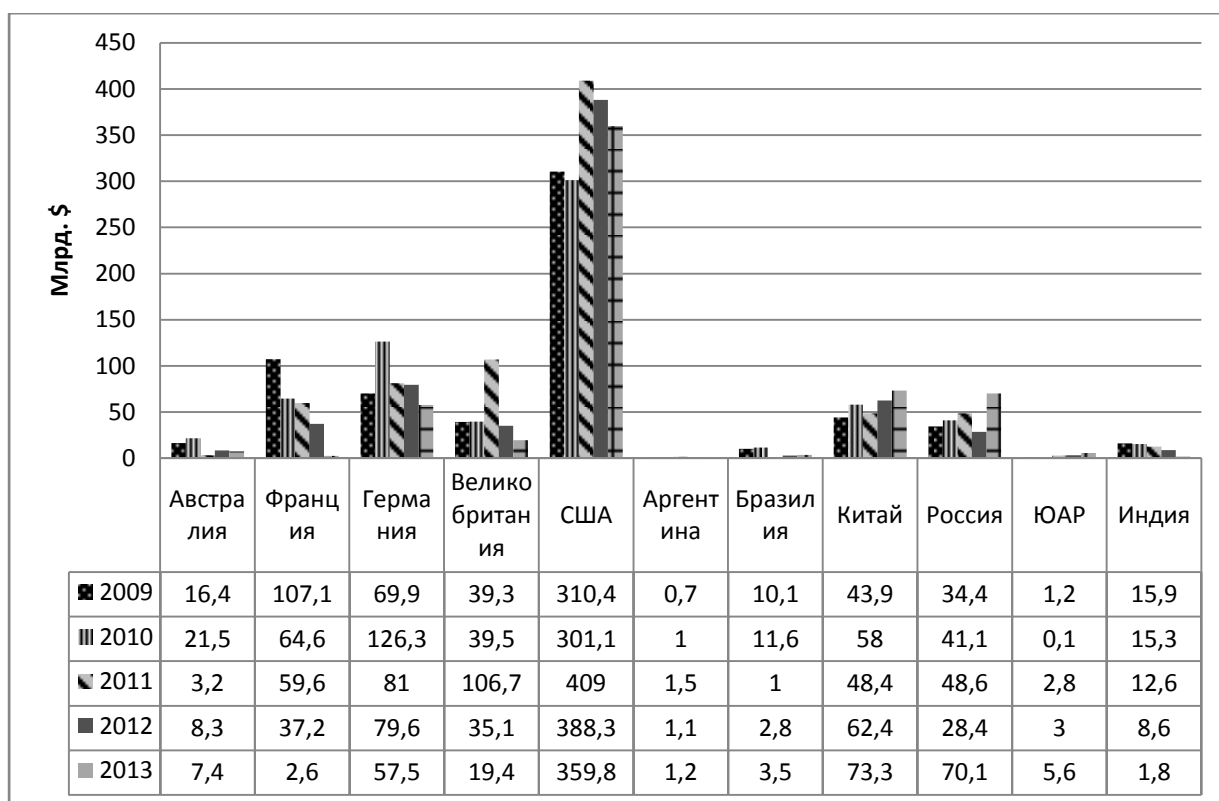


Рис.2. Отток ППИ, в млрд. \$ [1]

Из Рисунка 3 видно, особенности крупный отток ППИ наблюдается с 2014 года. Его совокупный размер составил 151,5 млрд. \$ [2]. В 2015 году министр финансов РФ Антон Силуанов предсказывает замедление оттока ППИ до уровня 90-100 млрд. \$. В первом квартале 2015 года ожидается отток иностранного капитала, равный 30 млрд. \$ [3].

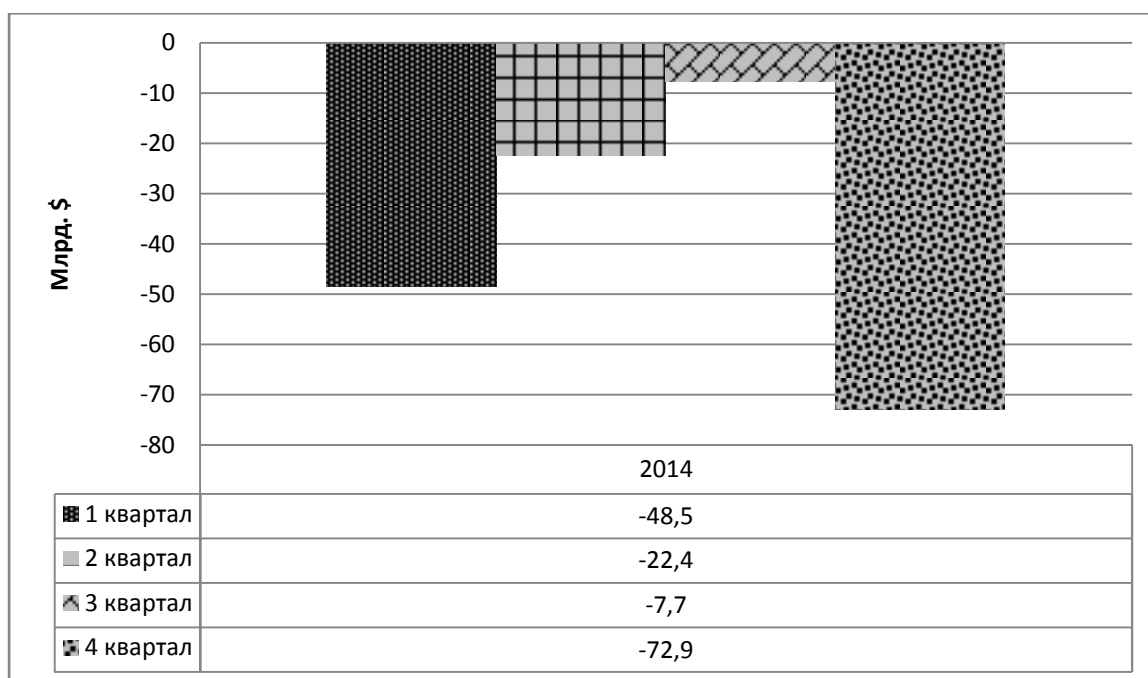


Рис.3. Чистый отток капитала в РФ за 2014 год [2]

Между тем, Минэкономразвития повысило прогноз по чистому оттоку капитала до 115 млрд. \$, а Центробанк придерживается еще более пессимистичной позиции, ожидая, что чистый отток в 2015 году составит 118 млрд. \$ [8].

В разные года этому способствовали различные причины, которые можно сгруппировать:

1. Глобальная экономическая рецессия после кризиса 2008 года;
2. Нестабильность цен на энергоносители.
3. Высокая волатильность экономики РФ в 2014-2015 с последующим падением доверия инвесторов.
4. Экономическая изоляция РФ и санкции после политического конфликта на Украине.
5. Не самый благоприятный в сравнении с другими странами инвестиционный климат. Это связано со многими проблемами, с которыми сталкивается бизнес.

Очевидно, что решение данных проблем имеют первоочередное значение для привлечения ПИИ и экономического процветания РФ. Правительство РФ может способствовать решению последних трех проблем из приведенного перечня. Этого может оказаться достаточно для значительного увеличения ПИИ.

Пока перспективы отмены санкций весьма туманны, российскому финансовому рынку приходится рассчитывать только на ЦБ как на источник рублевых и валютных средств. "ЦБ имеет все возможности для того, чтобы предотвратить кризис рублевой ликвидности. Утилизация доступного обеспечения по операциям репо сейчас превышает 80%, но канал рефинансирования под залог нерыночных активов имеет более значительное пространство для роста", – говорит господин Сычев [5]. Как результат правильная политика ЦБ может снизить волатильность российской экономики и способствовать ее стабилизации.

Проблему экономической изоляции и отсутствия длинных иностранных денег от западных партнеров может решить переориентация на страны востока, латинской и южной Америки и Африки. Экономический потенциал данных стран значительно вырос относительно начала 21 века, но все еще уступает странам еврозоны и северной Америки, однако показывает более высокие темпы роста и может превзойти их в ближайшем будущем. Рисунки 4 и 5 иллюстрируют, что совокупный ВВП потенциальных экономических партнеров РФ вырос на 450,6% с 5,36 до 24,15 триллионов \$, относительно 2000 и 2014 годов соответственно.

Значение ВВП стран, вводящих санкции против РФ, выросло на 203,94% с 18,25 триллионов \$ в 2000 году до 37,22 в 2014 году [6].

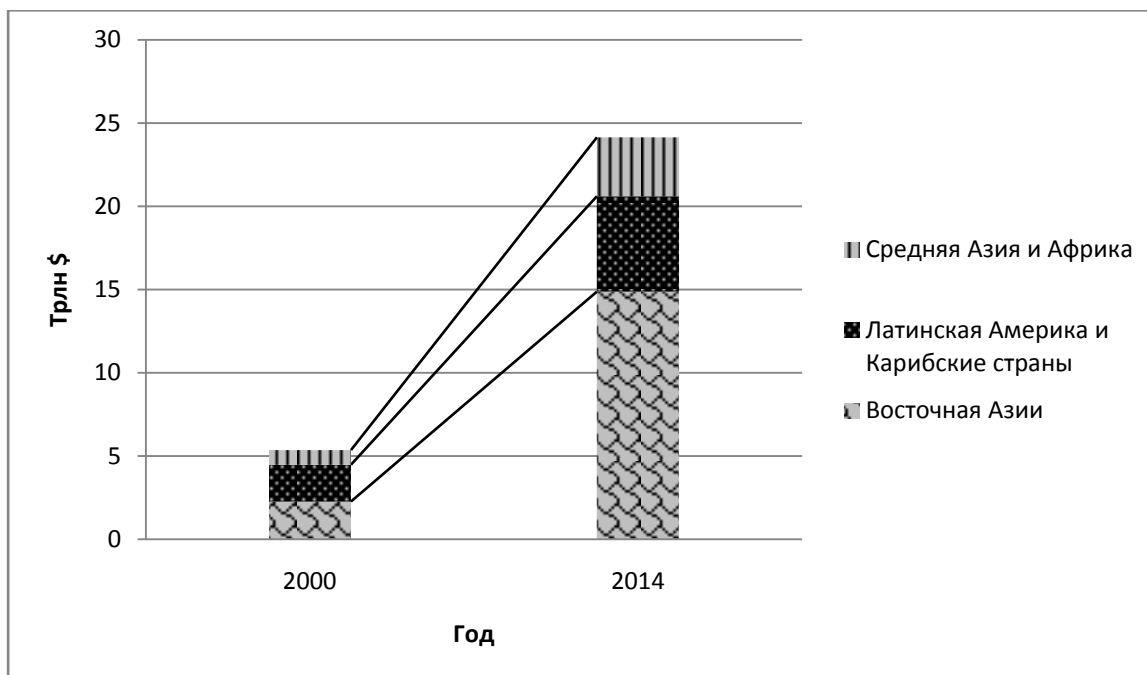


Рис.4. ВВП Потенциальных финансовых партнеров РФ, 2000 и 2014 года [7]

Проблему улучшения инвестиционного климата может решить правительство РФ. Наша страна по данным группы всемирного банка на июнь 2014 года находится на 62 месте в рейтинге «Легкость ведения бизнеса» («Doing business»). В особенности отстают такие аспекты, как «получение разрешения на строительство», «присоединение к электросетям», «защита миноритарных инвесторов», «международная торговля» - 156, 143, 100, 155 места из 189 стран соответственно [7].

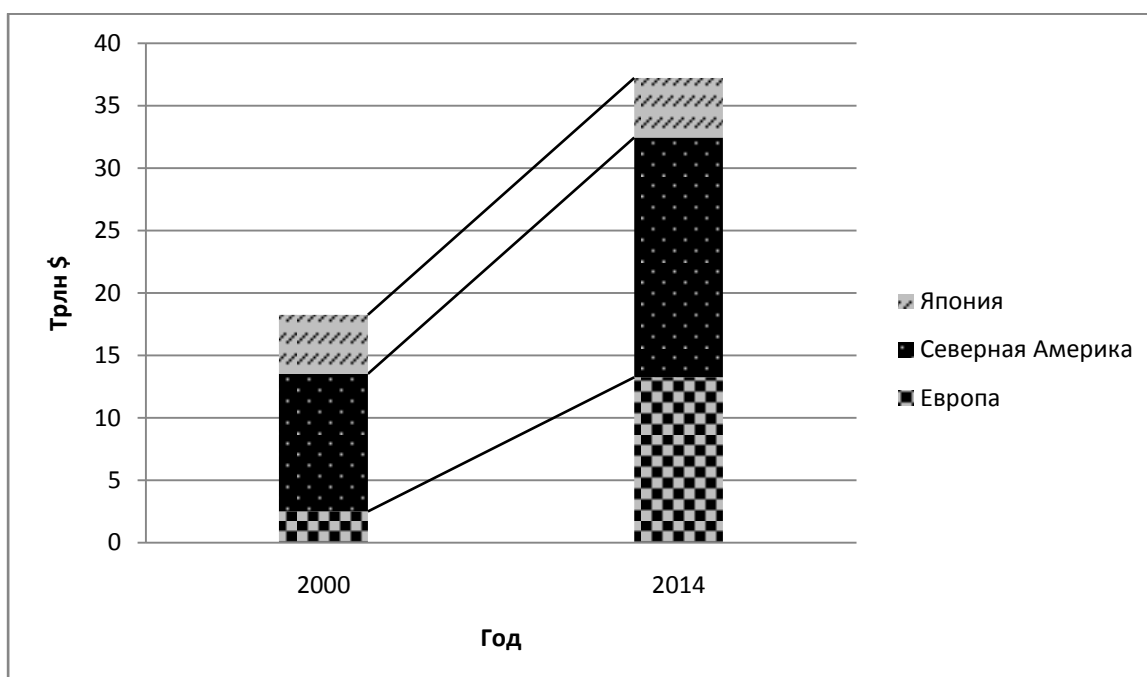


Рис.5. ВВП Стран вводящих экономические санкции против РФ, 2000 и 2014 года [6]

Необходимо создать благоприятное правовое поле для развития малого и среднего бизнеса. Интегрировать законодательство в международную правовую систему. Ярким примером тому может служить принятие норм МСФО для финансовой отчетности организаций.

Также, важными аспектами являются упрощение процессов регистрации, повышение качества и минимизация проверок и обеспечение текущих потребностей компаний, таких как коммуникация, электрификация, логистика и так далее.

Таким образом, решив обозначенные задачи, Россия не будет зависеть от внешней политической и экономической конъюнктуры и сможет планировать свое экономическое развитие в меньшей зависимости от внешних факторов. Более того, это будет способствовать развитию производственного сектора и снижению зависимости от цен на энергоресурсы.

В совокупности, данные факторы обеспечат экономический рост РФ, что привлечет ПИИ. Основным экономическим принципом, которым ориентируются инвесторы, является извлечение максимальной доходности на единицу вложенных средств. В случае достижения упомянутых целей наша страна сможет обеспечить данные условия для инвесторов, в том числе и иностранных.

Список литературы

1. Данные Организации экономического сотрудничества и развития (OECD), отчет по ПИИ – апрель 2014 г., Париж. – url: <http://www.oecd.org/daf/inv/FDI-in-Figures-April-2014.pdf> (дата обращения: 11.04.2015)
2. Данные ЦБ РФ. – url: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/capital_new.htm (дата обращения: 11.04.2015)
3. Информационный портал РИА Новости. – url: <http://ria.ru/economy/20150302/1050514119.html> (дата обращения: 11.04.2015)
4. Информационный портал РИА Новости. – url: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/54b96c5e9a7947490508d8d2> (дата обращения: 11.04.2015)
5. Информационный портал Коммерсант. – url: <http://www.kommersant.ru/doc/2607176> (дата обращения: 11.04.2015)
6. Исследования Международного Монетарного Фонда (IMF), 2014. – url: <https://www.imf.org> (дата обращения: 11.04.2015)
7. Международное рейтинговое агентство Doing business. – url: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014> (дата обращения: 11.04.2015)
8. Шеметов, М. Россия: Бегство капитала достигло беспрецедентных масштабов. – url: <http://inosmi.ru/russia/20150312/226801206.html> (дата обращения: 11.04.2015)

НЕЛИНЕЙНЫЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Коноплёва Ю.А., Шумаков С.А.

Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь

В настоящее время исследователи рынка ценных бумаг отмечают, что линейная парадигма анализа рынка все более и более становится неадекватной для описания и моделирования быстрых изменений, непредсказуемых скачков курсов ценных бумаг, неожиданных качественных проявлений и сложных взаимодействий отдельных составляющих современного мирового рыночного процесса, что привело к созданию альтернативных нелинейных методов для анализа финансовых рынков.

Так, данные методы рассматривают анализируемые рынки, с точки зрения нелинейных динамических систем, где все новые возникающие цены находятся в связи со своими прошлыми значениями, а поступающая информация не всегда моментально отражается в рыночных ценах. Таким образом, данные методы предполагают, что у рынков есть долговременная память о своих предыдущих движениях (инерция рынка), а цены изменяются не случайно и независимо, а под воздействием определенных, но очень сложных для выявления закономерностей.

Нелинейный подход к анализу фондового рынка не является цельной концепцией, в него входят большое количество различных подходов и методов, среди которых можно выделить следующие.

Гипотеза фрактального рынка (ФМН), которая создавалась как альтернатива к гипотезе эффективности рынка (ЕМН). Создателем фрактальной геометрии является Б. Мандельброт, который обобщил работы ученых, изучающих сложные, многоструктурные объекты с евклидовой геометрии. Он создал свой подход для анализа сложных явлений с помощью фрактальной геометрии, при этом под фракталом следует считать структуру, состоящую из элементов, в каком-то смысле подобных целому. Суть подхода заключается в том, что движение

многих естественных процессов, с первого взгляда могут казаться абсолютно случайными, хотя таковыми не являются в глобальном масштабе. В каждый момент времени переменная во фрактальной структуре изменяется, однако эти изменения будут ограничены фракталом. Однако фрактальная структура формируется тогда, когда будущее значение переменной находится в определенной зависимости от своих прошлых значений, при этом структура объекта характеризуется фрактальной размерностью.

Итак, целью создания FMH является моделирования поведения инвестора и движения рыночных цен, которые соответствуют наблюдениям[1].

Так, гипотеза фрактального рынка дает объяснение эффективности многих методов анализа финансовых рынков, основанных на техническом анализе, теории волн Р. Эллиота и уровней Фибоначчи, в данную гипотезу хорошо вписываются существующие определенные закономерности и повторяющиеся модели в поведении цен на фондовом рынке [2].

Еще одной из теории нелинейных методов является гипотеза когерентного рынка (СМН), разработанная в 1991 году Т. Веge. Ее основная идея заключается в том, что вероятностное распределение ставок доходности на финансовых рынках основывается на фундаментальных (экономических) окружающих условиях и массовых настроениях инвесторов. Она предполагает, что рынок может находиться в различных четырех стадиях, которые будут влиять на поведение инвесторов [4].

Первая фаза – фаза случайного блуждания, характеризуется нейтральным настроением инвесторов по отношению к рынку, при этом они действуют независимо друг от друга, цены изменяются случайно, распределение вероятностей прибыли соответствует нормальному, наглядно это представлено на Рисунке 1.

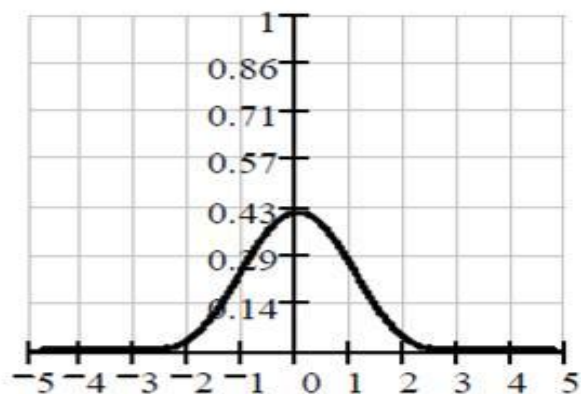


Рис.1. Распределение вероятностей прибыли в фазе случайного блуждания

Вторая фаза является переходным состоянием рынка к режиму толпы, в данном случае увеличивается сознание толпы, Рисунок 2.

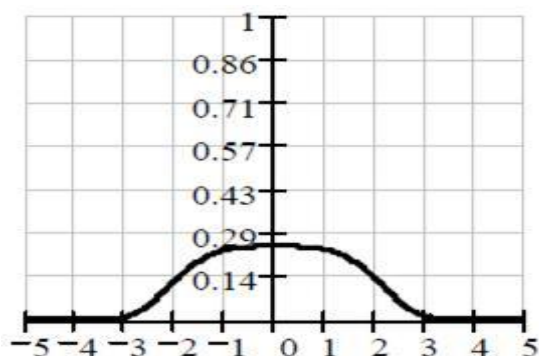


Рис.2. Распределение вероятностей прибыли в переходном состоянии рынка

Третья фаза характеризуется хаотичными рынками. На данных рынках настроение участников быстро распространяется в сознание масс, что в свою очередь провоцирует сложные движения цен, фундаментальные условия нейтральны неопределенны. При этом состоянии рынка кривая распределения вероятностей будет иметь

две вершины и впадину в области среднего значения, в данном состоянии существует большая вероятность скачкообразных изменений цен, Рисунок 3.

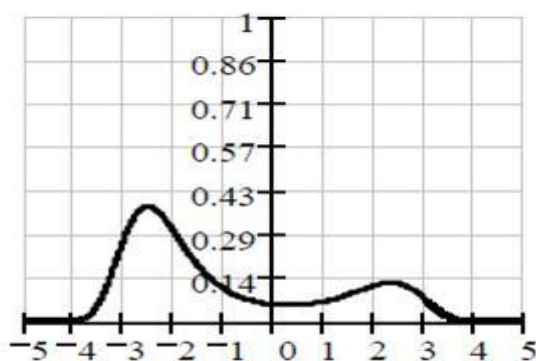


Рис.3. Распределение вероятностей прибыли на хаотичных рынках

На последней стадии возникает когерентное состояние рынка, характеризующая сильными фундаментальными факторами совместно с сильным сознанием толпы инвесторов, при этом порождаются сильные движения на достаточно длинном участке времени, Рисунок 4.

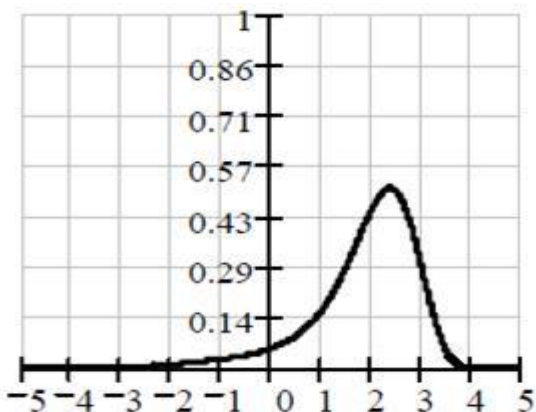


Рис.4. Распределение вероятностей прибыли в четвертой фазе

И так, одним из наиболее важных выводов СМН является определение наличия нескольких фаз движения на финансовых рынках, в которых реакция участников на полученную новую информацию совершенно различна.

Таким образом, как отмечалось выше, целью создания нелинейных концепций функционирования финансовых рынков заключается в моделировании поведения инвесторов и движения рыночных цен, которые соответствуют наблюдениям. При этом, когда рынок стабилен достаточно эффективно работают классические теории, но как только наступает паника и обвал рынка, эти модели дают сбой, это связано с тем, что они являются равновесными моделями и не приспособлены к нестабильным условиям. Нестабильность имеет место, когда рынок теряет свою фрактальную структуру и для всех участников инвестиционные горизонты становятся одинаковыми.

Итак, необходимо отметить, что в целом любые модели, использующиеся при формировании инвестиционного портфеля являются открытыми системами и соответственно могут дополняться и корректироваться в изменяющихся условиях финансовых рынков, при этом они позволяют получать аналитический материал, который используется для принятия оптимального решения в процессе инвестиционной деятельности. Сформировав оптимальную структуру портфеля, инвестор может ее сохранять достаточно долго, если фондовый рынок сам будет сохранять общую динамику и внутренние пропорции. При этом основная цель портфеля состоит в распоряжении набором ценных бумаг, входящих в него, таким образом, чтобы они не теряли, своей стоимости, но и приносили стабильный доход, который не будет зависеть от уровня инфляции. Этого можно добиться с помощью математической оценки состояния портфеля на разных этапах инвестирования, но отсюда следует, что необходимо учитывать влияния различных факторов, в результате чего становится,

возможным непрерывно управлять структурой портфеля на каждом этапе принятия решения, что дает возможность управлять рисками.

Так, говоря о российском рынке ценных бумаг, следует отметить, что он является развивающимся и все протекающие процессы проходят нестабильно. Прежде всего, это связано с тем, что данному рынку присущи следующие особенности: недооцененность, неликвидность значительной доли ценных бумаг, доминирующее влияние игровых спекулятивных операций, резкое изменение тенденций, отсутствие зависимости стоимости акций от получаемых финансовых результатов эмитента, информационная непрозрачность, доминирующее значение политических и макроэкономических факторов, и при всем при этом большая волатильность. Все выше перечисленные условия вызывают определенные трудности в деле оценки и прогнозирования значения рыночных показателей, а также оказывают влияние на эффективность управления портфелем. В связи с этим в настоящее время в российской практике управления инвестиционным портфелем популярна, становится активная стратегия и сводится к частному пересмотру портфеля в поисках финансовых инструментов, которые неверно оценены рынком, и торговле ими с целью получения более высокой доходности.

Таким образом, можно сделать вывод, что для российского рынка ценных бумаг традиционные способы построения оптимального рыночного портфеля не эффективны, в силу того, что в их основе заложены средние значения доходности и рассчитаны они на долгосрочные инвестиции. В связи с этим на нем эффективнее найдут применение краткосрочные нелинейные методы портфельных инвестиций, которые позволят инвесторам получать более высокую доходность от вложений.

Список литературы

1. Алмазов А.А. Фрактальная теория. Как поменять взгляд на финансовые рынки / А.А. Алмазов. - Admiral Markets, 2008 – 209 с.
2. Бутовский М.М. Проблемы и методы анализа показателей финансовых рынков / М.М. Бутовский, Е.А. Жданова // Известия Алтайского государственного университета. № 1-1 том 69, 2011
3. Коноплёва Ю.А. Методика выбора финансового актива для формирования инвестиционного портфеля / Ю.А. Коноплёва // Финансы и кредит научно-практический и теоретический журнал. 24 (600), 2014
4. Романов В.П. Информационные технологии моделирования финансовых рынков / В.П. Романов, М.В., М.В. Бадрина. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 288с.
5. Шумаков С.А. Теоретические аспекты формирования оптимального портфеля ценных бумаг на основе модели Г. Марковитца / С.А. Шумаков, Ю.А. Коноплёва // Сборник научных трудов по материалам III международной научно-практической конференции. – Ставрополь : ООО «СЕКВОЙЯ», 2015. – 213с.

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТНОСТИ ПО РОССИЙСКИМ СТАНДАРТАМ

Мищенко К.М.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

В данной статье будут рассмотрены особенности применения основных подходов оценки, таких как доходный, затратный и сравнительный для проведения оценки производственной недвижимости в российской практике.

При проведении оценки объектов недвижимости оценщики применяют один из трех стандартных подходов к оценке: затратный, сравнительный или доходный. Однако, существует ряд особенностей оценки данного вида активов.

По своей сути производственная недвижимость является товаром, только товаром особым. Главное его отличие в том, что производственная недвижимость - это инвестиционный товар. Вложения в бизнес неизбежны, а вот отдача от них предполагается только в будущем (и не всегда в ближайшем будущем). Кроме того, вложения в производственную недвижимость подвержены большому риску не возврата. Именно поэтому в процессе оценки производственной недвижимости большую роль играет предварительная оценка финансового состояния предприятия: чем более состоятельным, финансово независимым и более крупным является предприятие, тем меньше риски не возврата вложенного капитала.

Поэтому результаты оценки стоимости производственной недвижимости должны в совокупности учитывать ряд факторов:

1. Текущее финансовое состояние предприятия и тенденции его изменения за период предшествующий дате оценки (чаще всего оценщики исследуют 3-5 лет предшествующих дате оценки). Финансовое состояние предприятия характеризуют ряд абсолютных и относительных показателей. Для формирования мотивированного мнения оценщик, как минимум, должен проследить изменения в составе имущества и обязательств предприятия, динамику финансовых результатов деятельности предприятия, показателей ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности.

В данном случае, основной трудностью, с которой может столкнуться оценщик, является отсутствие у него всей необходимой финансовой документации, недостоверность отраженных данных в отчетности. Например, согласно существующему законодательству в Российской Федерации вплоть до 2013 года субъекты малого предпринимательства были освобождены от ведения профессионального бухгалтерского учета. Такие предприятия обязаны были только вести учет основных средств, учет доходов и ряда других финансовых показателей в зависимости от выбранной системы налогообложения. То есть субъекты малого предпринимательства не должны были составлять и сдавать в налоговые органы бухгалтерскую отчетность (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, приложения к бухгалтерскому балансу).

Как известно, бухгалтерский баланс характеризует в денежном выражении финансовое состояние предприятия на определенную дату и является главным источником информации об имущественном положении предприятия. Очевидно, что отсутствие главного источника информации значительно затрудняет проведение анализа и формирование четкого и обоснованного мнения о финансовом положении предприятия, реальном уровне рентабельности его активов.

2. Предполагаемый уровень доходности в будущем. Прогноз доходности должен строиться, в первую очередь, на результатах проведенного анализа. Как было отмечено выше, при оценке стоимости производственной недвижимости субъектов малого предпринимательства возникает сложность в формировании достоверных выводов о финансовом положении предприятия. Как следствие, снижается достоверность расчетов плановых показателей доходности, которые являются основной в расчете стоимости производственной недвижимости доходным подходом. Кроме того, в расчетах стоимости доходным подходом должно быть учтено влияние макроэкономических и микроэкономических факторов в будущем, что сопряжено с большими трудностями. Именно поэтому, далеко не всегда подобные факторы учитываются оценщиком в расчетах: проще «не обратить внимание» на их существование, чем обоснованно проанализировать их изменение в будущем. Причины могут быть разными: не достаточная осведомленность оценщика о политической и экономической ситуации в стране и в регионе, некомпетентность и прочее.

С одной стороны доходный подход является наиболее важным в оценке стоимости бизнеса, так как разумный потенциальный покупатель, как правило, предполагает в дальнейшем извлекать прибыль от деятельности предприятия. Естественно, что от уровня возможного дохода в будущем зависит цена, которую покупатель готов заплатить за покупку бизнеса (или его доли). В то же время, доходный подход можно назвать наиболее субъективным способом определения стоимости, так как в основе расчета лежат прогнозные величины. Очевидно, что при прогнозировании оценщик во многом основывается на своем субъективном мнении и на своем собственном опыте. Зачастую, именно от субъективных факторов зависит то насколько будет прогноз оптимистическим или пессимистическим.

3. Рыночная стоимость имущества и обязательств на дату оценки. В рамках расчетов стоимости производственной недвижимости затратным подходом лежит переоценка статей баланса предприятия по рыночным ценам.

Затратный подход в расчете стоимости чаще всего оказывается наиболее простым и поэтому наиболее «любимым» оценщиками. Он основывается на принципе замещения, который означает, что разумный покупатель не заплатит за предприятие больше суммы затрат на воссоздание или приобретение аналогичного предприятия с такой же степенью полезности, то есть стоимость предприятия не может быть выше чем рыночная стоимость активов минус обязательства. Но проблема связана с тем, что за основу при такой оценке берется бухгалтерский баланс исследуемого предприятия. При таком подходе возникают сложности в оценке микропредприятий любых форм собственности, использующих упрощенную систему налогообложения. Как отмечалось выше, это связано с тем, что такие субъекты освобождены от ведения профессионального бухгалтерского учета. Кроме того, нередко отсутствуют списки основных средств, не ведется учет кредиторской и дебиторской задолженности, отсутствуют прочие необходимые данные. Оценка такого предприятия основана на данных заказчика «со слов» или «по информации».

Следует отметить, что с 2013 года субъекты малого предпринимательства освободились от такой «льготы» и теперь уже будут обязаны вести бухгалтерский учет в полном объеме. Однако тут возникает другая проблема: бухгалтерская отчетность должна быть сформирована с учетом фактического финансового положения

предприятия, которое не может, не зависит от результатов деятельности до начала 2013 года, поэтому не ясно насколько достоверными окажутся данные в бухгалтерских документах в первые отчетные периоды 2013 года. С одной стороны эта проблема бухгалтеров, а не оценщиков. Но с другой стороны, первоначальной целью оценщика является определение реальной рыночной стоимости, которая может быть определена только с использованием достоверных данных.

4. Уровень востребованности на рынке. Чем выше спрос на рынке на аналогичный объект тем выше будет его стоимость – в этом заключается суть сравнительного подхода. Сравнительный подход в оценке основан на принципе замещения, согласно которому покупатель не заплатит за объект больше стоимости аналогичного объекта на рынке.

Корректное применение сравнительного подхода в расчетах возможно только в случае наличия адекватно числа предприятий-аналогов; известна цена сделки / предложения и известна достаточная, достоверная и доступная финансовая информация по предприятиям-аналогам; имеется достаточно информации (достоверной и доступной) для осуществления корректного и обоснованного расчета корректировок на отличия между предприятиями-аналогами и оцениваемым предприятием.

В рамках российского рынка собрать все выше перечисленные данные очень трудно. Так, например, информация о продажах малого бизнеса нигде не публикуется, а если публикуется, то не в полном объеме. Получить финансовую документацию по таким предприятиям просто невозможно.

Применение методов сравнительного подхода усложняется при оценке закрытых предприятий, информацию об аналогах которых трудно найти в открытых источниках средства массовой информации. Кроме того, операции по продаже пакетов акций компаний-аналогов закрытого типа обычно редки, и цены могут быть недостаточно объективными, а именно, не отражать согласованного мнения инвесторов или заинтересованных лиц.

Таким образом, можно выделить основные проблемы оценки производственной недвижимости для целей формирования отчетности по российским стандартам:

1. Большинство разработанных методик оценки стоимости не учитывают особенности российского рынка. Так, зачастую, использование в расчетах методов сравнительного подхода становится невозможным из-за отсутствия адекватного числа аналогов и достаточной финансовой информации по ним.

2. Искажение данных бухгалтерской информации, которая является основой расчетов. Это свойственно субъектам малого предпринимательства, которые были освобождены от ведения профессионального бухгалтерского учета вплоть до 2013 года.

3. Неустойчивость малого бизнеса. При оценке стоимости производственной недвижимости небольшой организации оценщик сталкивается с проблемой прогнозирования будущих денежных потоков. На уровень доходов малого предприятия большое влияние может оказать смена руководителя, потеря крупного клиента, появление новых фирм на рынке и пр.

Таким образом, в данной статье были рассмотрены некоторые аспекты успешного опыта развитых страна в части оценки такого сложно, но в тоже время становящегося все более важным вида активов, как НМА.

Список литературы

1. Аникин П.А. Методология и практика расчета справедливой стоимости нематериальных активов // МСФО и МСА в кредитной организации. 2012. N 4. С. 69.
2. Антипов И.И. Гарантийный механизм снижения рисков при кредитовании малого и среднего бизнеса // Управление в кредитной организации. 2014. N 1. С. 110.
3. Ершова Е.А. Гудвилл бизнеса. М.: Статут, 2013. С. 123.
4. Международное руководство по оценке 4 (MP 4) «Оценка неосязаемых (нематериальных) активов», Международные стандарты оценки. 7-е изд., 2005. Аутентичные перевод на русский язык с печатного англоязычного оригинала, выпущенного Международным комитетом по стандартам оценки (МКСО) 9 февраля 2005.
5. Оксфордский толковый словарь. М., 1995. С. 588.
6. Cole S.R. Business Valuation: No Agreement, No Sale // CA Magazine. 1992. Vol. 125. N 4. P. 51.
7. McCarthy M.G., Schneider D.K. Market Perception of Goodwill: Some Empirical Evidence // Accounting and Business Research. 1995. Vol. 26. N 1. P. 70.
8. The Goodwill, the Bad and the Ugly / Corporate Write-downs // Economist. 2009. Vol. 390. N 8615.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИЗМЕНЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ НА ДЕНЕЖНЫЙ СЕКТОР

Быстрова С.В., Ногинова Л.В.

Руководитель к.э.н., доцент Е.А. Боркова

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

Исследование процентной политики центрального банка, структуры и механизма ее проведения, а также степени их воздействия на макроэкономическую ситуацию в стране приобретает колоссальную значимость, особенно в последнее время. Проводимая денежно-кредитная политика оказывает непосредственное влияние на уровень сбережений и инвестиций в экономике, инфляцию, величину капиталов, уровень рисков, степень деловой активности предприятий нефинансового сектора экономики. Поэтому можно смело утверждать, что процентная политика ЦБ, как ключевая часть денежно-кредитной политики, является стержневым элементом в формировании политики государства.

Все мы знаем, что одним из главных инструментов кредитно-денежной политики государства является ключевая ставка процента, по которому Центральный банк России предоставляет кредиты коммерческим банкам, для поддержания их ликвидности или исполнения обязательств. Долгое время данный инструмент оставался в тени, играл формальную роль, заметно уступая по популярности валютным интервенциям Центрального банка РФ, обеспечивающий канал денежного предложения на протяжении многих лет.

До 2013 года ключевая ставка называлась учетной ставкой рефинансирования⁶. Впервые эта ставка была введена в 1992 году, тогда она была на уровне 20 процентов годовых. В кризисные 1993-1996 г.г. ставка достигала показателей в 210 процентов. Эксперты объясняли тогда такой рекордно высокий уровень ставки очень высокими темпами роста потребительских цен, так как годовая инфляция в этот период достигла 840 процентов. 13 марта текущего года Совет директоров ЦБ снизил ключевую ставку регулятора на один процент. Ставка, таким образом, составила 14 процентов годовых против 15 процентов, введенных 30 января (см. Рисунок 1).



Рис.1. Значение ключевой ставки за последние 6 месяцев по данным ЦБ [1]

Изменяя ключевую ставку, ЦБ регулирует условия кредитования компаний и населения. При понижении ставки, коммерческие банки снижают процент по потребительским кредитам, а значит, их доступность повышается, что позволяет компаниям активнее развиваться, а населению покупать больше товаров, тем самым стимулируя рост цен. При повышении ставки доступность кредитов снижается, вместе с ней сокращаются инвестиционные возможности компаний и потребительская активность населения, что создаёт условия для замедления роста цен.

Таблица 1

Объем и состав денежной массы в России (октябрь 2014 – март 2015).

Месяц, 2014-2015гг.	Объем ден. массы, млрд.руб.	Безналичные, %	Наличные, %	Прирост ден. массы, %

⁶ Данный инструмент в России был введен с 13-09-2013 года Советом директоров Банка России в рамках перехода к режиму таргетирования инфляции - комплекс мер, для контроля над уровнем инфляции.

октябрь	30 644,80	77,29	22,71	- 0,14
ноябрь	30 268,40	77,18	22,82	- 1,23
декабрь	30 625,60	77,40	22,60	1,18
январь	32 110,50	77,67	22,33	4,85
февраль	31 448,60	78,70	21,30	-2,06
март	31 716,40	78,97	21,03	0,85

Как можем заметить, в данное время довольно сильное преобладание имело безналичные средства, в среднем 77,8% от всего объема денежной массы. Наибольший прирост ДМ пришелся на январь 2015 года и составил 4,85%.

Степень связи ключевой ставки и ДМ можно выявить с помощью корреляционного анализа (см. Табл.2).

Таблица 2

Объем ДМ и ключевая ставка (октябрь 2014 – март 2015).

Месяц	Денежная масса, млрд. руб.	Ключевая ставка, %
октябрь	30 644,80	8
ноябрь	30 268,40	9,5
декабрь	30 625,60	10,5
январь	32 110,50	17
февраль	31 448,60	15
март	31 716,40	14

Коэффициент корреляции равен 0,92935, что показывает высокую степень связи. Это означает, что с помощью изменения ключевой ставки можно контролировать объемы денежной массы в стране, а значит снижать степени риска инфляционных и девальвационных ожиданий.

Уравнение регрессии: $y = 191,9849x + 28767,9027$, где x – ключевая ставка, а y – объем денежной массы. Основываясь на уравнение можно предположить, что в апреле 2015 года при ключевой ставке в 14% объем ДМ будет составлять 31455,69 млрд.руб. с погрешностью +/- 663,17 млрд.руб.[авторские расчеты]

Контроль над объемом денежной массы в стране является одной из основных мер по таргетированию инфляции. Однако, помимо ДМ на показатели инфляции влияют еще перечень факторов, которые также подвергаются воздействию со стороны государства.

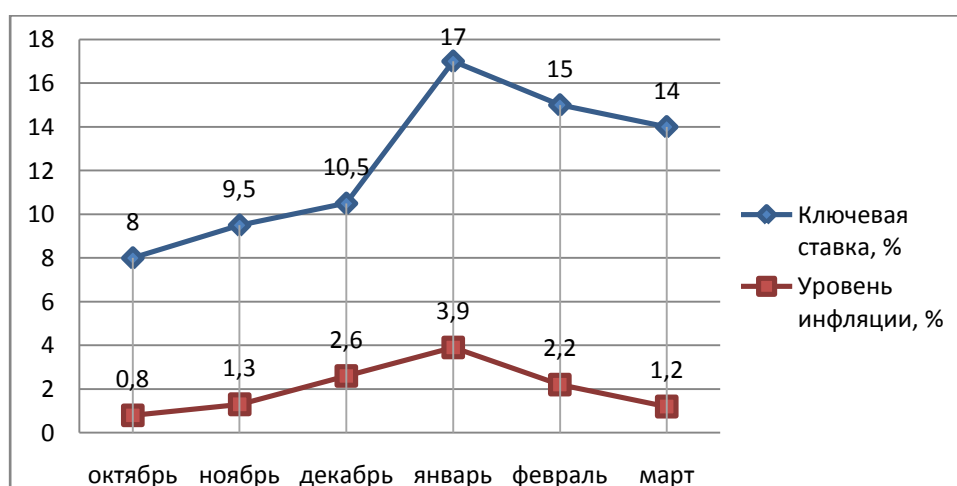


Рис.2. Показатели уровня инфляции и ключевой ставки за последние 6 месяцев 2015 г.

Принято считать, что увеличение объемов ДМ в стране частично влияет на инфляцию. Когда предложение денег увеличивается, следуя экономической теории, их ценность падает, а значит, уровень инфляции увеличивается.

Показатели инфляции и объем ДМ (октябрь 2014 – март 2015).

	Уровень инфляции, %	Денежная масса, млрд.руб.
октябрь	0,8	30 644,80
ноябрь	1,3	30 268,40
декабрь	2,6	30 625,60
январь	3,9	32 110,50
февраль	2,2	31 448,60
март	1,2	31 716,40

Согласно данным, наибольший уровень инфляции наблюдался в январе, причем мы можем заметить, что и наибольший объем ДМ приходится также на январь. Проследить связь между ДМ и инфляцией мы можем также с помощью корреляционного анализа. Коэффициент корреляции равен 0,562. Согласно шкале Чеддока, при этом коэффициенте связь «заметная». Это значит, что ДМ влияет на уровень инфляции, но тем временем и оставляя другим факторам место в формировании показателя инфляции в стране. Как говорилось ранее, комплекс мер направленный на контроль над инфляционными показателями включает в себя контроль над объемом ДМ, но это всего лишь одна из мер.

Уравнение регрессии приняло вид: $y = 0,000887x - 25,6136$, где x - объем денежной массы, а y – показатель инфляции. Для прогноза инфляции на следующий месяц возьмем значение, которое мы получили ранее при прогнозе объема денежной массы при ключевой ставке в 14%. (31 455,69 млрд. руб.), подставив в уравнение получим, что ожидаемая инфляция будет равна 2,3% (с погрешностью +/- 1,05%). [авторские расчеты]

Данный прогноз можно считать не точным, принимая во внимание низкое корреляционное отношение.

Итак, подводя итог всему вышеизложенному, можно сделать вывод, что денежный сектор показывает состояние экономики страны. В свою очередь, это состояние требует постоянного контроля со стороны правительства. Одним из важных инструментов является ключевая ставка, которая очень тесно связана, как мы выяснили, с объемом денежной массы.

Однако такой показатель как инфляция зависит от множества других факторов помимо денежной массы, но, тем не менее, связь прослеживается, что дает возможность прогнозировать на основе данных будущие показатели состояния экономики страны в целом.

Список литературы

1. Боркова Е.А. Использование динамической модели оценки инвестиционного климата в управлении инвестиционными процессами//Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2013. № 5 (64). С. 19-24.
2. Бурлачков В.К. Политика Банка России: тенденции и противоречия//Экономист N 12, 2014.
3. Мищенко С.В. Механизмы координации денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики// Известия СПбУЭФ, статья из № 2 (74).2012 - С. 16-26.
4. Центральный банк Российской Федерации//Ключевая ставка. – 2015. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.cbr.ru/>

ПРОБЛЕМНЫЕ КРЕДИТЫ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ

Бичёва Е.Е., Люлина Е.С.

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I, г.Воронеж

В условиях финансово-экономической нестабильности, высокой вероятности наступления кризисных явлений, эффективность и устойчивость национальной банковской системы все чаще выступает объектом исследования. Серьезные последствия банковских кризисов определяют на сегодняшний день актуальность проблем предупреждения и снижения рисков банковских учреждений, в частности, такого, как просроченная

задолженность. Актуальность данного вопроса в ближайшем времени будет возрастать и останется одной из особо важных банковских тематик на протяжении нескольких лет.

По данным Банка России, доля просроченного долга относительно совокупного объема предоставленных кредитов за 2013 год уменьшилась лишь у банков с государственным участием. В целом доля просроченных ссуд в общем объеме выданных кредитов за 2013 год сократилась. В 2014 году доля просроченных ссуд уже на конец первого квартала составила более 8%, а на 1 июля 2014 года – 9,3%. Доля проблемной задолженности в банковской системе РФ за 2008-2015 гг. отражена на Рисунке 1.



Рис.1. Доля проблемной задолженности в банковской системе РФ.

Статистика показывает, что просроченная задолженность перед российскими банками растет быстрее, чем их кредитные портфели, что видно из Рисунка 2 [3].

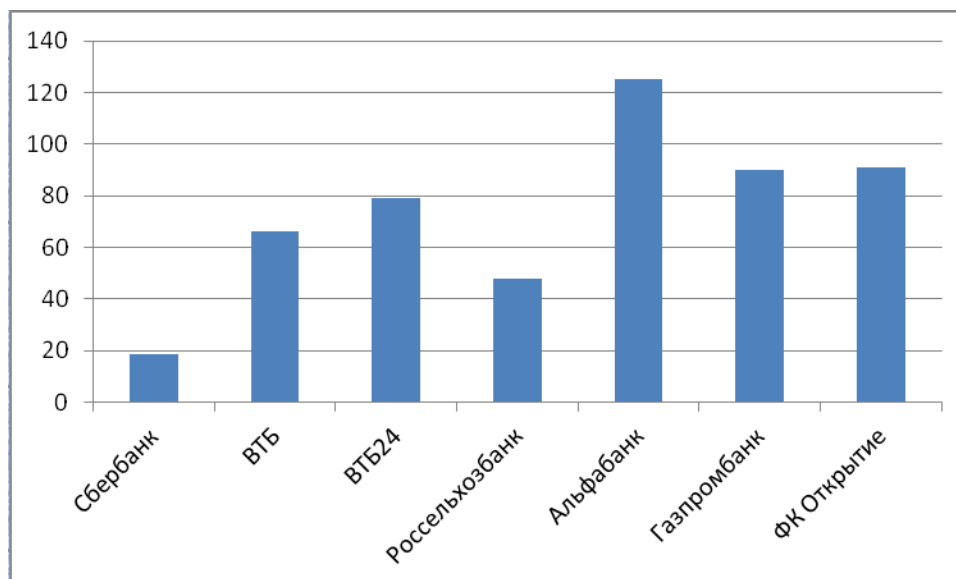


Рис.2. Рост просроченной задолженности перед банками за 2014 – 2015 гг. в %.

В Сбербанке размер «плохих» долгов за прошлый год увеличился на с 267 млрд. руб. до 316,5 млрд. руб. Гораздо хуже ситуация с просроченной задолженностью в ВТБ — она выросла за год с 99 млрд. руб. до 165 млрд. руб., из них более 50 млрд. руб. в декабре 2014 г. и в розничном банке группы ВТБ24, в котором увеличение составило с 73 млрд до 130 млрд. В то же время темпы роста кредитного портфеля оказались в два раза меньше — 32% у ВТБ и 21% у ВТБ24. Россельхозбанк увеличил просрочку с 98 млрд. руб. до 149 млрд. руб. при росте кредитования на 13,5%. В портфелях некоторых банков размер просроченной задолженности за год увеличился почти вдвое. Среди них известный своей последовательностью в работе с должниками Альфа-банк. Даже у него просроченная задолженность выросла с 37 млрд. руб. до 83 млрд. руб. В Газпромбанке «плохие» долги выросли с 14,7 млрд. руб. до 28 млрд. руб., кредитный портфель вырос лишь на 30%. Просроченная

задолженность в ФК «Открытие» - увеличилась с 15,6 млрд. руб. до почти 30 млрд. руб., причем, кредитный портфель рос быстрее.

Ситуация выглядит лучше, если оценивать объем просроченной задолженности по отношению ко всему портфелю выданных кредитов. У Сбербанка просрочено 2% кредитного портфеля, на 5% просрочен портфель ВТБ, 0,9% - уровень просроченной задолженности Газпромбанка. В розничном банке ВТБ24 уровень «плохих» долгов составляет 7,7%, в Альфа-банке — 5,7%.

Можно назвать основные причины, способствующие росту проблемных кредитов. Одна из них - рецессия в экономике, которая уже приводит к снижению реальной заработной платы и росту безработицы, что в свою очередь снижает возможности физических и юридических лиц обслуживать и погашать долги. Другая причина - снижение цен на нефть. Еще одна причина - волатильность валютного курса не только ослабляет способность российских заемщиков, имеющих кредиты в иностранной валюте, обслуживать и погашать долг, но и оказывает «опосредованное влияние на других участников экономических отношений вследствие слабости национальной валюты и роста цен». Также причиной является сокращение финансирования различных государственных инвестиционных проектов, что негативно сказывается на кредитоспособности госкомпаний и их подрядчиков. Выделяют и другие причины невозврата кредитов, они представлены на Рисунке 3 [2].

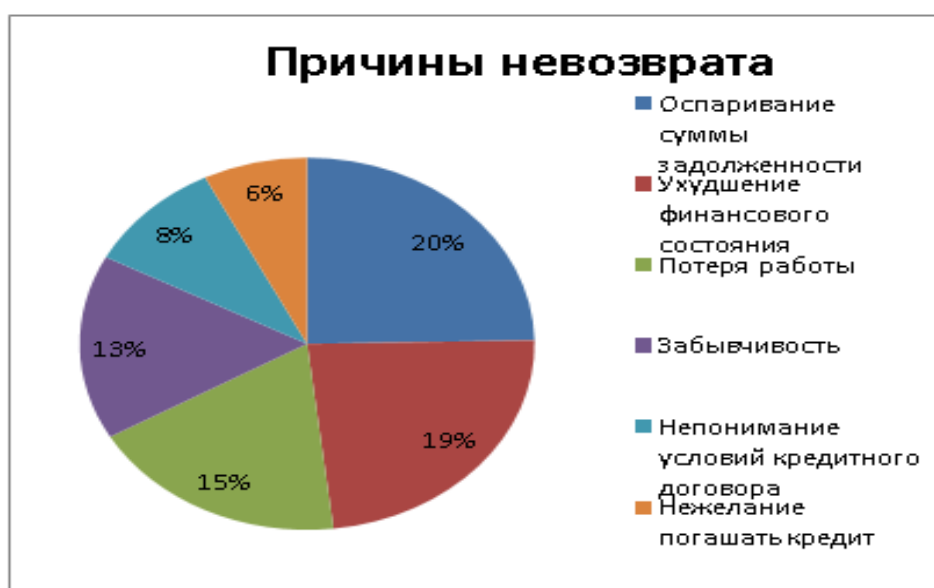


Рис.3. Причины невозврата банковского кредита.

Выделяется сегмент должников в возрасте от 30 до 40 лет, этот сегмент превышает предшествующий (20–30 лет) и последующий (40–50 лет) примерно на 15–20 %. По территориальному признаку проявляется явный уход просроченной задолженности в регионы, в средние и мелкие города с численностью населения менее 300 тыс. человек, где сложнее собирать. При этом суммы просроченной задолженности у женщин заметно скромнее, чем у мужчин.

Начинать реагировать на возникновение задолженности у заемщиков необходимо как можно раньше. Целенаправленная работа может осуществляться как внутри банка его собственными подразделениями, так и внешним коллекторским агентством [4].

Действительно, статистика показывает, что заемщик быстрее вернет долг коллектору, чем банку, так как главной целью внешнего коллекторского агентства является урегулирование задолженности во внесудебном порядке. Так, «Сбербанк России» пользуется услугами коллекторов, которые занимаются работой с должниками и получают комиссию от банка за свою работу.

Всё большую популярность приобретает метод страхования кредитных рисков. Во-первых, страхование происходит благодаря залогу, который заёмщик оставляет кредитору в качестве гарантии. Во-вторых, предметом страхования может выступать гарант — это третье лицо, которое обязуется выплачивать сумму кредита кредитору вместо заёмщика в различных ситуациях. В-третьих, сотрудничество банка со страховой организацией. Оформляя договор о выдаче кредита заёмщику, кредитный специалист предлагает клиенту включить в договор две услуги страхования:

- 1) страхование жизни и здоровья клиента;

2) страхование на случай потери работы.

Тогда вместе с ежемесячной платой по кредиту клиент перечисляет через банк премию страховщику за услугу страхования, а в случае потери работы или здоровья, когда клиент не в состоянии сам выплачивать кредит, эти обязательства переходят компании-страховщику. Таким образом, снижается риск появления новых просроченных кредитов и сумма потерь банка.

В американской практике после выдачи кредита осуществляется кредитный мониторинг, интенсивность которого зависит от размера риска, связанного с конкретной ссудой. Разрабатываются рекомендации по мониторингу ссуд в зависимости от степени риска. Суть разработанных рекомендаций состоит в том, чтобы по мере увеличения риска частота представления финансовой отчетности и проведение ревизий увеличивается. Если степень риска полученной ссуды обозначена как первая, то финансовая информация, визит работника банка к заемщику и осуществление ревизий устанавливается один раз в год. По мере ухудшения качества кредита увеличивается частота представления отчетности в банк, визиты банковских работников в компанию.

В погоне за клиентами современные коммерческие банки всё больше и больше стремятся брать в залог менее ликвидные активы, такие как товары в обороте. Конечно, для заемщиков всегда был сложным, дорогим и долгим процесс по передаче в залог недвижимости. Необходимо было собирать большой пакет документов, регистрировать договоры залога в юстиции, оформлять страхование объектов недвижимости, ограничивать дальнейшее пользование залоговым имуществом. С товарами в обороте все намного проще, надо лишь иметь складское помещение и товарные запасы, для показа коммерческому банку. Но в итоге данные товары можно спокойно реализовывать, пополняя продаваемые запасы. Такая практика показала, что лучше кредитовать не только давно известных и проверенных партнеров, а клиентов, имеющих ликвидные и дорогостоящие залоги (земельные участки, здания, сооружения).

В «Методике оценки качества скоринговой модели с учетом доходности кредита» говорится об использовании скоринговых моделей, при которых каждому заемщику присваивается некоторый рейтинг, характеризующий его способность погасить свои обязательства перед банком [1]. При помощи специальной калибровки скоринговому баллу ставится в соответствие вероятность дефолта - это оценка вероятности того, что кредит не будет выплачен. Дефолт конкретного должника считается произошедшим, если имело место хотя бы одно из следующих событий: банк считает, что должник не в состоянии полностью погасить свои кредитные обязательства перед банком без принятия банком таких мер, как реализация обеспечения (если такое имеется); должник более чем на 90 дней просрочил погашение любых существенных кредитных обязательств перед банком.

Таким образом, несмотря на большое количество методов работы с просроченной задолженностью, вопросы совершенствования механизмов работы банков с просроченной задолженностью являются дискуссионными и весьма актуальными, требующими постоянного внимания от руководства банков и от органов по банковскому надзору и регулированию.

Список литературы

1. Заернюк В.М. Использование скоринговых моделей при планировании периодичности аудита структурных подразделений коммерческого банка. // Финансы и кредит. – 2013. – № 8. – С. 6–13.
2. Куликов С.А. Кризис ликвидности коммерческих банков / С.А. Куликов// Российское предпринимательство.-2010.-№10. – С. 102-106.
3. Отчет о развитии банковского сектора в 2014 году //Банк России. – 2014. [Электронный ресурс]: URL: <http://cbr.ru/> (дата обращения: 10.03.2015).
4. Рублева Е.И. Инструменты управления проблемными кредитами банков/ Е.И. Рублева// Вестник Волгоградского института. – 2012. - №4. – С.200-202.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ КАК ПЕРСПЕКТИВНОГО НАПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Баламирзоев Н.Л.

Дагестанский государственный технический университет, г.Махачкала

Одним из наиболее востребованных и быстро развивающихся механизмов финансовой поддержки начинающих предпринимателей сегодня является микрофинансирование. Микрофинансовые организации активно участвуют в реализации модернизационных приоритетов Правительства РФ в части обеспечения занятости населения и содействия развитию малого бизнеса.

Развитие сектора небанковского кредитования важно для России. В случае, если порог вхождения на банковский рынок станет высоким, и многим небольшим банкам придется уйти с рынка, их ниша не должна остаться свободной, поэтому уже сейчас так важно развивать небанковские виды финансирования. Кроме того, МФО и потребительские кооперативы должны прийти в небольшие города, где банки практически не присутствуют, и обеспечить доступность финансовых услуг во всех уголках страны. Статистика МФО подтверждает, что эти организации тяготеют к городам с населением ниже 100 тыс. человек: около 75% от всех зарегистрированных МФО действуют там. И, наконец, одной из задач МФО станет финансирование «стартапов», которые банки кредитуют крайне неохотно. С точки зрения мировой практики, микрофинансирование – один из самых эффективных инструментов в борьбе с безработицей, поскольку может финансировать «стартапы».

Однако существует несколько проблем дальнейшего развития микрофинансового рынка. Одна из проблем заключается в недостатке «качественных» заемщиков, не «закредитованных» еще до кризиса и не испортивших свою кредитную историю в его активный период. Как правило, это начинающие предприниматели, получившие субсидию на старт своего дела, которых можно отнести к категории потенциально интересных клиентов.

Кроме того, проблемой на рынке микрофинансирования является тот факт, что банки не кредитуют микрофинансовые организации. Банки кредитуют субъекты малого и среднего бизнеса, но микрофинансирование – это совсем другой рынок. Микрофинансирование работает с микрозаймами. В среднем в России микрозайм составляет 40-50 тыс. рублей – так сложилось статистически. Поэтому когда банк утверждает, что он занимается микрофинансированием и что у него средний кредит составляет свыше 1 млн. рублей, это не имеет отношения к микрофинансированию.

Принятым законом «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» устанавливается, что микрозаймы предоставляются микрофинансовыми организациями в валюте РФ на основании договора микрозайма в сумме, не превышающей 1 млн. руб.

К тому же, согласно Положению ЦБ РФ № 254-П, микрофинансовые организации – это третья группа риска, кредитовать их опасно. В таких условиях многие банки не будут заниматься подобной деятельностью.

Поэтому, на наш взгляд, потребуется значительное количество институциональных и законодательных изменений на рынке, чтобы микрофинансовая деятельность начала нормально развиваться. Во-первых, нужно решить налоговые вопросы, поскольку микрофинансовые организации не могут формировать резервы под проблемные активы. Во-вторых, рынок должен стать прозрачнее, чтобы туда направлялись деньги инвесторов. Повышению прозрачности микрофинансового сектора для потребителя способствуют достигнутые в 2013 году договоренности:

- о присоединении желающих организаций микрофинансирования к институту финансового омбудсмена – общественного защитника прав потребителей на финансовых рынках;
- о сотрудничестве с Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека с целью обеспечения прав потребителей на финансовых рынках;
- о сотрудничестве с Федеральной службой по финансовому мониторингу с целью обеспечения противодействия легализации через институты микрофинансирования преступных доходов и экстремизма.

По мнению профильных ведомств (Минфина, Центробанк, ФСФР, Минэкономразвития), главными проблемами рынка микрофинансирования являются неоднородность его регулирования и, как следствие, необходимость структурной перестройки отраслевого законодательства. «Лоскутное» регулирование приводит к ситуации, которую юристы квалифицируют как регуляторный арбитраж. Имеется в виду, что юридическое лицо в разных юрисдикциях может хозяйствовать по-разному, занимаясь при этом одной и той же деятельностью. Таким образом, предприятия «перепрыгивают» из одной системы в другую, находя наиболее выгодные для себя

варианты. Чтобы установить единые стандарты деятельности кредитных кооперативов, Минэкономразвития разработан и принят новый закон № 190-ФЗ от 18.07.2009 г. «О кредитной кооперации».

В целом, законодательство в сфере микрофинансирования, несмотря на наличие ключевых для развития сектора федеральных законов, все еще остается в значительной степени разрозненным и несвязным. Система сельскохозяйственной кредитной кооперации регулируется отлично от кредитной кооперации в целом. Не решен вопрос о возможной роли «региональных» банков или иных видов банков с ограниченной лицензией в решении задачи повышения доступности финансовых услуг. На уровне законодательства не решен окончательно вопрос о деятельности нерегулируемых финансовых посредников, в том числе организаций, предоставляющих финансовые услуги, не подпадающие под понятие микрозайма или банковского кредита. Недостаточно сбалансировано подзаконное регулирование деятельности небанковских кредитных организаций, осуществляющих переводы без открытия счета с использованием электронных средств платежа (операторов электронных денег). Для повышения доступности финансовых услуг важно не только разнообразить предлагаемые на финансовых рынках продукты и услуги, но и обеспечить их надлежащие качественные характеристики и каналы распространения.

В настоящее время одним из таких ключевых вопросов является отношение общества и государства к компаниям, выдающим PayDayLoans, то есть займы (кредиты) с ежедневным начислением процентов на остаток займа (кредита). Такие займы условно можно назвать «до зарплаты». Речь идет об очень маленьких и сверхкоротких займах — до 15 тыс. рублей на 15 дней. Они получаются очень дорогими в пересчете на ежегодную процентную ставку, поскольку их берут не на год, а на несколько дней, и все затраты на обслуживание должны быть покрыты за плановый период использования такого займа.

С точки зрения международной классификации, PayDayLoans -компании выделяются в отдельную группу и формально не являются МФО в соответствии с решением Международной ассоциации инвесторов. Но они могут регистрироваться в разных формах, и в России сегодня PayDayLoans выдаются и банками, и кредитными кооперативами, и МФО. Их подход на сегодня таков: поскольку спрос на подобные «займы до зарплаты» существует во всем мире, то для заемщика и государства безопаснее, если они предоставляются в регулируемом правовом поле (отвечая требованиям по раскрытию информации, финансовой устойчивости, защите прав заемщика). Это предотвращает их распространение на «черном» рынке.

В соответствии с таким подходом, целесообразно отобразить особенности государственного регулирования такого рода деятельности через специальную систему мониторинга данных компаний и услуг, оценки и прогнозирования рисков их деятельности для потребителей и общества в целом.

Перспективным направлением развития микрокредитования можно считать и учреждение кооперативных банков. Такая практика широко применяется в Европе. За рубежом кредитные кооперативы могут создавать банки и банковские группы, страховые компании и другие специализированные организации. По данным Европейской ассоциации кооперативных банков, в Европе насчитывается около 4500 кооперативных банков, обслуживающих 140 млн. клиентов, на которые приходится 20% банковского рынка Европейского Союза. По оценкам МВФ, развитие кооперативных банков благоприятно сказывается на финансовом секторе в целом. Однако создание специализированных банков в России потребует внести серьезные коррективы в действующие стандарты российской банковской деятельности, предполагающей функционирование только универсальных коммерческих банков.

Формирование системы микрофинансовых институтов должно стать институциональной основой всей системы организованного кредита, которая способна обеспечить стабильность экономического и финансового развития страны. Развитие микрофинансовых институтов способно стать катализатором развития малого и среднего бизнеса, в том числе инновационного.

Дальнейшее совершенствование лизинга как способа финансирования малого бизнеса, позволит увеличить темпы его развития во всех регионах РФ и позволит ему стать не только предпринимательским ресурсом, но и важным инструментом создания занятости населения и обеспечения социальной стабильности.

Список литературы

1. Ивасенко, А.Г. Факторинг [Текст]: учеб, пособие / А.Г. Ивасенко. - М.: КноРус, 2009.
2. Лещенко М.И. Основы лизинга [Текст] / М.И. Лещенко. - М.: Финансы и статистика, 2009.
3. Баламирзоев Н.Л., Микрофинансирование как форма финансово-кредитной поддержки малого бизнеса. Сборник тезисов докладов XXXV итоговой научно-технической конференции преподавателей, сотрудников, аспирантов и студентов ДГТУ 21-26 апреля 2014 г. Махачкала 2014. – С. 492.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СОЮЗОВ В ВОПРОСЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Танда А.К.

Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет

После первой Мировой войны (1914-1918) политическая власть в мире изменилась, наряду с возрастанием роли великих держав, произошли изменения в структуре и движении капитала. Упала Османская империя, Великобритания стала страной-должником и должна была найти новые инвестиционные возможности. Новая демократическая страна Германия должна была выплатить репарации, но пришлось брать в долг. Однако, в финансовой помощи нуждались не только Европейские страны и Япония, но и некоторые страны из других частей мира, включая африканские, в особенности к югу от Сахары. Соединенные Штаты стали страной-кредитором, а Нью-Йорк, в свою очередь, - новым финансовым центром мира, таким образом, мировое экономическое лидерство переместилось из Великобритании в Соединенные Штаты[7].

В 1944 году был создан Всемирный банк с целью реконструкции экономического развития и финансовой поддержки Западной Европы и Японии после Второй мировой войны. Создателями Всемирного банка и МВФ (Международного валютного фонда) были выходцы из США и Европы - Джон Мейнард Кейнс и Гарри Декстер Уайт [1,с.10]. С тех пор Всемирный банк является международным финансовым институтом, который предоставляет развивающимся странам заем в виде финансовой помощи, основной целью которого является сокращение бедности, поощрение иностранных инвестиций и международной торговли. До сегодняшнего дня доминирующими и контролирующими работу Всемирного банка и МВФ остаются США и Европа. Однако, этот факт остается причиной недовольства некоторых стран с быстро развивающейся экономикой, таких, как Бразилия, Россия, Индия, Китай, и стал поводом для создания новой группы - БРИК в 2006 году, в 2010 году к ним присоединилась и Южная Африка.

Заем и финансовая помощь, предоставляемая Всемирным банком и МВФ, зачастую имеют под собой заинтересованность в финансовой власти и политической доктрины США и Западной Европы. Нередко кредит, предоставленный Всемирным банком и МВФ отстающим странам, не столько помогали в развитии этих стран, как ожидалось, сколько приводили к увеличению долгов и росту коррупции.

Развивающиеся страны БРИКС Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР остались разочарованными и крайне обеспокоенными невозможностью осуществления в 2010 году реформ Международного валютного фонда, что оказало негативное влияние на легитимность, авторитет и эффективность МВФ. Страны БРИКС посчитали необходимыми реформирование Бреттон-Вудских организаций, включающих Всемирный банк и Международный валютный фонд (МВФ). Эти страны подготовили поправки к политике голосования в МВФ, но не получили достаточного числа голосов. Важно отметить, что на долю БРИКС приходится почти 3 млрд человек или около 40% населения мира (Рисунок 1).

БРИКС

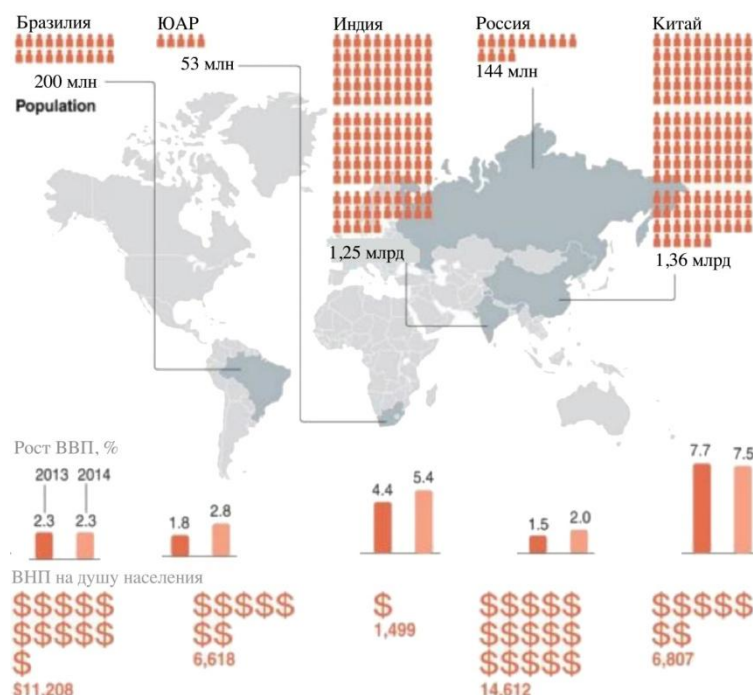


Рис.1. Финансовые системы и население стран БРИКС [5]

График также наглядно иллюстрирует сдвиг влияния на глобальную экономику развивающимися странами: Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южная Африка по-прежнему показывают высокие темпы экономического роста.

Создание БРИКС как нового финансового союза повлекло за собой возможность возникновения конкуренции мощных финансовых институтов, что, в свою очередь, может обеспечить лучшие условия кредитования и поощрение прямых иностранных инвестиций, а также свободный рынок торговли с Африканскими странами, в частности со странами, расположенными в югу от Сахары. Так как каждая страна действует в целях максимизации своей собственной выгоды, развивающиеся экономики стран БРИКС организуют распараллеливание международной финансовой системы, что в конечном счете бросает вызов гегемонии нынешней Западной доминирующей системе.

Страны БРИКС подписали соглашение о Новом Банке Развития (НБР БРИКС) с начальным капиталом в размере \$50 млрд и договор о создании Резервного фонда в \$100 млрд, тем самым совершив первую попытку сбалансировать мировой финансовый порядок. Среди основных целей создания НБР можно выделить следующие: [4]

- 1) Содействие обмену технологической информацией между странами экономического блока;
- 2) Повышение профессионального развития и образования стран БРИКС;
- 3) Переход от доллара и евро во взаимной торговле является ключевой целью инициативы;
- 4) Мобилизация внутренних сбережений и совместного финансирования инфраструктуры в развивающемся регионе;
- 5) Создание сильного и прямого сотрудничества между БРИКС и Африкой: партнерство в целях развития, интеграции и индустриализации;
- 6) Запуск делового совета БРИКС, который был бы ключевым органом для дальнейшего роста внутри БРИКС экономической торговли и инвестиций, передачи технологий и сотрудничества в области повышения квалификации, банковского дела, зеленой экономики и производства;
- 7) Содействие более тесному сотрудничеству между странами БРИКС и частным сектором;
- 8) Содействие экономическому сотрудничеству и партнерству между предприятиями в рамках БРИКС;
- 9) Предоставление развивающимся странам финансирования и консультаций по вопросам политики в области инвестиций в различные инфраструктуры, упрощение процедур торговли и сокращения бедности;
- 10) Включение принципа равенства в эксплуатации, по сравнению с Всемирным банком и МВФ;
- 11) Создание торгового рынка;

12) Предоставление кредита развивающимся странам;

Начальный оплаченный уставный капитал НБР составил \$50 млрд., каждая страна БРИКС, соответственно, сделает вклад на \$10 миллиардов (Рисунок 2).



Рис.2. Структура первоначальных взносов стран БРИКС в НБР (рисунок автора).

Эти доли капитала в НБР не только отражают собственный вклад полноправного члена, но и дают возможность прямым представительством стран участвовать в процессе принятия решений. Все члены Организации Объединенных Наций будут иметь право на членство и заимствования. В соглашениях конкретно описаны будущие доходов от акций, а также оговорено, что увеличение доли капитала какой-либо из стран должно быть согласовано со всеми странами-основателями, Акционерный капитал БРИКС никогда не должен опускаться ниже 55%, а доля страны, не являющейся основателем, не может вырасти выше 7 процентов никогда. Кроме того, оплаченный уставный капитал или запасы планируется выразить в валюте каждой страны. В ближайшие годы на административные должности НБР и Резервного фонда будут назначены представители стран-учредителей. Таким образом, первый президент-председатель правления банка будет избран в Индии; Первый председатель Совета управляющих будет бразильцем; Первый председатель Совета директоров - русский; Первый региональный Банк будет открыт в Южной Африке; штаб-квартира будет располагаться в Шанхае.[2]

В свою очередь, Резервный фонд предназначен для облегчения давления на ликвидность во время кризиса. Объем разрешенного капитала в \$100 млрд - начальный капитал, отражающий долю каждой страны в мировом ВВП (Рисунок 3).



Рис.3. Структура Резервного фонда с начальным капиталом в \$100 млрд. долларов США (рисунок автора).

После приобретения членства другими странами выборным Советом управляющих единогласно должны выбираться остальные сотрудники.

Суммарный годовой объем производств стран-основателей БРИКС перерос в последние годы в невероятную сумму - \$33,056 трлн [5], близко подобравшись к показателям вместе взятых США и Европейского Союза, которые, в свою очередь, составляют \$34.2 трлн [8] (Рисунок 4). Таким образом, можно говорить о том, что статус доллара как резервной валюты не будет длиться вечно и может быть серьезно разбавлен с созданием НБР.



Рис.4. Сравнительная диаграмма ВВП стран БРИКС и ВВП США и Европейского Союза (рисунок автора).

Что касается ситуации в мировой экономике, сильную приверженность ускорению роста и финансовой стабильности будут озвучивать страны БРИКС в целях устранения безработицы. Важно отметить, что реформа Международного валютного фонда должна отражать растущий вес стран БРИКС и других развивающихся стран.

Заключение.

Всемирный банк и МВФ уже недостаточно капитализированы и больше не в состоянии удовлетворить требованиям развивающейся экономики. Спрос на финансовые средства высокий, предложение, в свою очередь, ограничено, таким образом, существует потребность в другой кредитной организации. Такой организацией может стать союз БРИКС, создание которого принесет выгоду не только партнерам БРИКС, но и мировой экономике.

Так, позиция Южной Африки на африканском континенте в качестве ведущего инвестора в рамках партнерства с компаниями стран БРИКС на самом деле дает возможности изучить коммерческие возможности стран Африки.

Список литературы

1. Dambisa Moyo.: Учебник// Под общ. ред. Dambisa Moyo –Dead Aid-Why Aid Is Not Working and How There Is a Better way for Africa, 2011
2. Agreement on the New Development Bank-Режим доступа: <http://brics6.itamaraty.gov.br/media2/press-releases/219-agreement-on-the-new-development-bank-fortaleza-july-15>
3. BRICS Countries-Режим доступа: <http://en.wikipedia.org/wiki/BRICS>
4. BRICS' development bank-Режим доступа: <http://blog.thomsonreuters.com/index.php/brics-development-bank-graphic-of-the-day/>
5. Global Economic Warfare-Режим доступа: <http://globaleconomicwarfare.com/2014/07/replacing-the-western-financial-system-bric-by-brics/>
6. Member countries-Режим доступа: http://en.wikipedia.org/wiki/International_Monetary_Fund
7. The History of the United Kingdom during the World War 1- Режим доступа: http://en.wikipedia.org/wiki/History_of_the_United_Kingdom_during_World_War_I
8. 2015 Index of Economic Freedom - Режим доступа <http://www.heritage.org/index/country/unitedstates>

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА НА СТОИМОСТЬ БИЗНЕСА ПРИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Зеляева А.М.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

В современном мире хозяйствующие субъекты все чаще сталкиваются с проблемой выживания в условиях глобализации. Одним из вариантов ее преодоления являются интеграционные процессы. В этой связи все активнее развиваются сделки по слиянию и поглощению. Одним из важнейших этапов подобных сделок является процесс оценки рыночной стоимости компании, теоретические аспекты которого будут рассмотрены выше.

Для проведения реструктуризации, в т.ч. процедуры слияния и поглощения расчет рыночной стоимости компаний должен осуществляться на этапе планирования, преимущественно для целей определения эффективности их деятельности до и после объединений. Как правило, компания инициатор производит сравнение полученной разницы с затратами, требуемыми для проведения сделки. При этом даже в случае очевидного положительного эффекта от объединения (к примеру, при распространении на всю организацию льгот, относившихся ранее только к целевой компании, снижении издержек по операциям внутри компании, а также сокращении управленческого аппарата) фирма-инициатор может не достичь ранее запланированной цели. В числе причин могут быть как те, что относятся к прогнозам деятельности единой компании, так и те, которые имеют отношение к оценке целевой компании до момента слияния, помимо того и технические барьеры.

Анализ влияния доли заемных средств на стоимость компаний, особенно в случае, если компания капиталоемкой отрасли, является актуальным, в силу того, что на протяжении пяти последних лет доступность финансирования значительно варьировалась и не давала возможность делать прогноз как в плане макроэкономики, так и в отношении ее отдельных сегментов.

Вместе с тем, при условии привлечения заемного капитала с целью финансирования развития компаний (т.е. наращивания активов, а также доходов от их применения) влияние, которое оказывается на денежные потоки, величину активов и финансовый результат значительно больше, чем сумма за привлечение средств. В буквальном понимании это означает, что отдача от вложений (т.е. рентабельность) должна быть больше затрат на привлечение займов (проценты). Помимо этого, стоимость привлечения должна сравниваться с возникающим эффектом налоговой защиты, в силу чего, благодаря привлечению средств растет стоимость компании.

Однако, привлечение заемного капитала повышает вероятность ухудшения финансовой устойчивости компании, а значит возрастают риски, связанные с вложением. Рост этих затрат ведет к снижению стоимости компании. В момент прогнозирования возможно рассчитать степень влияния доли заемного капитала на собственный капитал в рамках построения денежных потоков, а при расчете прибыли, ставки дисконтирования

по методу средневзвешенной стоимости капитала (weighted average cost of capital, WACC) и косвенно при расчете ставки дисконтирования на собственный капитал.

Для определения воздействия заемного капитала в рамках ставки WACC, либо денежного потока на собственный капитал существенное влияние оказывает фактическая стоимость привлечения, вместе с тем структура капитала способна непосредственно влиять на стоимость компании. Данные факторы учитываются при применении доходного подхода (методов капитализации прибылей и дисконтированных денежных потоков) при оценке бизнеса. Данный подход весьма полно отображает особенности отдельно рассматриваемой компании, в силу чего влияние структуры капитала на стоимость необходимо исследовать в первую очередь по методу дисконтированных денежных потоков.

Целесообразно также отметить, что при оценке бизнеса влияние структуры капитала учитывается и в случае использования затратного подхода (т.е. метод чистых активов): обязательства переоцениваются и вычитаются из суммы активов, при этом также и при сравнительном подходе (метод рынка капитала).

Стоит также отметить, что риски, присущие вложениям в собственный капитал, учитываются при помощи ставки дисконтирования для собственного капитала, которая определяется по формуле модели оценки долгосрочных активов (capital asset pricing model, CAPM), либо способом кумулятивного построения.

Для расчета ставки дисконтирования по модели CAPM применяется следующая формула (1)⁷:

$$Re = Rf + \beta(Rm - Rf), \quad (1)$$

где:

Re – необходимая норма доходности на собственный капитал (расходы на привлечение собственного капитала) (rate estimated);

Rm – среднерыночная норма прибыли (rate market);

Rf – доходность безрисковых активов (rate free);

β – коэффициент бета (мера риска вложений).

Среди особенностей расчета коэффициента бета в рамках CAPM следует отметить, что при прочих равных условиях риски вложений в необремененные компании всегда ниже, чем риски вложений в компании, в структуре финансирования которых есть заемные источники.

Однако применение коэффициента бета для расчета стоимости компании имеет ряд особенностей, т.к. содержит ряд возможных допущений. Данные для расчета коэффициента бета аккумулируются по результатам торгов на фондовых рынках, и как следствие тому, частично изменения происходят под влиянием колебаний в отрасли в целом и не отражают положения дел в компании в целом и соотношения собственного и заемного капитала в частности. Насколько существенна данная часть либо, иначе говоря, какая доля инвесторов ориентируется на технический анализ рынков, точно сказать невозможно, однако фондовый рынок России относится к наиболее спекулятивным.

В общем, следует отметить, что правомерность применения коэффициента бета была подвергнута критике Ю. Фама и К. Френчем⁸ на основании эмпирически полученных данных по отсутствию пропорциональной зависимости доходности от величины коэффициента бета. При этом, выявлена обратно пропорциональная зависимость доходности акций и размера компании, выраженного через капитализацию ее акций. Позднее экономистами Б. Розенбергом, Р. Ланстайном, К. Рейд⁹ выяснили, что средняя доходность прямо пропорциональна коэффициенту, который отражает соотношение балансовой стоимости собственного капитала к его рыночной стоимости.

Следует отметить, что техническая сложность расчета коэффициента бета обусловлена предполагаемыми существенными отклонениями структуры капитала отдельной компании-аналога от нормативных для отрасли во временном периоде, при этом компании, выбранные для расчета среднотраслевых показателей, могут иметь крайне неоднородность и не подходить для расчета уровня риска, характерного для оцениваемой компании.

При этом, доступность капитала рассчитывается в зависимости от доли заемных средств на балансе, и как правило, учитывается то, что в связи с финансовым кризисом и массовым снижением объемов кредитования значительно затрудняется доступ к капиталу, особенно для компаний, имеющих неблагоприятные показатели ликвидности и финансовой устойчивости.

Подводя итог, следует отметить, что в случае проведения оценки по доходному подходу при определении ставки дисконтирования необходимо пересмотреть риск, который связан с доступностью капитала, а также возможную ставку привлечения заемного капитала при существенных изменениях структуры пассивов, в

⁷ Мартынова В.С.. Влияние структуры капитала на стоимость бизнеса при слиянии и поглощении, 2011 № 5 (68). С.102-105.

⁸ Fama E., French K. (1992) The Cross-section of Expected Stock Returns. Journal of Finance, 47, pp. 427–465.

⁹ Ланистер ДЖ. Стоимость компаний. 4-е изд. М.: Олимп-Бизнес, 2010. - 398 с.

частности, при условии, что компания планирует рефинансирование долгов, наряду с изменениями структуры капитала важно скорректировать стоимость привлечения заемных средств с учетом обозначенных критериев.

Тем самым при слиянии и поглощении существенные изменения структуры капитала могут быть связаны в первую очередь с формой финансирования самой сделки по присоединению.

Список литературы

1. Ланистер ДЖ. Стоимость компаний. 4-е изд. М.: Олимп-Бизнес, 2010. - 398 с
2. Мартынова В. С.. Влияние структуры капитала на стоимость бизнеса при слиянии и поглощении, 2011 № 5 (68). С.102-105.
3. Fama E., French K. (1992) The Cross-section of Expected Stock Returns. Journal of Finance, 47, pp. 427–465.

СЕКЦИЯ №4.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ СРЕДСТВА АГРАРНЫХ ВУЗОВ И КОНТРОЛЬ ЗА ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ

Жученко И.А.

Азово-Черноморский инженерный институт ФГБОУ ВПО ДГАУ в г.Зернограде, Российская Федерация

Сельскохозяйственным вузам, как и всем бюджетным учреждениям, государство оказывает финансовую поддержку в виде субсидий и инвестиций. Но их не хватает для поддержания нормальной работы учреждений, и поэтому высшим учебным заведениям приходится самостоятельно искать дополнительные источники финансирования, т. е. заниматься деятельностью, приносящей доход. С каждым годом перечень таких источников увеличивается.

За последние годы предпринимательская деятельность бюджетных учреждений получила довольно широкое развитие. Внебюджетные средства в бюджете сельскохозяйственных вузов занимают второе место и являются для вузов жизненно важными. Доля внебюджетных средств в аграрных вузах Ростовской области в последние годы составляет более 30% бюджета вуза. Анализ внебюджетной деятельности вузов показывает большое разнообразие ее видов. Наиболее широкое распространение получили такие виды приносящей доход деятельности, как образовательные услуги, научная (научно-техническая) деятельность, прочие виды предпринимательской деятельности, а также целевые средства и безвозмездные поступления.

Основным источником получения средств от приносящей доход деятельности в вузах по-прежнему является образовательная деятельность.

Бухгалтерский учет приносящей доход деятельности всегда был отдельным важным разделом бухгалтерского учета и обеспечивал контроль за сохранностью и целевым использованием этих средств. При ведении бухгалтерского учета вузы руководствуются общими положениями Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкцией по его применению [1], а также Планом счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкцией по его применению [2].

В соответствии с правилами ведения бухгалтерского учета для учета расчетов по суммам поступлений доходов от внебюджетной деятельности, применяются счета 040110130 "Доходы от оказания платных услуг" и 020500000 "Расчеты по доходам".

Если бюджетное учреждение, в том числе и государственный сельскохозяйственный вуз, ведет один вид предпринимательской деятельности (предоставление платной образовательной услуги), тогда все доходы учитываются на счете 020531000 «Расчеты с плательщиками доходов от оказания платных работ, услуг».

В случае, когда вуз ведет разные виды приносящей доход деятельности, целесообразно их учет вести раздельно.

Поэтому предлагается в структуру счетов доходов и расходов дополнительно ввести аналитические счета к коду группы и вида синтетического счета, которые позволят вести раздельный учет.

Кроме того, целесообразно учет доходов от платных образовательных услуг вести по факультетам, присваивая каждому из них определенное значение, т.е. шифруя факультет определенным знаком. Например, по факультетам шифр может быть следующим:

Агротехнологический – А; Агроинженерный – Б; и так далее.

В Табл.1 представлена корреспонденция по платным образовательным услугам с учетом предложенного шифра.

Одной из главных задач бухгалтерского учета вузах является точный учет и контроль доходов и расходов. Все расходы формируются учреждением с учетом экономической классификации расходов бюджетов РФ на счете 10900000 "Затраты на изготовление готовой продукции, выполнение работ, услуг".

Таблица 1

Бухгалтерские записи государственного сельскохозяйственного вуза по начислению доходов

Содержание операций	Номер счета	
	по дебету	по кредиту
Начисление доходов за платные образовательные услуги, оказанные факультетами:		
«Агротехнологический»	2 205 32 А 560	2 401 12 А 130
«Агроинженерный»	2 205 32 Б 560	2 401 12 Б 130

Особое внимание, по нашему мнению, занимают расходы на оплату коммунальных услуг (КОСГУ 223 «Коммунальные услуги»). К ним относятся: горячее и холодное водоснабжение; водоотведение; отопление; предоставление газа; энергоснабжение.

Мы считаем, что для точного и правильного отражения расходов по статье «Коммунальные услуги» необходимо применить перечень расширенной экономической классификации расходов и ввести дополнительную группировку расчетов по учету коммунальных услуг (Табл.2). Это позволит получать количественно-суммовую информацию на счетах санкционирования расходов, счетах бухгалтерского учета по расчетам за коммунальные услуги.

Таблица 2

Усовершенствование статей затрат по видам услуг ЖКХ

Код экономической классификации расходов	Наименование показателя	Предлагаемые аналитические статьи расходов
223.1 (Приказ Минфина РФ от 21.12.2012 № 171н, Письмо МФ РФ от 5.02.2010 № 02-05-10/383)	Оплата услуг отопления, горячего и холодного водоснабжения, предоставления газа и электроэнергии по тарифам за коммунальные услуги	
	Оплата услуг за предоставление газа	223.11
	Оплата услуг отопления	223.12
	Оплата услуг электроэнергии	223.13
	Оплата услуг горячего и холодного водоснабжения	223.14
	Оплата услуг канализации и водоотведения	223.15

С учетом внесенных предложений, отражение расходов по коммунальным услугам в бухгалтерском учете будет представлено корреспонденцией счетов, отраженной в Табл.3.

Таблица 3

Бухгалтерские записи по учету коммунальных услуг

№ п/п	Содержание операций	Номер счета	
		по дебету	по кредиту
1.	Начислены коммунальные услуги - в части прямых расходов за газ за отопление за электроэнергию	0 109 60 223.11 0 109 60 223.12 0 109 60 223.13	0 302 23.14 730 0 302 23.12 730 0 302 23.11 730

Аналогичные записи на счетах бухгалтерского учета будут сделаны в части накладных и общехозяйственных расходов по всем видам коммунальных услуг.

Таким образом, предлагаемые аналитические статьи экономической классификации расходов и аналитические счета бухгалтерского учета, позволят формировать более полную и существенную информацию для составления отчетности. А это является обязательным условием в соответствии с Приказом Минфина РФ от 25 марта 2011 г. N 33н "Об утверждении Инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений" [4].

В целом, предложенные мероприятия по усовершенствованию бухгалтерского учета в аграрных вузах, направлены на решение проблемы рационального, экономного и эффективного использования внебюджетных средств.

Список литературы

1. Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 01 декабря 2010 г. № 157н. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения 19.04.2015).
2. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 16 декабря 2010 г. № 174н. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения 20.04.2015).
3. Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов [Электронный ресурс]: Приказ Минфина РФ от 21 декабря 2012 г. N 171н. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения 19.04.2015).
4. Об утверждении Инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений [Электронный ресурс]: Приказ Минфина России от 25.03.2011 N 33н. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения 21.04.2015).
5. О направлении Методических рекомендаций по применению классификации операций сектора государственного управления [Электронный ресурс]: Письмо Минфина РФ от 05.02.2010 N 02-05-10/383. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения 20.04.2015).

ИЗМЕНЕНИЯ В ПОДГОТОВКЕ КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ФАКТОР ВОСТРЕБОВАННОСТИ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Кошечкина Н.Д.

ФГБОУ ВПО Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

В настоящее время возникают расхождения во мнениях инвесторов и менеджмента компаний. Руководители многих компаний полагают, что инвесторы не готовы ждать долго и хотят получать прибыль практически сразу после осуществления инвестиций. В то же время, многие собственники считают, что менеджмент компании готов пожертвовать долгосрочными перспективами развития бизнеса для достижения выгоды в краткосрочном периоде.

Причина такого расхождения во мнениях возникает в результате того, что общение между руководителями и собственниками компаний сводится к обсуждению финансовых показателей прошлых периодов. С учетом ограниченной информации в текущем формате годового отчета, инвесторы обладают достаточно небольшим объемом информации для оценки шансов компании в отношении увеличения акционерной стоимости в долгосрочной перспективе. Финансовая отчетность за прошлые периоды поможет оценить, растет ли прибыль, но не обязательно раскроет информацию, например, об эффективности используемых ресурсов или укреплении клиентской базы.

Другими словами, финансовая отчетность может показать, сколько денег заработала компания, но не обязательно о том, позволяет ли прибыль текущего периода заложить основу создания долгосрочной стоимости.

В связи с потребностями инвесторов, при составлении годовых отчетов все большее внимание уделяется уникальной бизнес-модели компании, где отражаются те факторы, от которых напрямую зависит стоимость бизнеса в долгосрочной перспективе. На практике уделяется особое внимание:

- Операционным факторам, влияющим на результаты деятельности;
- Ресурсам, от которых зависит успешная работа компании;
- Предоставлению пользователям информации, с помощью которой они смогут сформировать собственное мнение о том, каких результатов компания сможет добиться в будущем.

Развернутые описания бизнес-модели и стратегии становятся основой для подготовки более качественного отчета. Бизнес-модель включает в себя:

- Отражение всех аспектов от цепочки поставок и ресурсов через бизнес-процессы к результатам и клиентам;
- Отражение внешних условий, в которых работает компания, а также ее внутренних процессов.

И для того, чтобы инвесторы и другие заинтересованные пользователи могли использовать все данные корпоративной отчетности для обеспечения процесса принятия решения, необходим аудит на уровне элементов.

Расширение объектной базы аудита неизбежно потребует методологии аудиторской деятельности, заключающиеся, прежде всего в появлении новых направлений аудита:

- Аудит интеллектуального капитала;
- Аудит эффективности бизнес-процессов;
- Стратегический аудит [1].

Аудит эффективности бизнес - процессов распространен в зарубежных странах, однако в России он только набирает обороты.

С учетом того, что аудит эффективности бизнес-процессов только начинает развиваться, единого подхода к определению понятия «аудит эффективности бизнес-процессов» не сформировалось. Так например, А.Д. Шеремет считает, что аудит эффективности бизнес- процессов достаточно близок к управленческому аудиту и представляет собой «систематический анализ хозяйственной деятельности организации, проводимый для определенных целей: оценки эффективности управления, выявление возможностей улучшения хозяйственной деятельности, внесение рекомендаций относительно улучшения деятельности». Арнс и Лоббек в своей работе «Аудит» дают следующее определение «Операционный аудит – это проверка методов функционирования хозяйственной системы в целях оценки производительности и эффективности» [1].

В ходе производственного аудита проводится сравнение достигнутых результатов производственной деятельности с данными за прошлые периоды, с показателями других предприятий и среднеотраслевыми; определяется влияние разнообразных факторов на результаты производственной деятельности; выявляются недостатки, ошибки, неиспользованные возможности, перспективы и др. Большая роль отводится производственному аудиту в определении и использовании резервов повышения эффективности производства. Он содействует рационализации, экономному использованию ресурсов, выявлению и внедрению передового опыта, научной организации труда, новой техники и технологии производства, предупреждению излишних затрат, недостатков в работе и т.д. [3].

Таким образом, с помощью управленческого аудита высшее руководство компании оценивает эффективность использования ресурсов компании, а также факторы самой управленческой деятельности.

Все приведенные выше определения во многом различаются лишь по форме изложения. По мнению Булыги Р.П. аудит эффективности бизнес-процессов представляет собой «системный процесс, посредством которого компетентное лицо накапливает и оценивает информацию, характеризующую бизнес-операции хозяйствующего субъекта, с целью определить и выразить в своем заключении степень эффективности осуществления и координации бизнес-процессов с точки зрения их влияния на создание внутренней стоимости бизнеса» [2].

Конечной целью такого аудита будет выражение мнения не о достоверности финансовой отчетности, а оценка эффективности ведения дел руководством компании.

Аудит эффективности бизнес процессов включает в себя следующие этапы:

- Составление описания бизнес-процессов;
- Составление технологической карты бизнес-процессов;
- Оценка рисков, присущих бизнес-процессам и оценка системы внутреннего контроля;
- Проведение аналитических процедур;
- Планирование и проведение детального тестирования;
- Формирование выводов и отчета.

Описание бизнес-процессов является одним из трудоемких этапов и требует больших затрат времени и вдумчивого подхода к анализу процессов. При составлении описания бизнес-процессов используются методологии, включающие в себя графическое и словесное описание. Процессы можно описывать, используя различные инструменты: EXCEL, ARIS, MS Visio. Главное то, чтобы готовые схемы были понятны и отражали сущность процессов. Описание и составление технологической карты бизнес-процессов происходит на основании интервью с руководителями ключевых бизнес-процессов и опросов сотрудников.

Методика оценки рисков, присущих бизнес-процессам соответствует существующим стандартам аудиторской деятельности и не имеет существенных отличий от общепринятого подхода к оценке аудиторских рисков. При оценке системы внутреннего контроля за каждым бизнес-процессом необходимо сформировать оптимальную систему контроля аудируемого бизнес-процесса и сопоставить ее фактической организацией данного процесса.

Аналитические процедуры позволяют получить дополнительные доказательства правильности аудиторских выводов и оценить последствия имеющихся недостатков. Также, с помощью аналитических процедур возможно выявить области, нуждающиеся в детальном тестировании. Примером аудиторских процедур может быть интервью, сбор и анализ информации, инспектирование документов по бизнес-процессу, исследование информации о существующем состоянии бизнес-процесса, сопоставление требований к бизнес-процессу и информации по описанию и регламентации бизнес-процесса.

В зависимости от результатов проверки, при формировании выводов, аудитор может предложить клиенту оптимизацию или реинжиниринг бизнес-процессов. Итогом такой аудиторской проверки будет являться заключение об эффективности бизнес-процессов и их соответствии целям деятельности организации.

Таким образом, в связи с потребностями инвесторов и расширением объема раскрываемой информации в годовых отчетах, не вызывает сомнения востребованность в будущем аудита эффективности бизнес-процессов экономических субъектов.

Список литературы

1. Аренс Э.А., Лоббек Дж. К. Аудит / Э.А. Аренс, Дж.К. Лоббек; пер. с англ.; гл. ред. проф. Я.В. Соколов. М.: Финансы и статистика, 1995.
2. Аудит бизнеса. Практика и проблемы развития: монография / под ред. Р.П. Булыги. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 263 с.
3. Сафохина М.А. Производственный аудит: виды и стадии развития // Аудиторские ведомости. 2006. № 10.

К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Петраш И.Е.

Челябинский Государственный Университет, г.Челябинск

Аннотация.

Для проведения комплексной оценки и управления дебиторской задолженностью большое значение имеет ее классификация. В современной литературе существуют различные подходы к этой проблеме, основанные, главным образом, на требованиях бухгалтерского законодательства, а также сложившейся практике анализа дебиторской задолженности. Однако такие классификации не в полной мере являются достаточными для обеспечения эффективного управления задолженностью. В статье представлены дополнительные классификационные признаки дебиторской задолженности, позволяющие улучшить информационную основу анализа, а также возможности контроля и принятия обоснованных управленческих решений по управлению дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, классификационные признаки, классификация дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность – объективное следствие расчетных отношений, в которых время платежа и момент перехода права собственности на объект договора не совпадают. Дебиторская задолженность является составным элементом оборотных активов, определенным на конкретную дату, характеризующим право предприятия на получение денежных средств от контрагентов за хозяйственные операции в результате прошедших событий.

Для проведения комплексной оценки дебиторской задолженности необходима ее классификация.

По продолжительности выделяют долгосрочную задолженность, срок погашения которой превышает 12 месяцев от отчетной даты и краткосрочную со сроком погашения менее 12 месяцев. В плане управления такая классификация, во-первых, позволяет выявить основные источники финансирования дебиторской задолженности, а, во-вторых, определить приоритетные задачи управления риском ее невозврата [6; с. 34].

С точки зрения своевременности исполнения обязательств по договору дебиторскую задолженность можно подразделить на срочную; просроченную (истребованная и неистребованная); отсроченную. Данная классификация, главным образом, служит целям контроля за расчетами [3; с. 183].

Группировка задолженности с точки зрения состава дебиторов позволяет классифицировать долги дебиторов по источникам их образования, видам обязательств, характеру задолженности, отношению к кредитору. Как отмечает В. Ивашкевич, специфика политики управления дебиторской задолженностью определяется именно экономическим содержанием дебиторской задолженности [2; с. 62].

Классификация дебиторской задолженности по степени обеспечения (необеспеченная, обеспеченная залогом, поручительством, банковской гарантией) необходима для анализа дебиторской задолженности с точки зрения риска ее непогашения. При этом, по мнению О.В. Руры, критериями оценки уровня риска могут выступать ликвидность и стоимость предоставленного залога, финансовое состояние поручителя или гаранта [5; с. 90].

– По возможности взыскания дебиторскую задолженность подразделяют на надежную, сомнительную и безнадежную [3; с. 184]. Классификация дебиторской задолженности по возможности ее взыскания необходима с точки зрения рассмотрения влияния дебиторской задолженности на финансовый результат деятельности предприятия [4].

На основе результатов проведенного исследования в таблице 1 представлена классификация дебиторской задолженности по различным основаниям.

Таблица 1

Классификация дебиторской задолженности

Классификационный признак	Вид дебиторской задолженности	Источник информации о дебиторской задолженности
1	2	3
Продолжительность	Долгосрочная – срок погашения превышает 12 месяцев от отчетной даты	Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах
	Краткосрочная – срок погашения менее 12 месяцев от отчетной даты	
Своевременность погашения обязательств	Срочная (непросроченная)	Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Система бухгалтерского учета предприятия – бухгалтерские справки
	Просроченная (истребованная и неистребованная)	
	Отсроченная	Система бухгалтерского учета предприятия – бухгалтерские справки
По составу дебиторов	Задолженность покупателей и заказчиков	Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Регистры бухгалтерского учета по счетам 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 79 «Внутрихозяйственные расчеты» и др.
	Векселя к получению	
	Задолженность дочерних и зависимых обществ	
	Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал	
	Авансы выданные	
	Задолженность прочих дебиторов	
Степень обеспеченности	Обеспеченная (в том числе залогом, поручительством, банковской гарантией и др.)	Система бухгалтерского учета предприятия – договоры, бухгалтерские справки.

	Необеспеченная	
Возможность взыскания	Надежная	Информация бухгалтерии и юридической службы – письма, претензии, иски и пр.
	Сомнительная	
	Безнадежная	
Целесообразность образования	Оправданная	Аналитические расчеты соответствия объема необходимого финансирования и размера дебиторской задолженности
	Неоправданная	
Степень плановости	Планируемая (предусмотренная)	Бюджеты, финансовые планы
	Не планируемая (возникшая в результате различных непредвиденных ситуаций)	
Возможность контроля	Контролируемая	Субъективная информация работников финансовых служб предприятия
	Неконтролируемая	
Степень ликвидности	Высоко ликвидная	
	Средняя степень ликвидности	
	Неликвидная	

Представленная в Табл.1 классификация является типовой и отражает требования бухгалтерского законодательства, а также сложившуюся практику анализа дебиторской задолженности. Так, типичным является деление дебиторской задолженности по составу дебиторов в рамках счетов, выделенных Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций [1]. Такая классификация выделяет в составе дебиторской задолженности задолженность покупателей и заказчиков, которая для большинства предприятий имеет наибольший удельный вес в ее составе. В связи с этим, на наш взгляд, целесообразно деление дебиторской задолженности на внешнюю и внутреннюю, то есть на основе природы ее возникновения. Внешняя кредиторская задолженность, в основном, представляет собой различные формы коммерческого кредита, предоставляемого предприятию в форме отсрочки платежа за поставленные ему товары (работы, услуги) его контрагентами. С учетом имеющейся деловой практики можно выделить следующие основные виды коммерческого кредита: кредит с отсрочкой платежа по условиям договора, кредит с оформлением задолженности векселем, кредит по открытому счету, кредит в форме консигнации.

В свою очередь в составе внешней задолженности целесообразна классификация по контрагентам, что даст возможность осуществлять детализированный анализ дебиторской задолженности, а, следовательно, реально оценивать ее влияние на финансовое состояние предприятия. При этом представляется возможным использование подхода, основанного на принципах Парето, состоящих в том, что за большинство возможных результатов отвечает относительно небольшое число причин. В классическом виде это - правило 20 на 80. На наш взгляд, целесообразно выделить три группы покупателей и заказчиков, применяя подход ABC-анализа: наиболее важные для предприятия покупатели и заказчики (20 %), на которых приходится 80 % всей дебиторской задолженности (группа А); покупатели и заказчики средней важности, на которых приходится около 15 % дебиторской задолженности (группа В) и покупатели и заказчики, не представляющие важность для предприятия (группа С), на которых приходится 5 % от всей дебиторской задолженности. Такая группировка позволит разработать конкретные меры управления задолженностью для каждой группы, а также выявлять значимость и перспективы работы с тем или иным покупателем и заказчиком.

Отметим, что соотношение 80 : 20 является условным и обобщенным. В реальной практике конкретного предприятия соотношение может иметь другой вид.

Таким образом, предлагаемые дополнительные классификационные признаки дебиторской задолженности представлены в Табл.2.

Таблица 2

Дополнительные классификационные признаки дебиторской задолженности

Классификационный признак	Вид дебиторской задолженности	Источник информации о дебиторской задолженности
Природа возникновения	Внешняя	Регистры бухгалтерского учета
	Внутренняя	
Значимость дебитора для	Наиболее важные внешние дебиторы (группа А), 20 % дебиторов, на которых приходится 80	Данные аналитического учета и результаты экономических расчетов

предприятия (группировка в целях экономического анализа)	% задолженности	
	Внешние дебиторы средней важности (группа В), дебиторов, на которых приходится 15 % задолженности	
	Наименее важные внешние дебиторы (группа В), на которых приходится 5 % задолженности	

Представленные дополнительные классификационные признаки дебиторской задолженности позволят улучшить информационную основу анализа, а также возможности ее контроля и принятия обоснованных управленческих решений по управлению задолженностью.

Список литературы

1. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению».
2. Ивашкевич В. Бухгалтерский управленческий учет. – М.: Магистр, Инфра-М, 2011.
3. Ковалев В.В. Основы теории финансового менеджмента. Учебно-практическое пособие. – М.: Проспект, 2014.
4. Петров А.М. Исторические этапы формирования методологии и практики бухгалтерского учета расчетов с дебиторами и кредиторами [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.m-esopomy.ru/art.php?nArtId=1295>.
5. Рура О.В. Проблемные аспекты классификации дебиторской задолженности. — Севастополь: СевНТУ, 2012.
6. Тихонова Е.П. Дебиторская и кредиторская задолженность. – М.: Горячая линия бухгалтера, 2008.

МЕЖДУНАРОДНАЯ СТАНДАРТИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА НА МСФО В РОССИИ

Шубаркина П.Н.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

На текущий момент в мировой экономике одной из основных тенденций является глобализация, которая проявляется в усилении влияния транснациональных компаний, развитии мировых рынков капитала, увеличении объемов иностранных инвестиций, экспорта и импорта товаров и услуг. Для того, чтобы информация между международными компаниями и внутри транснациональных компаний была сопоставима, а также для того, чтобы такая информация была достоверной и наиболее качественной для привлечения инвестиций, странам следует использовать единую систему учета, которая бы наиболее объективно отражала состояние компании. Такая система учета существует в большинстве европейских стран и формируется на основе единых международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Россия - активная участница международных отношений и с каждым годом старается занять все более выгодное и достойное положение на мировой арене. Для российских компаний, переход на МСФО серьезно повышает качество отчетности, и, следовательно, инвестиционную привлекательность.

МСФО внедряется в российскую систему учета еще с 1992 года. Постановлением Верховного Совета РФ от 23.10.1992 № 3708-1 была утверждена Государственная программа перехода РФ на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики. В рамках новой концепции национальные российские стандарты начали претерпевать изменения в соответствии с МСФО.

На текущий момент существует ряд организаций, которые обязаны составлять отчетность по МСФО. К таким организациям относятся кредитные и страховые организации; иные организации, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам путем их включения в котировальный список; организации, где федеральным законом или учредительными документами компании предусмотрено представление и (или) публикация консолидированной финансовой отчетности и другие организации [1]. Полный список таких субъектов представлен в ФЗ № 208 «О консолидированной финансовой отчетности» от 27 июля 2010 года в

редакции от 4 ноября 2014 года. Тем не менее формирование отчетности по международным стандартам не заменило необходимость ведения учета по российским стандартам. Более того большинство организаций, которым не предписано на законодательном уровне обязательное формирование отчетности по МСФО, формируют отчетность только по российским стандартам. Такая ситуация происходит в связи с тем, что полному переходу к МСФО препятствуют некоторые проблемы. Проанализируем основные из них.

В целом, выявляется две основные проблемы перехода к МСФО. Эти проблемы даже обозначены в Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу от 1 июля 2004 года:

1) Высокие затраты на формирование учета в соответствии с международными стандартами [3].

Во многом это затраты по трансформации одной системы учета в другую. Компаниям приходится нанимать большее количество сотрудников. Также затраты на высококвалифицированных сотрудников, которые хорошо разбираются в применении стандартов МСФО достаточно высоки. Более того для формирования отчетности по МСФО требуются новые информационные системы, затраты по ним очень существенны. Конечно же, в связи с появлением новых информационных систем требуются сотрудники, которые будут заниматься поддержкой данных систем и которые смогут хорошо разбираться в них. В условиях кризиса и, в принципе, в условиях жесткой конкурентной борьбы за получение прибыли не все фирмы могут себе позволить такое увеличение затрат.

2) Недостаточный уровень профессиональной подготовки кадров. Недостаточность навыков для корректного использования МСФО [3].

На текущий момент высококвалифицированных сотрудников, разбирающихся в МСФО, становится все больше и больше. Так как в университетах создаются специальные программы, где изучаются международные системы учета; проводится большое количество тренингов; популярность приобретает получение международных сертификатов таких, как ACCA, DipIFRи прочие; все большее количество компаний начинает использовать МСФО или уже обязано использовать МСФО, таким образом происходит постепенное переформирование сознания по построению учета.

Однако следует учесть и тот факт, что в основном работники компаний «старой закалки». Для таких сотрудников нужна будет переквалификация, так как на текущий момент их уровень знаний стандартов МСФО низок и принципы стандартов МСФО значительно разнятся с базовыми принципами российского учета. Таким сотрудникам нужно будет выработать следующие навыки: глубокое понимание концепций МСФО; применение таких способов обработки информации, как дисконтирование, вероятностные расчеты, статистика; самостоятельная постановка учета на основе принципов стандартов; разработка навыков профессионального суждения [5].

Хочется отметить, что кроме двух проблем, выделенных в Концепции, существует еще ряд препятствий применения МСФО во всех организациях и применения МСФО, полностью исключающих построение учета по российским стандартам бухгалтерского учета. Рассмотрим их далее.

Так можно выделить следующую проблему, что российские стандарты учета дают четкие ограничения, как оформлять тот или иной факт хозяйственной деятельности. В МСФО в основном описываются принципы ведения учета и во многих ситуациях есть возможность применения собственного профессионального бухгалтерского суждения, если оно обосновано. Таким образом в МСФО существует некоторая доля «размытости» для обоснования тех или иных действий при оформлении учета. Это во многом грозит фальсификациями в учете и применениями тех или иных принципов для варьирования показателей в отчетности. Более того работникам, которые привыкли работать в жестких законодательных ограничениях бухгалтерского учета достаточно сложно перейти к новой системе учета, где зачастую требуются аналитические способности.

Таким образом, большим препятствием к переходу играет российский менталитет. В данной сфере он меняется все больше под влиянием того, что международные стандарты имеют все большее и большее применение. Это позволяет перенести акцент с использования четких инструкций на формирование профессиональных суждений для подготовки отчетности по МСФО [4].

Еще одной важной особенностью российского учета является приоритет юридической формы перед экономическим содержанием хозяйственных операций на практике даже не смотря на то, что в российских ПБУ указана противоположная формулировка. Во многом это вызвано тем, что российские нормативные документы не дают возможности к использованию другого подхода.

Следующей проблемой является сохраняющийся приоритет налогового законодательства перед российскими бухгалтерскими стандартами. Это не является как таковым препятствием для применения МСФО. Однако бухгалтер в основном с целью экономии затрат по трудовым ресурсам и с целью избежание санкций за налоговые правонарушения все-таки в большей степени ведет учет в соответствии с требованиями налогового

кодекса РФ, чем в соответствии с российскими бухгалтерскими стандартами. В российском бухгалтерском законодательстве, конечно же, предусмотрен стандарт для отражения различий налога на прибыль по бухгалтерскому учету и налоговому учету – ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций». Такое положение естественно усложняет учет, но повышает достоверность информации, представленной в отчетности.

Следующей, возможно одной из наиболее важных сложностей применения МСФО на территории Российской Федерации, является трудность получения и расчетов справедливой стоимости, а также рыночной, восстановительной и приведенной стоимости в отсутствии активного рынка. Здесь, как уже было указано выше, возникает угроза фальсификации показателей и как следствие фальсификации отчетности. В данном вопросе отсутствует хорошо разработанная методическая база в нашей стране. В международных стандартах этот вопрос не рассмотрен с учетом экономической развитости разных стран. Понятие справедливой стоимости проходит красной линией в стандартах МСФО, однако именно ее расчет очень затруднителен в российском учете.

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что происходит усиленное внедрение стандартов МСФО в систему учета в России. Это происходит в связи с тем, что представляемая информация на основе МСФО для пользователей отчетности, в основном для инвесторов и аналитиков, имеет такие преимущества, как прозрачность, понятность, а также сопоставимость не просто с другими компаниями, а с компаниями из других стран. Однако мы проанализировали, что полный переход на стандарты МСФО со стандартов российского учета пока не может быть произведен. Это тщательный процесс, который требует высоких издержек, подготовки квалифицированных кадров и тщательной разработки нормативной базы.

Список литературы

1. Федеральный закон от 27.07.2010 N 208-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О консолидированной финансовой отчетности»
2. Постановление ВС РФ от 23.10.1992 N 3708-1 «О Государственной программе перехода Российской Федерации на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики»
3. Приказ Минфина РФ от 01.07.2004 N 180 «Об одобрении Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу»
4. Бархатов А.П. Международные стандарты учета и финансовой отчетности. – М.: ИД «Дашков и К». – 2010
5. Мизиховский Е. А., Дружиловская Т. Ю. Международные стандарты финансовой отчетности и бухгалтерский учет в России. – М.: Бухгалтерский учет. - 2013

О ПРОБЛЕМАХ АВТОМАТИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО УЧЕТА

Аветисян А.С.

ФГБОУ ВПО «Московский государственный индустриальный университет», г.Москва

Автоматизация составления финансовой отчетности по международным стандартам является особенно востребованным направлением работ в консалтинге сегодня. Это происходит потому, что отчетность по международным стандартам на сегодняшний день является важным инструментом стратегического развития компании.

Финансовая отчетность представляет собой структурированное отображение финансового положения и финансовых результатов предприятия. Целью финансовой отчетности является представление информации о финансовом положении, финансовых результатах и движении денежных средств предприятия полезной широкому кругу пользователей при принятии ими экономических решений.

Финансовая отчетность отражает результаты управления ресурсами, доверенными руководству предприятия, и содержит сведения о следующих показателях деятельности предприятия:

- активы;
- обязательства;
- капитал;
- доходы и расходы, включая прибыли и убытки;
- взносы и распределения среди собственников, лиц, действующих в качестве собственников;
- движение денежных средств.

Полный комплект финансовой отчетности включает:

- отчет о финансовом положении на дату окончания периода;
- отчет о совокупной прибыли за период;
- отчет об изменениях капитала; отчет о движении денежных средств;
- примечания, состоящие из краткого обзора основных принципов учетной политики и прочей пояснительной информации;
- отчет о финансовом положении на начало самого раннего сравнительного периода в случае ретроспективного применения учетной политики.

Полный комплект финансовой отчетности используется для привлечения иностранного капитала в компанию, существенно облегчает получение крупных кредитов и займов.

В то время как большинство крупных компаний сегодня уже имеют хорошо поставленный процесс автоматизированной подготовки отчетности по международным стандартам, компании среднего бизнеса находятся еще только в самом начале пути и только начинают внедрять у себя учет по международным стандартам.

При автоматизации составления отчетности по международным стандартам, управленческой отчетности, процедур оценки инвестиционных проектов, организации эффективного мониторинга инвестиционных проектов особенно важной является системная совместная работа группы специалистов различных направлений, так как только в этом случае можно на выходе получить действительно эффективный, полностью работающий и полезный программный продукт, который может быть использован для решения широкого круга управленческих задач.

Подготовка проекта по автоматизации отчетности должна обеспечивать альтернативное рассмотрение проблем, связанных со всеми аспектами деятельности организации: техническими, финансовыми, коммерческими.

Так как решение такой задачи не по силам только экономистам, поэтому можно рекомендовать, чтобы на этом этапе над проектом работала постоянная группа специалистов различного профиля в зависимости от вида деятельности организации и ее особенностей.

Для организации учета по МСФО требуется внедрение информационных систем в компаниях, поэтому процесс перехода на МСФО активно затрагивает ИТ-инфраструктуру.

Рассмотрим преимущества и проблемы внедрения информационных систем в организацию учета по МСФО.

Преимуществами внедрения информационных систем в организацию учета по МСФО являются:

- ускорения процесса подготовки отчетности;
- повышения достоверности данных российской и международной отчетности;
- облегчение процесса аудита отчетности;
- появления мощного инструмента анализа и контроля.

Одной из проблем, возникающей при внедрении информационных систем, является то, что международная отчетность является консолидированной и настроить импорт информации из нескольких баз данных, которые ведутся по разным правилам (разные планы счетов и классификаторы) в одну базу данных является весьма сложной задачей.

Внедрение информационной системы связано с разработкой ряда сопроводительных методических документов к ней. Разработка данных документов позволит внедрить в организации готовый к использованию работающий программный продукт. Поэтому на этапе внедрения информационных систем происходит тесная работа консультантов-программистов с консультантами-методологами по МСФО.

При внедрении информационной системы нужно учитывать требования к аппаратному обеспечению. Так как работа с информационной системой по учету МСФО требует быстрой обработки больших объемов данных, то как правило, приходится устанавливать базы на удаленном сервере, обладающем существенными аппаратными возможностями, и подключаться к ним путем удаленного доступа, через терминал, поскольку возможности персонального компьютера с установленной на нем программой-клиентом не позволяет даже сформировать какой-либо запрос. Поэтому приходится подключаться непосредственно к серверу, и использовать удаленную программу-клиент.

Следующей проблемой внедрения информационных систем ведения международного учета является то, что сотрудников необходимо научить правильно пользоваться программным продуктом и эффективно работать в нем.

Нередко среди сотрудников происходит неприятие процесса внедрения новых информационных систем, поскольку на первых этапах работа в них для неподготовленных сотрудников может оказаться сложнее, чем в прежних условиях.

Для решения этой проблемы в процессе внедрения новых программного продукта следует привлечь консультантов для разработки методических документов, регламентирующих процесс учета и использования программного продукта.

В состав этих методических документов должны входить учетная политика в привязке к информационной системе, а также регламент ведения учета в программе. В методических документах должно быть описано, как именно и на основе каких данных нужно рассчитывать дополнительные корректировочные проводки, и как их отражать во внедряемом программном продукте. Причем это лучше всего описать подробно и по шагам, детально до корреспонденции счетов и позиций субконто (справочников).

Сопровождение внедрения программного продукта пакетом методических документов позволяет сократить потребность в кадрах и снизить требования к профессиональной аттестации сотрудников благодаря четкой проработке внутрифирменных инструкций и методических рекомендаций по постановке и ведению учета. Распределение обязанностей по международному учету между действующими сотрудниками бухгалтерии приведет к росту их загруженности, так как часто большая часть работы по переводу отчетности в МСФО приходится на периоды сдачи отчетов по РСБУ. В результате появляется риск несвоевременного составления международной отчетности и снижения ее полезности.

Подходы к решению задачи автоматизации международного учета, выбора программного продукта и системы методологических документов зависят от структуры компании, степени автоматизации российского учета, периодичности и целей составления международной отчетности, круга пользователей информации и других факторов.

Компания может решать эти задачи как самостоятельно, так и с помощью привлеченных для разработки отдельных документов или постановки всего процесса учета по МСФО консультантов.

Минимально короткий срок для внедрения информационной системы составляет порядка 6-8 месяцев при условии единства программного продукта, используемого в российском и международном учете, и средних размеров фирмы.

Список литературы

1. Федеральный закон от 27.07.2010 г. № 208-ФЗ «О консолидированной отчетности».
2. Карагод В.С. Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 322 с.
3. Морозова Т.В. Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2012. – 480 с.
4. Шуклов Л.В. Постановка международного учета (МСФО): алгоритм действий. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2011. – 304 с.

ОЦЕНКА И ИДЕНТИФИКАЦИЯ АУДИТОРСКОГО РИСКА: УРОВЕНЬ ПРЕДПОСЫЛОК СОСТАВЛЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Василенко А.А.

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

С позиции достижения цели аудита оценка достоверности финансовой отчетности неразрывно связана с решением проблемы минимизации аудиторского риска на уровне бухгалтерской (финансовой) отчетности и на уровне предпосылок ее составления.

Аудитор должен планировать и проводить аудит таким образом, чтобы снизить аудиторский риск до приемлемо низкого уровня. Анализ международных и российских стандартов аудита выявил наличие устойчивой взаимосвязи предпосылок составления бухгалтерской отчетности с аудиторскими процедурами и риском существенного искажения [3]. Содержательный и комплексный подходы аудитора к разработке и использованию аудиторских процедур предполагает исследование риска существенного искажения не только на уровне бухгалтерской (финансовой) отчетности, но и на уровне предпосылок ее составления. С учетом результатов оценки рисков аудитор разрабатывает тактику аудиторской проверки, содержанием которой является либо проведение процедур по существу, либо процедур по существу в сочетании с тестами контроля. Посредством

применения определенных аудиторских процедур аудитор должен подтвердить (или не подтвердить) соблюдение (или несоблюдение) утверждений руководства, что влияет на формирование мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Следовательно, стандарты аудиторской деятельности требуют от аудитора применения предпосылок составления бухгалтерской отчетности в качестве методического инструментария оценки различных составляющих риска средств контроля и как одного из уровней оценки риска существенного искажения отчетности.

Результаты изучения обоснованных в специальной литературе подходов к исследованию категорий «предпосылки составления бухгалтерской отчетности» и «риск существенного искажения отчетности», также позволили выявить взаимосвязи между ними. Так, по мнению В.Д. Андреева [1], О.В. Барановой [2], Г.В. Максимовой и В.А. Якимовой [4], А.В. Посохиной [5], Е.Л. Сквирской [6,7], при выявлении и оценке рисков существенного искажения необходимо рассматривать как риски по отчетности в целом, так и риски в отношении предпосылок составления бухгалтерской отчетности.

Исходя из наличия доказанной взаимосвязи предпосылок составления бухгалтерской отчетности и аудиторских процедур, представляется целесообразным встроить в структуру аудиторской проверки процедуры по идентификации и оценке рисков существенного искажения, проводимые с учетом и на уровне предпосылок составления бухгалтерской отчетности. Это касается всех этапов аудита, а именно:

- планирования аудита;
- проведения аудиторских процедур и сбора аудиторских доказательств;
- оценки влияния выявленных искажений на бухгалтерскую (финансовую) отчетность;
- формирования мнения в аудиторском заключении.

На этапе планирования аудита предпосылки составления бухгалтерской отчетности применяются при предварительной оценке рисков существенного искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности и при планировании аудиторских процедур в ответ на оцененные риски. При проведении аудиторских процедур и сборе аудиторских доказательств (второй этап аудита) предпосылки составления бухгалтерской отчетности используются при решении следующих задач в отношении снижения аудиторского риска:

- окончательная оценка риска существенного искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности с применением аудиторских процедур по оценке рисков;
- проведение последующих аудиторских процедур на основе полученной оценки риска существенного искажения.

На третьем этапе аудита происходит оценка влияния выявленных искажений на бухгалтерскую (финансовую) отчетность. При этом на уровне предпосылок составления бухгалтерской отчетности аудитор совершает следующие действия, призванные минимизировать аудиторский риск:

- обобщение аудитором всех выявленных в ходе аудита искажений в едином информационном массиве;
- анализ данных об искажениях с точки зрения необходимости пересмотра программы аудита;
- информирование руководства о выявленных существенных искажениях, а также контроль их исправления;
- информирование представителей собственника о неисправленных существенных искажениях и требования исправления.

На заключительном этапе аудита в процессе составления аудиторского заключения подтверждается достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности посредством подтверждения соблюдения руководством аудируемого лица всех критериев достоверности, которыми и являются предпосылки составления бухгалтерской отчетности. Применяя определенные аудиторские процедуры, аудитор должен подтвердить (или не подтвердить) соблюдение (или несоблюдение) предпосылок, что влияет на формирование мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности. При формировании мнения аудитор должен учесть все значимые аудиторские доказательства независимо от того, подтверждают или опровергают они утверждения в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Это создает условия для выражения обоснованного мнения в аудиторском заключении с учетом оцененного риска существенного искажения отчетности.

Поэтому значимые аспекты выявления и оценки риска существенного искажения на каждом этапе аудита рекомендовано рассматривать на уровне предпосылок составления бухгалтерской отчетности. Таким образом, установлено соответствие между задачами по снижению аудиторского риска и значением предпосылок составления бухгалтерской отчетности в выявлении и оценке аудиторского риска.

В практической деятельности аудиторских организаций представленный в статье подход реализуется при разработке комплекта рабочей документации, применяемого на различных этапах аудита. Такие документы

аудита позволяют стандартизировать аудиторские процедуры, в том числе процедуры по оценке рисков, на уровне предпосылок составления бухгалтерской отчетности.

Список литературы

1. Андреев В.Д. Формирование алгоритма риск-ориентированного аудита при проверке недобросовестных действий туристских организаций // Вестник СГУТиКД. 2012. № 2 (20). С. 20–26.
2. Баранова О.В. Аудит информационных систем // Вестник Финансового университета. 2009. № 1. С. 58–60.
3. Василенко А.А. Аудиторские доказательства и предпосылки составления бухгалтерской отчетности в контексте стандартов аудиторской деятельности // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 10. С. 28–37.
4. Максимова Г.В., Якимова В.А. Аудиторский риск и достаточность доказательств // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 28. С. 22–34.
5. Посохина А.В. Информационная основа оценки аудиторского риска существенного искажения финансовой (бухгалтерской) отчетности // Вестник Пермского университета. Экономика. 2013. № 2(17). С. 48–53.
6. Сквирская Е.Л. Оценка средств контроля в ходе аудита: методические приемы и рекомендации // Финансовые и бухгалтерские консультации. 2011. № 5. С. 3–13.
7. Сквирская Е.Л. Последние изменения стандартов аудиторской деятельности: внедрение риск-ориентированных подходов к аудиту // Финансовые и бухгалтерские консультации. 2009. № 1. С. 3–11.

ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Звонарёва Н.С.

ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления», г.Москва

Аннотация: Статья посвящена актуальному на сегодняшний день вопросу внедрения международных стандартов в отечественный бухгалтерский учет. Рассмотрены потенциальные положительные и отрицательные последствия данного процесса, как для частных компаний, так и для государства в целом. Выявлены основные проблемы, возникающие в связи со значительными различиями между российскими стандартами и стандартами, принятыми в мировом сообществе.

Abstract: Article is devoted to an actual question of introduction of the international standards in domestic accounting. Considered potential positive and negative aspects of this process, both for the private companies, and for the state in general. Revealed the main problems arising in connection with significant differences between the Russian standards and standards adopted by the international community.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, МСФО, бухгалтерская (финансовая) отчетность, ПБУ.

Keywords: Accounting, IFRS, accounting (financial) statements, liquidity, the solvency, financial situation indicators.

На современном этапе становления международного рынка основным инструментом, обеспечивающим предоставление единообразной, недвусмысленной финансовой информации о состоянии организации всем заинтересованным пользователям, в том числе иностранным, признаны Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Их использование позволяет расширить круг возможных потребителей и инвесторов, так как является обязательным условием для выхода на зарубежные рынки.

Среди наиболее существенных благоприятных тенденций, возникающих в случае внедрения МСФО в систему отечественного учета и отчетности, можно отметить такие, как:

- привлечение зарубежных вкладчиков за счет предоставления максимально достоверной и недвусмысленной информации о состоянии компании, в том числе миноритарным акционерам;
- повышение конкурентоспособности организации;
- совершенствование внутренней системы управленческого учета;
- возможность для собственника объективно оценить финансовое положение компании и т.д.

Однако переход российских предприятий на МСФО оценивается в экспертных кругах не вполне однозначно. С одной стороны, государство заинтересовано в привлечении инвестиций в экономику, следовательно, необходимо повышать информативность и прозрачность отечественного бизнеса, в том числе

внедряя стандарты, доступные для понимания иностранных вкладчиков. С другой стороны, процесс ввода МСФО в реалии российской системы учета сопряжен с множеством проблем.

Первая попытка адаптировать международные стандарты для их применения на практике отечественными специалистами осуществлена еще в середине 90-х годов. Была принята «Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО» [1], согласно которой одной из первостепенных задач изменения системы учета было обеспечение согласования реформы отечественного бухгалтерского законодательства с важнейшими тенденциями унификации стандартов на международном уровне [6].

За прошедшие с того времени годы были приняты новые нормативные акты в области экономического регулирования, трансформированы устаревшие принципы налогового и бухгалтерского законодательства. Итогом проведенных преобразований стал Приказ «О введении МСФО» от 25 ноября 2011 г. №160н [2].

И все же следует отметить, что российские компании, особенно в сфере малого и среднего предпринимательства, пока еще не в полной мере готовы перейти на стандарты, принятые и используемые в мировом бизнес-сообществе. Так, по данным исследования, проведенного в рамках конференции «МСФО в России: особенности перехода и практика применения», только четверть опрошенных компаний-респондентов уже составляет отчетность по международным стандартам, при этом более половины из них имеют в штате квалифицированных специалистов для подготовки подобной отчетности (Рисунок 1). Однако доля компаний, для которых переход на МСФО не стоит в планах на ближайшее будущее, остается значительной – более 40% от общего числа опрошенных [4].

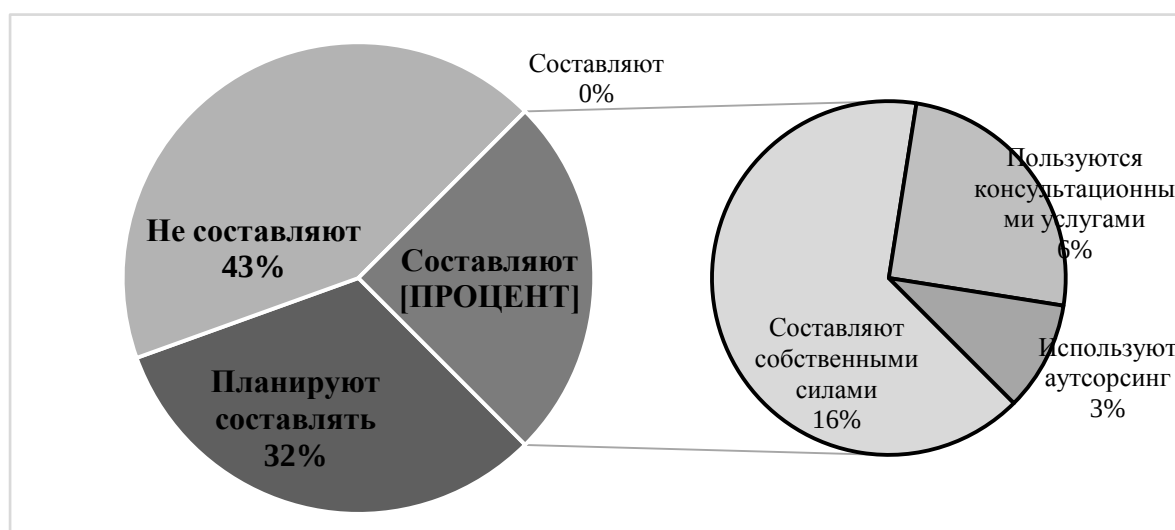


Рис.1. Данные о составлении отчетности по МСФО российскими компаниями

Приведенные выше данные свидетельствуют о наличии на современном этапе внедрения МСФО множества факторов, препятствующих массовому переходу на международные стандарты. Рассмотрим наиболее значимые из них.

Во-первых, сюда можно отнести существенные различия между РСБУ и МСФО как в составе показателей финансовой отчетности, так и в принципиальных подходах к ведению учета (Табл.1). Это связано с важнейшим расхождением между рассматриваемыми стандартами – отчетность компании, составляемая по англо-саксонской модели (МСФО) должна, в первую очередь, удовлетворять потребностям собственников и инвесторов, а в Российской Федерации, как и во многих странах Европы, отчетность предназначена главным образом для государственных органов и должна соответствовать требованиям законодательства.

Таблица 1

Отличия МСФО от российских стандартов

Критерий сравнения	МСФО	РСБУ
Раскрытие информации в отчетности	Должны быть отображены все существенные моменты в деятельности организации (принцип прозрачности)	Не строгие требования к информации, по сравнению с МСФО
Основные пользователи отчетности	Инвесторы и финансовые институты (банки, биржи)	Государство, налоговые и статистические органы
Ориентация отчетности	Достоверное и полное отражение всей	Превосходство формы над

	необходимой экономической информации	содержанием
Формы отчетности	Разрабатывается организацией самостоятельно исходя из предлагаемых в МСФО 1 вариантов построения	Устанавливается законодательно (четко стандартизированы)
Наличие регламентированного плана счетов	Отсутствует упоминание о Плане счетов; использование названия элементов отчетности или статей доходов и расходов в проводках	Ведение учета в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета и корреспонденцией счетов
Методика отражения затрат	Затраты отражаются в том же периоде, что и соответствующие доходы (концепция соотнесения)	Затраты отражаются только после получения полностью правильно оформленных документов
Методы признания доходов	Метод начислений для всех статей доходов	Возможность использования кассового метода в отдельных случаях
Оценка основных статей баланса	Реальная стоимость предприятия на дату составления отчета (принцип справедливой стоимости)	Отсутствие корректировки на инфляционный показатель (отражение по остаточной стоимости)

Еще одной значительной проблемой в случае массового внедрения МСФО станет проблема нехватки профессиональных кадров. Причиной этому является повышенная сложность составления отчетности по международным стандартам по сравнению с РСБУ, что требует от специалистов серьезной профессиональной подготовки и знаний во многих областях, смежных с бухгалтерским учетом. Несмотря на то, что сейчас многие высшие учебные заведения предлагают многочисленные программы повышения квалификации и подготовки к составлению отчетности по МСФО, систематизированного подхода к образованию в области международных стандартов пока нет [3]. Ухудшает положение и нехватка компетентного преподавательского состава, а также то, что стоимость обучения для получения международных сертификатов по МСФО остается на высоком уровне.

Стоит также отметить языковую проблему, а именно сложность текстов стандартов для восприятия их отечественными специалистами. Официальным языком МСФО является английский, и для их понимания необходим высокий уровень профессионально-ориентированных знаний иностранного языка. При этом сложными являются и переведенные тексты стандартов, введенные для применения российскими компаниями Минфином (ввиду их прямого перевода, без разъяснения новых понятий) [5].

Переход на МСФО добавит в затратную часть бюджета компаний новую строку, включающую в себя не только приобретение необходимого программного обеспечения, но в первую очередь – расходы на обучение своих сотрудников. С другой стороны, подобное вложение средств приведет к увеличению доходов в будущем путем повышения конкурентоспособности организации и, главное, снижения стоимости привлекаемых заемных средств.

Однозначно можно сказать следующее: Россия как часть мирового сообщества по объективным причинам будет вынуждена перейти на использование международных стандартов в том или ином виде, а темп перехода будет зависеть от эффективности взаимодействия между всеми экономическими институтами – государством, профессиональным сообществом и бизнесом.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 06.03.1998 №283 «Об утверждении Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности».
2. Приказ Минфина России от 25.11.2011 №160н (ред. от 02.04.2013) «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации».
3. Введение в МСФО. Проблемы адаптации МСФО в России [Текст] / Канбекова Э. // Бухгалтерские вести. – 2012. – №9.
4. Волкова О. Е., Дмитриева О. Ф., Соснин В. Н. Исследование «Перспективы и практика применения МСФО в России». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/ias/msfo/practice.shtml?printversion>
5. Международные стандарты финансовой отчетности [Текст]: учебник для вузов / О.А. Агеева, А.Л. Ребизова; ГУУ. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2013.

6. Международные стандарты финансовой отчетности [Текст]: учеб. и практ. пособие / Т.М. Рогуленко, В.М. Мироненко, А.В. Бодяко; [отв. ред. В.А. Сенков]; М-во образования и науки РФ, ГУУ. – М.: ГУУ, 2014.
7. Суглобов А.Е., Драчена И.П., Музалёв С.В. Методологические и концептуальные основы стандартизации аудиторской деятельности в России // Аудитор.-2014.-№12.-с. 3-14.

СИСТЕМНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛЕЙ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

Фиापшева Н.М.

ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова», г.Нальчик

Применяя различные элементы управленческого учета, представляется необходимым рассмотреть условия функционирования его в рамках хозяйствующего субъекта. Текущая задача состоит в доказательстве того, что целесообразность использования управленческого учета возможна при условии признания системного подхода к организации учетных информационных потоков.

В теоретическом понимании система - это некоторая целостность, состоящая из взаимосвязанных частей, каждая из которых вносит свой вклад в характеристики целого. С точки зрения практического применения системного подхода и организации подачи управленческой информации можно говорить о необходимости правильной настройки «всех компонентов этой системы». Не будет иметь никакого значения тщательно разработанный план счетов управленческой бухгалтерии, детально собравший информацию о затратах, если на предприятии отсутствует группировка центров затрат и ответственности, в разрезе которых необходимо применять этот план счетов. Или актуальный вопрос об оперативности сбора затрат невозможно решить без использования нормативного метода. Однако система не будет «работать», пока не будет отлажена подсистема нормирования и лимитирования.

Внедрение управленческого учета находится в зависимости от продуманности системы в ситуации обеспечения выживаемости хозяйствующего субъекта и обхода кризисных ситуаций. И насколько сильно связаны между собой подсистемы хозяйствующего субъекта, а именно планирование, учет, информационные потоки, контроль и анализ, настолько сильнее требуется постоянное поступление релевантной информации, увеличение скорости реакции предприятия на данную информацию.

Совершенствование организационной структуры сопровождается созданием на предприятиях специальных временных рабочих групп для исполнения запланированных проектов, во главе которых стоит руководитель проекта. Эти группы, кроме того, подчиняются руководителям тех функциональных отделов, в которых они постоянно работают. После осуществления проекта временный коллектив расформировывается, и его члены возвращаются в свои отделы. Данный тип организации управленческого учета называется матричной организационной структурой. В целом система управленческого учета на предприятии решает все перечисленные задачи, но расстановка акцентов может быть разной.

Проблема изменить подачу учетной информации решается путем изменения в связующих процессах управления: планировании, организации учетных потоков, контроле и анализе. Итоги моделирования управленческого учета будут востребованы только в том случае, если, все подсистемы одного предприятия будут рассматриваться тесной взаимосвязи. Целью организации управленческого учета является обеспечение нужной информацией менеджеров, которые отвечают за достижение конкретных производственных целей. В подсистеме управленческого учета организуется, прежде всего, передача информации в разрезе центров ответственности. Управление затратами ведется через подсистему контроля при сравнении с показателями, «организованными» подсистемой планирования с использованием методов подсистемы анализа. Подсистемы, в свою очередь, могут включать в себя более мелкие подсистемы и неверное функционирование даже самой небольшой подсистемы может повлиять в целом на систему. Так, отсутствие в службе планирования плановых калькуляций, построенных с использованием альтернативных стоимостей материалов на случай отсутствия постоянно применяемого материала, не даст реальной возможности анализа возникших отклонений: на какой центр ответственности их отнести.

Таким образом, регулирование информационного потока или постановка управленческого учета возможны только при создании единой контрольно-управленческой информационной системы в организации.

Принятие какой-либо системы управленческого учета означает, что именно эта система будет отражать отношение руководства к планированию прибыли, контролю расходов, установлению цен, использованию

финансовых данных, управлению и контролю запасов, к анализу показателей. Поэтому каждая система или комбинация систем должны указывать на слабые и сильные стороны в рамках организаций.

Такие возможности раскрываются через использование моделей на предприятии. Моделирование позволяет принимать объективные решения в ситуациях, слишком сложных для простой причинно-следственной оценки альтернатив.

В науке об управлении модели стали значимым шагом по сравнению со словесными рассуждениями и описательным анализом. Модели, которые реально описывают управленческую ситуацию, дают возможность определить основные направления ее развития, сделать анализ чувствительности к изменениям и анализ стабильности, вскрыть вероятные перспективы, найти оптимальное сочетание потребляемых ресурсов и ожидаемого результата. Можно говорить о том, что использование моделей в управленческом учете положило начало новому направлению науки.

Модели становятся неотъемлемым атрибутом управленческого учета. Они описывают управленческую ситуацию и определяют основные направления ее развития. Изменяя значения переменных моделей, влияющих на ситуацию, можно провести ее более подробный анализ.

В основе управленческого учета лежит выявление альтернативных затрат, их оценка и прогнозирование влияния различных факторов на изменение результативных показателей. В полной мере это можно отнести и к процессам планирования, анализа и контроля. Функционирование этой экономической системы осуществляется в условиях сложного взаимодействия различных причин или явлений. Как известно, количественная характеристика взаимосвязанных явлений осуществляется с помощью признаков или показателей. Процесс построения учетной информации путем выражения зависимости между показателями называется процессом моделирования. Моделирование необходимо в силу того, что поставленные управленческие задачи сложно проэкспериментировать в реальной жизни. Игнорирование метода моделирования может привести руководителя к методу проб и ошибок.

Существует ряд причин, обуславливающих использование моделей, например, связи затрат и доходов вместо попыток прямого проведения экспериментов в реальной жизни. Результаты моделирования показывают, что возможности руководителя повышаются при взаимодействии с реальностью с помощью ее модели, так как затраты организации включают значительное число переменных, относящихся к конкретной проблеме превосходящих возможности руководителя. Постичь их можно, упростив реальную проблему с помощью моделирования.

При построении модели необходимо определить, какая информация нужна для заполнения модели и необходимую степень детализации.

Формирование модели возможно двумя вариантами. Во-первых, с помощью двойной записи. Компоненты этой модели образуются посредством информации с помощью счетов и двойной записи взаимосвязанных явлений, включаемых в понятие «хозяйственная деятельность». Использование счетов и двойной записи делает модель вполне формализованной, а значит, ее компоненты могут быть представлены как конструкции некоторого жесткого языка с однозначным синтаксисом. Построение модели доходов и расходов с помощью системы счетов - специфическая форма моделирования, характерная для бухгалтерского учета и позволяющая наиболее рационально организовать учетную информацию. При таком информационном отображении обеспечивается возможность формирования многоуровневой модели и представления учетной информации с необходимой степенью детализации и обобщения. Это зависит от потребностей органов управления.

Кроме того, наглядное представление учетно-экономической информации в виде обобщающих моделей, в виде динамических и статических балансов, позволяет комплексно оценить деятельность любого центра ответственности.

Необходимо подчеркнуть, что качество этой формы моделирования, информативность построенных моделей во многом зависит от выбранной системы счетов. Информация управленческого учета формируется, главным образом, на аналитических счетах. Поэтому большое внимание должно быть уделено построению систем аналитических счетов.

Во-вторых, разукрупнение объектов системного учета, их детализация, степень которой зависит от потребностей управления, возможна внесистемно, т.е. без использования счетов. Это более оперативный но менее точный вариант. И в некоторых случаях запаздывание бухгалтерской информации не позволит отказаться от аналогичной внесистемной информации.

Можно с уверенностью сказать, что это влияние воздействия системного подхода и моделирования на теорию и практику ведения управленческого учета велико и будет расти в будущем.

В рамках рассмотренных вопросов можно сделать вывод о том, что учет для управления из описательной, эмпирической науки на современном этапе превратился в экономическую политику предприятия.

Список литературы

1. Ашхотова Р.У., Татуева Ф.Б. Модели построения управленческого учета по центрам ответственности // Материалы VIII Межвузовской научно-практической конференции «Актуальные проблемы современной экономики: международные, внутринациональные и региональные аспекты». 2014
2. Абазова Ф.М., Абрегова М.К., Татуева Ф.Б. Современные системы калькулирования себестоимости и учетная политика в целях бухгалтерского финансового, управленческого и налогового учета // Экономика и предпринимательство. 2014. №5-1.
3. Шогенов Б.А., Мирзоева А.Р. Основные требования к организации учета производственных отходов // Бухучет в сельском хозяйстве. 2011. № 3.

РЕТРОСПЕКТИВНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Шкарева И.П.

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

ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» предусматривает возможность ретроспективного применения учетной политики.

Ретроспективное применение – применение новой учетной политики к операциям, другим событиям и условиям таким образом, как если бы эта политика применялась всегда [1]. Значение данного термина можно проиллюстрировать с помощью Рисунка 1.

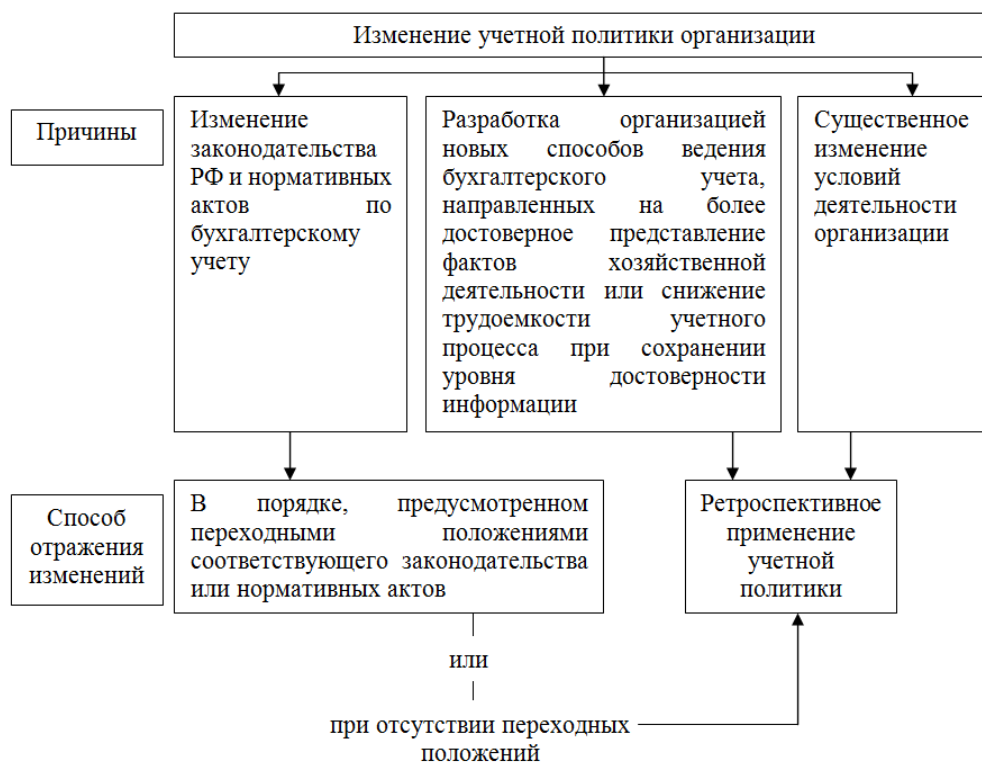


Рис.1. Значение ретроспективного применения учетной политики

Суть ретроспективного применения учетной политики можно проиллюстрировать на конкретном примере.

Допустим, что условная организация, зарегистрированная три года назад, с 2015 года вносит изменения в положения учетной политики по методу оценки материалов при их выбытии и способу начисления амортизации основных средств. Данные изменения являются для организации существенными, следовательно, ретроспективное применение учетной политики обязательно.

В результате такого применения учетной политики необходимо произвести пересчет стоимости израсходованных за последние три года материалов и начисленной за этот же период амортизации основных средств.

Данные для такого пересчета представлены в Табл.1 и 2.

Таблица 1

Оценка материалов организации при их списании за 2012-2014 годы

Год	Способ 1		Способ 2		Отклонение расхода материалов, тыс. руб.
	расход, тыс. руб.	остаток материалов на конец года, тыс. руб.	расход, тыс. руб.	остаток материалов на конец года, тыс. руб.	
2012	5 000	800	5 150	650	+150
2013	5 500	900	5 620	780	+120
2014	6 200	700	6 340	560	+140

Таблица 2

Амортизация основных средств организации за 2012-2014 годы

Год	Способ 1		Способ 2		Отклонение суммы амортизации, тыс. руб.
	сумма амортизации, тыс. руб.	остаточная стоимость на конец года, тыс. руб.	сумма амортизации, тыс. руб.	остаточная стоимость на конец года, тыс. руб.	
2012	1000	19 000	1904	18 096	+904
2013	1000	18 000	1810	16 286	+810
2014	1000	17 000	1714	14 572	+714

В п. 15 ПБУ 1/2008 прямо указано, что «ретроспективное отражение последствий изменения учетной политики заключается в пересчете входящего остатка по статье «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» за самый ранний представленный в бухгалтерской отчетности период, а также значений связанных статей бухгалтерской отчетности, раскрываемых за каждый представленный в бухгалтерской отчетности период, как если бы новая учетная политика применялась с момента возникновения фактов хозяйственной деятельности данного вида» [1].

Таким образом, рассмотренное изменение учетной политики организации повлечет за собой следующие корректировки (Табл.3).

Таблица 3

Корректировка показателей организации в результате ретроспективного применения новой учетной политики

Показатель	Сумма корректировки, тыс. руб.		
	2012	2013	2014
Материальные затраты организации	+150	+120	+140
Амортизация основных средств	+904	+810	+714
Нераспределенная прибыль (кумулятивный эффект)	-1054	-1984	-2838

Пересчет показателей, вызванный изменением учетной политики, отражается в разделе 2 «Корректировки в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок» отчета об изменениях капитала. Информация представляется по состоянию на 31 декабря года, предшествовавшего предыдущему, и 31 декабря предыдущего года. В отчете указывается величина собственного капитала до корректировки, затем отражается величина корректировки в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок, что позволяет рассчитать величину собственного капитала после корректировок.

В процессе корректировки бухгалтерской отчетности закономерно возникает вопрос: изменения вносятся только в бухгалтерскую отчетность (как прямо прописано в ПБУ 1/2008) или их следует отражать и на счетах бухгалтерского учета? В официальном комментарии к ПБУ 1/2008 сказано, что корректировка показателей отчетности «отражается только в бухгалтерской отчетности. При этом никаких записей в бухгалтерском учете, как и прежде, делать не следует» [2].

Корректировка бухгалтерской отчетности без соответствующих записей на счетах противоречит самой сути бухгалтерского учета, потому что:

- 1) скорректированные показатели бухгалтерской отчетности без отражения корректировок на счетах

бухгалтерского учета не соответствуют данным учетных регистров;

2) автоматизированный бухгалтерский учет формирует показатели бухгалтерской отчетности на основе внесенных в соответствующую программу бухгалтерских проводок, следовательно, корректировку бухгалтерской отчетности придется делать вручную.

Необходимость отражения последствий изменения учетной политики не только в отчетности, но и на счетах бухгалтерского учета логично вытекает из принципа двойной записи: корректировка остатка по счету 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» требует записи аналогичной суммы на корреспондирующем счете.

Возвращаясь к рассмотренному примеру, кумулятивный эффект от изменения учетной политики следует отразить записями:

Дебет счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» Кредит счета 10 «Материалы» – 410 тыс. руб.;

Дебет счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» Кредит счета 02 «Амортизация основных средств» – 2428 тыс. руб.

Таким образом, результатом таких записей станет корректировка, во-первых, суммы нераспределенной прибыли на 2838 тыс. руб., во-вторых, стоимости остатка материалов на начало 2015 года до 560 тыс. руб., и, в-третьих, остаточной стоимости основных средств на начало 2015 года до 14 572 тыс. руб., что соответствует показателям отчетности в случае, если бы вновь принятые способы учета применялись всегда.

Подводя итоги, можно однозначно высказаться за необходимость изменения формулировки ПБУ 1/2008 на следующую: ретроспективное отражение последствий изменения учетной политики заключается в пересчете входящего остатка по статье «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» за самый ранний представленный в бухгалтерской отчетности период, а также значений связанных статей бухгалтерской отчетности, раскрываемых за каждый представленный в бухгалтерской отчетности период, в корреспонденции со счетами учета соответствующих объектов, как если бы новая учетная политика применялась с момента возникновения фактов хозяйственной деятельности данного вида.

Список литературы

1. Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н (ред. от 27.04.2012) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, № 44, 03.11.2008.
2. Комментарий к Приказу Минфина России от 06.10.2008 № 106н «Об утверждении Положений по бухгалтерскому учету» // Официальные материалы для бухгалтера. Комментарии и консультации, 2008, № 24.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА И КОНТРОЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Пронина М.А.

Донской государственный аграрный университет, п.Персиановский, Россия

Динамическое развитие отечественной экономики невозможно без внедрения новых методов управления. В этих условиях возникает потребность в такой форме учёта, которая обеспечит поддержку и единство управленческих решений и даёт возможность малому предприятию уменьшить свои затраты и тем самым реально увеличить прибыль от хозяйственной деятельности. Именно этим определяется актуальность внедрения системы управленческого учёта в малом бизнесе аграрного сектора.

Известно, что проблемам теории и методологии управленческого учёта уделяется достаточное внимание в работах зарубежных и отечественных учёных. Однако большинство отечественных разработках по совершенствованию системы управленческого учёта, на практике в России слабо внедряются, что связано с отсутствием экономической культуры и квалификации собственника предприятия, руководящего персонала и учётных кадров. Несмотря на объективную потребность, управленческий учёт до сих пор не получил должного применения на российских предприятиях, в том числе и в аграрной отрасли. Это связано, очевидно, с несовпадением взглядов нашей страны на понимание смысла данного вопроса. Так, одни специалисты считают

управленческий учёт как подсистему бухгалтерского учёта, а другие как систему управления организацией. В тоже время большинство специалистов сходятся во мнении, что главной целью управленческого учёта является формирование информации, необходимой для принятия решений на разных уровнях управления организацией. На наш взгляд, к этой проблеме необходимо подходить комплексно. Опыт деятельности зарубежных компаний даёт убедительные аргументы в пользу того, что управленческий учёт служит тем стержнем информационной системы, который позволяет обоснованно принимать управленческие решения, как на краткосрочную, так и на длительную перспективу.

По мнению многих экономистов, эффективное управление процессом производства зависит от того, насколько грамотно построена система управленческого учёта и насколько объективно она отражает хозяйственные процессы. Поэтому совершенствование системы управленческого учёта во всех сферах деятельности аграрного сектора делает проблему рациональной организации первичного учёта наиболее актуальной. По мнению В.И. Петровой [3,с.55] система первичного учёта служит «основой организации всей системы бухгалтерского учёта и используется как информационная база для оперативного экономического анализа деятельности ... предприятия»

Рассматривая понятие, «первичный учёт», имеющийся в экономической литературе, мы считаем, что оно не отражает особенностей его организации в условиях совершенствования управленческого учёта и, представляет собой только начальную стадию регистрации отдельных операций, характеризующих хозяйственные процессы, происходящие на предприятии, объектами которых являются: движение материальных ресурсов, отгрузка и реализация, затраты на производство, объём продукции, изменение нормы и отклонение от нормы и т.д.

Различные условия и большой объём данных первичного учёта существенно усложняет процесс заполнения носителей информации и создаёт определённые трудности работы, в малом бизнесе, на стадии первичного учёта.

Главным фактором системы управленческого учёта в аграрном секторе является её экономическая эффективность, то есть, те выгоды, которые получит предприятие от существования системы учёта, за счет повышения качества применяемых управленческих решений.

Известно, что ещё в середине XX века американский учёный Джон Хиггинс [5] обосновал необходимость организации такой системы учёта, которая бы аккумулировалась и отражалась в отчётах на разных уровнях управления. Он предложил правило: «Каждую структурную единицу предприятия обременяют те, и только те расходы или доходы, за которые она может отвечать и которые контролирует», «руководитель подразделения несёт ответственность за процесс формирования всех показателей, чтобы возникающие отклонения можно было отнести на конкретное лицо».

Вероятно, это правило позволило С.В. Федотовой и Н.А. Наумову [4,с.35] сделать такой вывод: «внедрение управленческого учёта будет более эффективно и экономически обосновано только в больших и средних организациях. В организациях малого бизнеса затраты на получение управленческой информации будут существенно выше, чем экономический эффект от её использования».

Процесс совершенствования системы управленческого учёта должен включать следующие этапы: на первом необходимо составить перечень пользователей информации и тех данных, которые необходимы для эффективного процесса управления организацией.

На втором основой должны служить материалы, полученные на первом этапе о пользователях и их информационных потребителях. На наш взгляд, в аграрном секторе малого бизнеса такая многоуровневая система очень громоздка, а поэтому целесообразно, ограничиться только подготовкой учётной политики, в которой обязательно предусмотреть периодичность управленческих отчётов, немедленно, ежедневно или ежемесячно.

На третьем этапе составляются нормативные документы, регламентирующие систему управленческого учёта.

В настоящее время в России не существует специальных отраслевых методических рекомендаций по организации управленческого учёта в сельскохозяйственных предприятиях, что осложняет создание подсистемы управленческого учёта в конкретном предприятии малого бизнеса аграрного сектора. Отсутствие эффективной подсистемы управленческого учёта делает малые предприятия более уязвимыми в конкурентной среде. Поэтому дальнейшее совершенствование системы управленческого учёта и контроля деятельности центров ответственности в аграрной отрасли может обеспечить требуемую эффективность хозяйствующего субъекта.

Существенные изменения условий хозяйствования, которые произошли в последние десятилетия в экономике страны, в том числе и в аграрном секторе, настоятельно требуют повышения качества

информационных потоков, необходимых для принятия правильных управленческих решений на всех уровнях ответственности. Так, на низшем уровне управления затраты должны ограничиваться только прямыми и косвенными материальными издержками. На более высоком уровне следует ещё добавлять прямые расходы на оплату труда.

Следовательно, все расходы и доходы учитываются и контролируются в соответствующих центрах ответственности, аналитическая часть управленческого учёта используется отдельно для каждого уровня управления. Без учёта затрат по сегментам деятельности хозяйствующего субъекта трудно воздействовать на снижение производственных затрат и увеличение производительности труда.

Проверка правильности отнесения затрат на производство и реализацию продукции в настоящее время считается одним из наиболее важных вопросов, так как себестоимость продукции является важной характеристикой деятельности организации, ее филиалов, крупных подразделений, сегментов и направлений деятельности, определяющей качество их работы[1].

Система управленческого учёта служит не только для того, чтобы контролировать качество и степень выполнения принятых решений на разных уровнях управления, но и для создания необходимой информации для обоснования, эффективной деятельности организации.

По мнению многих специалистов, помощь руководителям предприятия, принять правильное управленческое решение может не любая информация, а только та, которая содержит данные о затратах (расходах, издержках), доходах, а также результата хозяйственной деятельности, составленные с учётом плановых и фактических показателей позволяющие осуществлять управленческий контроль и анализ. На Рисунке 1 представлена система управленческого учёта малого предприятия.

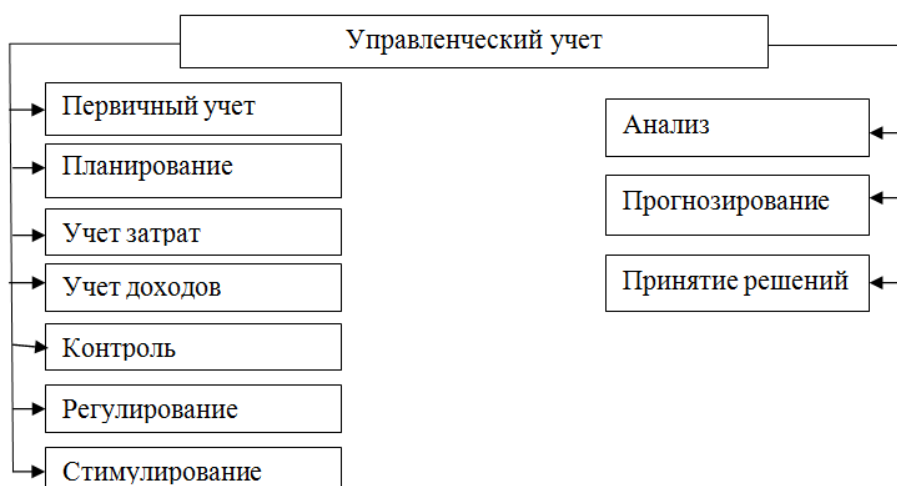


Рис.1. Элементы учётной политики для целей управленческого учёта в аграрном секторе малого предприятия

В рамках управленческого учета одной из важных задач является снижение затрат на производство сельскохозяйственной продукции, для чего, основными условиями для реализации этой задачи могут быть применение современной техники и внедрение прогрессивных систем земледелия, а также правильное использование органических и минеральных удобрений, средств борьбы с вредителями и болезнями растений, широкое использование высокопродуктивных сортов растений увеличивают расходы материальных и денежных средств на гектар угодий, но при этом снижают их на единицу продукции, следовательно повышая урожайность за счет вышеперечисленных факторов, можно снизить затраты на производство[2].

В системе управленческого учёта анализ выполняет связующую функцию между получением информации и принятием управленческого решения, а также состояние и перспективы дальнейшего развития аграрной отрасли. Основным преимуществом комплексности управленческого учёта являются данные, которые пригодны для обоснования принимаемых решений на различных ступенях управления.

Подчеркнем, что дальнейшее совершенствование системы управленческого учёта на предприятиях малого бизнеса аграрного сектора, хотя и увеличивают объём работы бухгалтера - аналитика, однако, полученные оперативные данные, формируемые только в управленческом учёте при грамотном их использовании будут служить мощным залогом эффективной финансово-хозяйственной деятельности малого предприятия.

Список литературы

1. Жорина, М.А. Методика аудита исчисления себестоимости сельскохозяйственной продукции / М.А. Жорина // Фундаментальные исследования. – 2013. - № 4, часть 5. - С. 1190-1195
2. Зубарева, О.А., Богомаз, Т.Н. Оптимальные решения по снижению затрат на производство растениеводческой продукции [Текст]/О.А. Зубарева, Т.Н. Богомаз// Проблемы и перспективы развития экономики на современном этапе Материалы Международной заочной научно-практической конференции. Новосибирский государственный аграрный университет. 2014. С. 44-49
3. Петрова, В.И. Научная организация бухгалтерского учёта [Текст]// Финансы М., 1975.-С 55.
4. Федотова, С.В., Наумов Н.А. Управленческий учёт как элемент системы управления коммерческой организации [Электронный ресурс] URL: <http://innm.clan.su/publ/23-1-0-17.ntm>
5. Хиггинс Джон концепция центров ответственности: правило Хиггинса// URL: <http://www.lexikon.ru/dist/bun/index>

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ПОСТРОЕНИЯ ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ «ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ»

Тагузлов А.Х.

ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова», г.Нальчик

В настоящее время в нашей стране происходит реформирование системы бухгалтерского учета и отчетности, осуществляемое в соответствии с требованиями рыночной экономики и положениями Международных стандартов финансовой отчетности. В связи с этим, начиная с 1996 г. в России действует стандарт, в соответствии с которым организации должны составлять Отчет о движении денежных средств – это документ финансовой отчетности, в котором отражаются поступления, израсходованные и нетто-изменения денежных средств в ходе текущей хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности организации на определенный период.

Отчет о движении денежных средств в последние десятилетия стал одним из основных элементов финансовой отчетности в мировой практике. В специальной учетной литературе часто подчеркивается, что этот отчет важнее, чем бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Как известно баланс показывает финансовое положение хозяйствующего субъекта на определенный период времени (конец отчетного периода), а отчет о движении денежных средств вносит пояснения по изменениям, произошедшим с одним из элементов финансовой отчетности - денежными средствами - от одной даты отчетного отчета до другой. Отчет о финансовых результатах показывает итоговые результаты деятельности хозяйствующего субъекта за период. Данная деятельность является первопричиной, которая приводит к изменениям состояния денежных средств, что и отражается в отчете о движении денежных средств. Данные о движении денежных средств хозяйствующего субъекта нужны для представления пользователям финансовой отчетности исходной базы оценки способности хозяйствующего субъекта привлекать и использовать денежные средства. Но в России же данной форме уделяется пока не слишком большое внимание, и информация, содержащаяся в ней, служит лишь дополнением к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

В соответствии с Международным стандартом финансовой отчетности №7 «Отчеты о движении денежных средств» хозяйствующие субъекты должны отчитываться о движении денежных средств, с использованием либо прямого метода (в соответствии с которым в отчете показываются абсолютные суммы прихода и расхода денежных средств), либо косвенного метода (в соответствии с которым чистая прибыль или убыток должны быть откорректированы на сумму неденежных операций, операций долгосрочного выбытия активов, на сумму изменения оборотных активов или текущих пассивов).

Мы знаем два способа формирования отчета прямым методом:

1) основной способ, который предполагает применение учетных данных об оборотах по статьям денежных средств. Внутренние обороты, а именно движение денежных средств между счетами (с расчетного счета в кассу и наоборот), не принимаются как притоки (оттоки) денежных средств;

2) способ корректирования каждой статьи отчета о финансовых результатах. В качестве примера рассмотрим ситуацию, когда для того чтобы получить абсолютную сумму поступления денежных средств от покупателей в отчетном периоде, сумму поступлений выручки от продажи нужно скорректировать на сумму изменения остатков по статье дебиторской задолженности покупателей и заказчиков. Но стоит отметить, что

напрямую использование указанного способа формирования отчета по данным отчетности в РФ является затруднительным, в частности потому, что в отчете о финансовых результатах показывается нетто-выручка от продажи (очищенная от налога на добавленную стоимость), в то время как в балансе задолженность покупателей включает причитающийся от покупателей НДС.

Преимущество применения прямого метода заключается в том, что он дает возможность оценки общих сумм поступлений и расходования денежных средств организации, отметить статьи, формирующие наибольший приток и отток денежных средств по трем видам деятельности. Он помогает рассмотреть ликвидность хозяйствующего субъекта, так как подробно характеризует движение денежных средств на его счетах и можно формулировать оперативные выводы по поводу достаточного наличия денег для осуществления расчетов по текущим обязательствам, для финансирования инвестиционных мероприятий и различных выплат. Использование данного метода позволяет получить информацию, применимую для прогнозирования денежных потоков.

Однако, этот метод имеет серьезный недостаток, а именно он не показывает взаимосвязь полученного финансового результата и изменений денежных средств на счетах хозяйствующего субъекта.

В целях определения того какие факторы влияют на отличие прибыли от суммы прироста денежных средств за отчетный период, применяется косвенный метод построения Отчета о движении денежных средств. Его характеризует то, что за основу берется чистая прибыль, исчисленная по методу начисления, а потом производятся корректировки чистой прибыли, рассчитанной по методу начисления, в чистую прибыль, рассчитанную по кассовому методу.

На Рисунке 1 представлена схема трансформации чистой прибыли по косвенному методу.

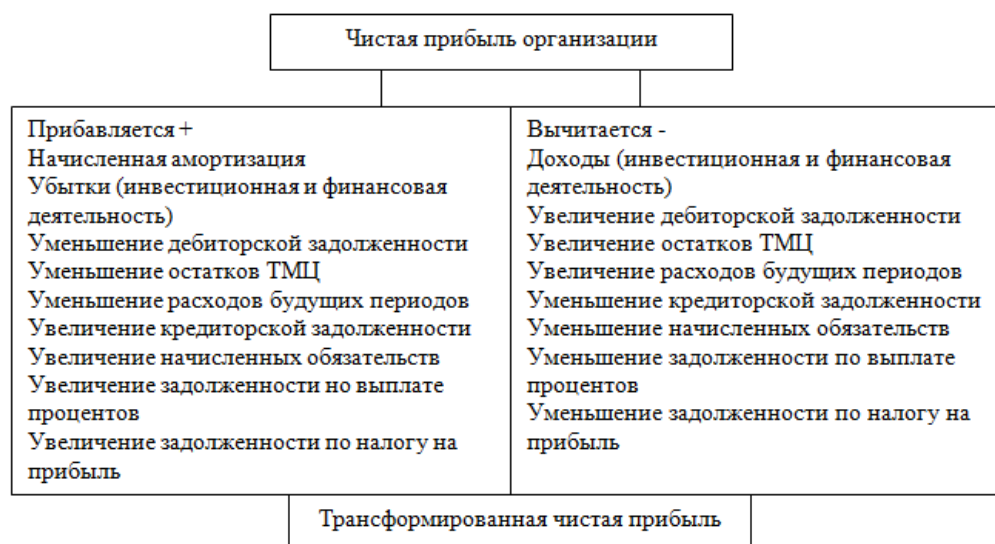


Рис.1. Схема трансформации чистой прибыли по косвенному методу

Косвенный метод построения Отчета о движении денежных средств также как и прямой имеет свои достоинства и недостатки. Так, Отчет о движении денежных средств, составленный косвенным методом дает более полную информацию о движении денежных средств и об их взаимосвязи с другими показателями. На практике часто встречается, что организацией в отчетном периоде получен убыток, в то время как, в балансе зафиксировано увеличение денежных средств. К концу года объяснить такое расхождение на основании Отчета о движении денежных средств, построенного прямым методом невозможно, а Отчет о движении денежных средств, построенный косвенным методом, дает нам возможность понять, за счет чего это произошло. И, кроме того, Отчет о движении денежных средств может быть составлен при отсутствии другой информации кроме данных форм «Бухгалтерский баланс» и «Отчет о финансовых результатах», а при составлении отчета прямым методом необходимы данные Главной книги или других аналогичных регистров.

Но в то же время в условиях рыночных отношений и нестабильности экономического роста организации испытывают недостаток собственных оборотных средств и дефицит финансовых ресурсов. Поэтому у организаций не всегда может образовываться чистая прибыль, являющаяся основой косвенного метода построения отчета. В этом случае предпочтительнее прямой метод построения.

Таким образом, в целом, Отчет о движении денежных средств составленный как прямым, так и косвенным методом, является основным источником информации для анализа денежных средств, необходимой руководству

организации в процессе финансового планирования. С помощью этого отчета, выявляют источники и направления использования денежных средств, изменения оборотного капитала организации и причины, вызвавшие эти изменения, он служит так же для оценки эффективности инвестиций; дает информацию о способности организации обеспечить достаточное количество денежных средств, необходимых для обеспечения бесперебойной ее работы, позволяет установить потребность в финансовых ресурсах для различных периодов времени. С его использованием отчетность организации становится намного прозрачнее.

Список литературы

1. Ларионов А.Д., Карзаева Н.Н., Нечитайло А.И. Бухгалтерская финансовая отчетность. М.: Проспект, 2008
2. Фиапшева Н.М. Формирование показателей и представление отчета о финансовых результатах // Электронный журнал «Экономика и социум», №3-3 (12) 2014

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРИЗНАНИЯ ВЫРУЧКИ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Лычагина Л.Л., Никифорова О.А.

Национальный исследовательский Томский государственный университет, г.Томск

В условиях современной экономики большое количество компаний и предприятий составляют отчетность в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Для предприятий, стремящихся выйти на международные фондовые и финансовые рынки, ведение отчетности согласно МСФО является обязательным условием. В настоящее время в России активизировалась работа по сближению МСФО и российских стандартов бухгалтерского учета (РСБУ), но стоит отметить, что все еще сохраняются значительные различия между ними.

Зависимость финансовой отчетности по МСФО от бухгалтерского учета более гибкая, чем в РСБУ. В РСБУ четко не указано, что цель данного процесса – представление информации об организации, полезной для заинтересованных пользователей при принятии финансово-хозяйственных решений.

Информация, представляемая в финансовой отчетности должна быть полезной для всех пользователей благодаря ее понятности, надежности, уместности и сопоставимости. Она должна помогать реальным и потенциальным инвесторам, кредиторам и другим ее пользователям в определении сумм и сроков инвестиций, будущих поступлений денежных средств от дивидендов или процента, выручки от продаж, размера и срока погашения платежей за ценные бумаги или по ссудам. Среди всех денежных потоков организации основным является выручка.

Согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации» выручкой признаются доходы от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг [2]. Для целей МСФО был разработан соответствующий стандарт – МСФО (IAS) 18 «Выручка». Согласно данному стандарту выручка определяется как валовый приток экономических выгод в течение отчетного периода, возникший в ходе нормальной деятельности компании и приводящий к росту собственного капитала [1].

Сравним признание выручки в соответствии с МСФО и отражение выручки в РСБУ.

В российской практике бухгалтерского учета факт признания выручки связан с наличием подтверждающих первичных документов (акты, накладные, чеки и т.д.), т. е. выручка признается с момента передачи права собственности. Кроме того, для признания выручки должны быть выполнены следующие условия:

- существование вероятности получения предполагаемой экономической выгоды, связанной с выполнением договора, в форме увеличения активов или уменьшения обязательств;
- точная идентификация и надёжная оценка затрат по договору;
- общая выручка по договору может быть надёжно оценена.

Согласно МСФО выручка должна признаваться, когда покупатель фактически вступает во владение товаром и уже не может отказаться от покупки без существенных санкций, т.е. выручку по МСФО необходимо признавать вне зависимости от того, перешло ли юридически право собственности на товар или нет. Такой подход к признанию выручки позволяет отразить в отчетности величину выручки, которая реально будет получена в ближайшем периоде.

Согласно МСФО (IAS) 18 выручка должна оцениваться по справедливой стоимости полученного или подлежащего получению возмещения. Сумма выручки, возникающей от операции, определяется договором

между организацией и ее покупателем. Если поступление денежных средств или эквивалентов денежных средств откладывается, справедливая стоимость возмещения (цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства при проведении операции на добровольной основе между участниками рынка на дату оценки) может быть меньше полученной или подлежащей получению номинальной суммы денежных средств. В этом случае разница между справедливой стоимостью и номинальной суммой возмещения признается процентным доходом в соответствии с пунктами 29-30 МСФО (IAS) 18 и в соответствии с МСФО (IFRS) 9 [1].

При анализе подходов МСФО (IAS) 18 и ПБУ 9/99 к признанию выручки становится понятно, что МСФО при определении выручки оперирует в основном качественными понятиями, такими как «значительные риски и вознаграждения», «надежное измерение выручки», «степень владения» и т.д., оставляя простор для профессионального суждения составителей отчетности. Российские же стандарты используют более точные определения условий признания выручки – «право на получение выручки, вытекающее из договора или подтвержденное иным образом», «право собственности перешло от организации к покупателю», которые имеют документальное подтверждение.

Из-за отсутствия в ПБУ 9/99 условий признания выручки, связанных с передачей рисков, выручка в отчетности российских организаций может признаваться, поскольку имеется право на ее получение, подтвержденное договором или иным соответствующим образом. Указанное различие подходов российского и международного стандартов может обусловить в отдельных случаях необходимость корректировки даты ее признания к учету.

Могут возникать ситуации, когда выручка, не признаваемая по российским стандартам, должна быть отражена в отчетности согласно МСФО (IAS) 18. В связи с этим необходимо проанализировать условия поставки покупателю «товаров отгруженных», так как не исключена возможность, что по указанным объектам критерия выручка согласно МСФО была признана. В этом случае при преобразовании отчетности следует выполнить корректирующие записи по признанию выручки по «товарам отгруженным», а также начислить отложенное налоговое обязательство, так как выручка и обусловленная ею прибыль, отраженные в финансовой отчетности, не будут признаны для целей налогообложения.

Анализируя критерии признания выручки, полученной при продаже товаров или при оказании услуг, следует рассматривать критерии признания выручки при отложенном получении дебиторской задолженности.

В МСФО отложенное получение дебиторской задолженности считается финансовым соглашением. Сумма выручки, которая будет признана, определяется путем дисконтирования всех будущих поступлений с использованием вмененной процентной ставки. В РСБУ при отложенном получении дебиторской задолженности дисконтирование не разрешается.

Существуют особые случаи признания выручки, к которым можно отнести выручку, полученную по договорам гарантийного и технического обслуживания изделий. В соответствии с МСФО в случаях, когда продажная цена продукта включает отдельный компонент, связанный с последующим обслуживанием товара, то такой компонент является отложенным и отражается в отчетности в течение периода гарантии. В РСБУ специальные правила на гарантийное и техническое обслуживание изделий не предусмотрены.

Также существенно различаются принципы оценки полученной выручки в МСФО (IAS) 18 и в ПБУ 9/99. Если договором предусмотрена отсрочка платежа, то согласно МСФО выручку надо признавать с учетом заложенной в договоре процентной ставки за пользование фактически заемными средствами [1]. Тогда как в РСБУ плата за отсрочку платежа в выручку не включается.

Принципы раскрытия информации в МСФО (IAS) 18 и ПБУ 9/99 в целом совпадают. В них требуется раскрытие учетной политики, принятой для признания выручки и способов определения стадии завершенности операций.

Стоит также отметить, что в связи с изданием Приказа Минфина России от 21.01.2015 № 9н МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» МСФО (IAS) 18 «Выручка» прекратит свое действие с 1 января 2017 г., когда новый международный стандарт станет обязательным для применения. Сейчас же его использование является добровольным.

Помимо различий, непосредственно касающихся правил признания и оценки выручки в МСФО и РСБУ, существуют и прочие отличия. Например, по МСФО применение принципа приоритета содержания над формой является обязательным, поскольку реальное содержание операций не всегда соответствует тому, что указано в юридических документах. В РСБУ все операции должны учитываться в строгом соответствии с юридической формой.

Можно сделать вывод, что в МСФО лучше сформулированы определения выручки и условия ее признания на теоретическом уровне, тогда как алгоритмы более сложны, чем в РСБУ.

В настоящее время в связи с тем, что российские компании стремятся к сотрудничеству с развитыми иностранными организациями и выходу на мировые рынки, все большее количество предприятий подготавливают отчетность как в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета, так и в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. Вышеперечисленные различия в признании и оценки выручки влекут за собой несоответствия сумм прибыли в отчетности по МСФО и РСБУ. В процессе составления и последующего анализа отчетности по МСФО и РСБУ необходимо обратить особое внимание на возможные последствия расхождения ключевых показателей отчетности, в том числе, части касающейся формирования и распределения прибыли.

Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 18 «Выручка» [Электронный ресурс] : приказ Минфина от 25 нояб. 2011 г. № 160н : (в ред. от 02.04.2013 г.) // КонсультантПлюс : справ. правовая система. – Версия от 12.04.2015. – Электрон. дан. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том.гос. ун-та.
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н : (в ред. от 28.04.2012 г.) // КонсультантПлюс : справ. правовая система. – Версия от 12.04.2015. – Электрон. дан. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

СЕКЦИЯ №5.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)

О НЕОБХОДИМОСТИ ИЗУЧЕНИЯ СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА ПРИ ПОДГОТОВКЕ ЭКОНОМИСТОВ И МЕНЕДЖЕРОВ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ

Сирота Е.Н., Аглицкий И.С.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Система как взаимосвязанный комплекс компонентов и системность как взгляд на целое, его эмерджентные свойства через призму взаимосвязей между этими компонентами всегда лежали и в процессе познания, и в основе любого знания как результате этого процесса. Математика и физика, астрономия и химия, юриспруденция и лингвистика – все эти и другие науки развивались системно, при помощи анализа совокупности элементов, выявления взаимосвязей и взаимодействий между ними, как самых надежных источниках новые знания о целостных системах. Именно так считали многие годы в Институте Системного Анализа РАН вместе с его основателем академиком Д.М. Гвишиани [2].

В последние десятилетия наблюдается заметная тенденция ориентации системного анализа на нужды развития техники, информатики, программирования, с чем, по нашему мнению, в заметной мере, связан прогресс в развитии этих сфер человеческой деятельности в современном мире. Вместе с тем, столь узкая специализация системного анализа и в плане развития методологии, и в смысле объектов ее приложения, и как компонента общекультурного знания является неоправданной, тормозящей развитие и науки, и профессионального образования, и общества. Применительно к высшему образованию это означает, что, для студентов таких специальностей как экономика, право, управление, социология, политология системные знания остаются на уровне самых общих философских представлений, не имеющих прикладного значения и отходят как бы на второй план. Нам представляется, что это весьма опасная тенденция, так как без понимания сущности системного анализа, основ его методологии, без учета общесистемных (синергетических) эффектов довольно сложно, а подчас и невозможно, получить адекватные оценки ситуации в бизнесе или общественной жизни, дать обоснованные сценарные прогнозы их развертывания, особенно с учетом увеличения сложности и разнообразия взаимосвязей в современном, существенно глобализованном мире.

Реформирование высшего образования вроде бы идет правильным путем. Внедряются новые инструменты и средства обучения – Интернет-ресурсы, мультимедийные учебники, онлайн-тестирование и т.п. Все эти новые средства безусловно нужны и интересны, однако это все же средства, а не методы. А методы обучения как раз и стоит подвергнуть ревизии.

Практических знаний много, как и их источников. Сегодня любой студент может без особого труда найти в сети любую лекцию или презентацию материала, причем не одного, а сразу нескольких разных авторов. Объемы информации, которые можно получить по заданной теме, возросли в десятки и даже в сотни раз. Однако полученная информация еще не есть информация проанализированная. А нужно учиться еще и анализировать. Для того, чтобы принимать правильные решения.

Для этих целей и необходим студентам системный анализ. Представление своей профессиональной сферы, какой бы она ни была, как системы дает возможность реально и адекватно оценивать те новые свойства, возможности и проблемы, которые создает система в отличие от набора или множества отдельных элементов, связанных между собой, но систему не образующих.

В настоящее время высшей школе преподаются две дисциплины, достаточно тесно связанных с системным анализом. Это математика и философия, но первая слишком формальна, а вторая носит слишком отвлеченный характер, чтобы в чистом виде данные знания можно было бы применить на практике. А вот системный анализ, сочетающий высокий уровень теоретического обобщения (в методологическом плане) с ориентацией на конкретные проблемы дисциплинарного и междисциплинарного уровня (в технологическом плане) и сближающий, тем самым, абстракцию с конкретикой, теорию с практикой, конкретным содержанием для развития системного мышления у будущего специалиста преподают далеко не везде.

А, между тем, системный анализ сегодня необходим, прежде всего, менеджерам, экономистам, юристам, маркетологам и вообще всем специалистам, разрабатывающим и принимающим решения в бизнесе, политике, обществе. Именно от их системного мышления зависят удача или провал предприятия, проекта, мероприятия.

В определенной мере, недостаточное внимание высшей школы к системному анализу имело под собой объективную основу. С момента своего возникновения внимание системных аналитиков концентрировалось вокруг проблем сложных технических, затем биологических систем, где и были достигнуты наиболее яркие практические достижения. Успехи в анализе социальных, экономических, организационных систем до недавнего времени оставались существенно более скромными. Однако и здесь в последнее время наметились обнадеживающие тенденции, связанные с введением в научно-практический оборот новых классов систем и их анализом.

Дело в том, что любое предприятие, любой более крупный экономический субъект может быть представлен как некая нормативно-дескриптивная система.

Под нормативными (оптимальными, управляемыми) системами понимают системы, в которых управленческие решения, связанные с их функционированием или развитием, принимаются централизованно на основе оптимизации глобального критерия или взаимосвязанного комплекса критериев системы.

Под дескриптивными (поведенческими) понимают системы, в которых решения принимаются на основе оптимизации собственных локальных критериев самих объектов (компонентов) системы.

Под нормативно-дескриптивной системой будем понимать систему, состоящую из ряда взаимосвязанных подсистем, часть которых является нормативными (управляемыми из центра), а остальные — дескриптивными (поведенческими, самоуправляемыми).

В принципе любое предприятие можно с определенными допущениями рассматривать как нормативно-дескриптивную систему. В таком случае, в качестве нормативной подсистемы будет выступать руководство предприятия, принимающее управленческие решения в соответствии с глобальной целью системы, в качестве которой может выступать, например, максимизация прибыли или дохода от продажи продукции или услуг.

В качестве дескриптивной подсистемы может, например, выступать потребительский рынок — совокупность всех реальных и потенциальных потребителей продукции предприятия, каждый из которых имеет собственный локальный критерий полезности. По такому же принципу построены системы «регион-предприятия» и «государство-регионы».

К сожалению, сегодня системное мышление у руководителей и ТОП-менеджеров разного ранга проявляется весьма ограниченно. Отчасти это явление связано с «лихими девяностыми», когда системное мышление было заменено на ситуационное, а решения принимались преимущественно на основе опыта, интуиции и здравого смысла. Отчасти это издержки узкоспециализированного образования и, как следствие, столь же узкого мышления.

За примерами далеко ходить не стоит. Есть руководители (тип – главный инженер), для которых важны лишь свойства и качество продукции. При этом рынки сбыта, техника продаж и другие экономические штучки для них лес темный. Хорошо, если в структуре есть грамотный продавец, потому что при его отсутствии может быть и упущенная выгода, а может быть и полный провал.

Противоположностью являются руководители, нацеленные исключительно на продажи (тип – торговец). Соответственно ни качество, ни юридические и бухгалтерские формальности таких бизнесменов не очень интересуют. И здесь весьма возможен провал, но уже по другому поводу.

Хотелось бы отметить, что понимание специалистом или руководителем своего бизнеса или объекта руководства как сложной системы, имеющей как внутренние, так и внешние связи, умение анализировать эту систему объективно и комплексно способны повысить эффективность бизнеса в разы. А учить этому надо уже в высшей школе.

На самом деле необходимая учебно-методическая база по системному анализу в экономике существует. Есть прекрасный одноименный учебник И.Н. Дрогобыцкого, переживший не одно переиздание [3]. Есть солидные наработки в ведущих экономических университетах и институтах – в Высшей школе экономики, Финансовом университете и других. Однако широкого распространения системный анализ в экономике в российской высшей школе пока не получил и до сих пор остается экзотической дисциплиной, представленной в учебных планах специальностей социально-экономического профиля отдельных, хотя и авторитетных ВУЗов страны.

Авторы предлагают ввести системный анализ в обучение студентов бизнес-специальностей как обязательную дисциплину с подразделением на «Системный анализ в экономике» для студентов экономических специальностей, «Системный анализ в менеджменте» для студентов управленческих специальностей и «Системный анализ в юриспруденции» для студентов юридических специальностей. Представляется, что такой подход позволит существенно повысить качество подготовки указанных специалистов.

Список литературы

1. Аглицкий И.С. и др. Проблемы управления нормативно-дескриптивными системами в условиях переходной экономики. – Дзержинский, ДМУП «Информационный центр, 2009.
2. Гвишиани Д.М. Избранные труды по философии, социологии и системному анализу / Под ред Ю.С. Попкова. – М.: ИСА РАН, 2007.
3. Дрогобыцкий И.Н. Системный анализ в экономике. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 426 с.

СЕКЦИЯ №6.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО КИТАЯ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

Ляшко В.В.

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

В 21 веке, в эпоху высоких технологий, любое государство, которое стремится к статусу развитой страны, обязано иметь электронное правительство. Именно в этом и заключается особенная актуальность электронного правительства в наши дни. Рассуждая на тему информационного общества, следует отметить, что уже многие страны добились больших результатов, предоставляя услуги таким необычным способом, а именно при помощи информационных технологий, но так же есть страны, которые начали практиковать эту систему сравнительно недавно. В данной статье, я постараюсь рассмотреть динамику развития правительства Китая в сфере информационных технологий.

Прежде чем рассматривать электронное правительство непосредственно в Китае, следует выяснить саму суть этого понятия.

«Электронное правительство - система государственного управления на основе электронных средств обработки, передачи и распространения информации»¹⁰

В более широком смысле «электронное правительство – это оптимизированная работа государственных организаций, в основе которой лежит использование интернета, а так же информационных и телекоммуникационных технологий с целью повышения уровня вовлеченности общества в вопросы государственного управления и совершенствования внутренних бизнес-процессов»

¹⁰ http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/31895 -финансовый словарь

Рассматривая это определение можно определить три основные задачи электронного правительства:

- 1) Увеличение предоставляемых государственных услуг посредством ИКТ.
- 2) Увеличение степени участия граждан в процессе государственного управления.
- 3) Повышение уровня эффективности государственной деятельности.
- 4) Снижение воздействия фактора географического местоположения.

«Бум интернета стимулировал рост китайской экономики. За 16 лет годовой темп роста отрасли информационных технологий в Китае достиг 26,6% (с 1 до 10% ВВП).»¹¹

1975 г. появление новой экономической программы, предложенной премьер-министром Китая Чжоу Эн Лай, главной целью, которой являлся выход на лидирующие позиции в ряду экономических держав мира. Конечно же, был выдвинут ряд задач по достижению лидирующих позиций в экономике мира, помимо этого, как раз электронное правительство во многом помогло в этой непростой ситуации.

В марте 2010г. На биржах США и Гонконга было зарегистрировано более 30-ти интернет предприятий, охватывающие самые разные отрасли промышленности. Культура электронного предпринимательства стала важнейшим компонентом китайской промышленной культуры.

С недавних пор можно наблюдать один явный признак роста интернет-экономики – развитие электронной торговли. Что является залогом успеха в достижении поставленной цели.

Выход в Интернет имеют 100% крупных компаний и 92,7% предприятий малого и среднего бизнеса. В 2009г. общий оборот электронной торговли в Китае превышал 3,6 миллиарда юаней женьминьби. Число покупателей в онлайн-системах достигает 100 миллиардов человек. Интернет-покупки – наиболее быстрорастущее из всех онлайн-приложений. За 2010г. рост здесь составил 48,6%, годовые темпы роста электронных платежей и онлайн-банкинга достигли соответственно 45,8 и 48,2%, устойчиво обгоняя другие интернет сервисы. Постепенно набирает силу стандартизация таких профессиональных услуг, как цифровая сертификация, электронные платежи и логистика. Эпоха Интернета стимулирует деловую активность во всех отраслях экономики, и мы наблюдаем начало этого процесса.

Создание электронного правительства обдумывалось еще в 1990 году. Был запущен комплексный проект под названием «Government go online»(вариант программы электронного правительства), но на тот момент этот проект применялся только на уровне городов и муниципалитетов. Одной из первых программ этого проекта стал «Цифровой Пекин», которая начала реализовываться в 2001 году. Это событие послужило началом создания сетевой инфраструктуры между научными институтами, предприятиями и университетами.

В Китае в государственном распоряжении находятся 45 тысяч сетевых порталов, из них 75 центральных правительственных веб-сайтов, 32 провинциальных и 33 сайта префектур. Кроме того 80% местных административных органов имеют собственные сайты, позволяющие в более удобной форме предоставлять онлайн-услуги населению в вопросах труда и быта.

Главная задача правительства Китая это обеспечить бесперебойную связь абсолютно всех самых важных и популярных министерств и ведомств через информационные технологии. В последние годы мы видим эту положительную динамику, тем самым Китай доказывает, что он заслуживает места в лидирующих позициях.

Уже достаточно долго в Китае функционирует система дорожной полиции, благодаря которой любой человек может зайти на официальный сайт и определить владельца любого автомобиля. Для этого потребуется регистрационный номер или номер двигателя. Данная услуга позволяет владельцу автомобиля произвести оплату штрафов или просто удостовериться в их отсутствии в режиме онлайн. Данная система функционирует благодаря бесперебойной работе беспристрастных камер наблюдения. В любое время суток, их показания отражаются на официальном сайте полиции.

Так же многие государственные услуги стали намного доступнее. К примеру, иностранцы желающие получить разрешение на пребывание в Китае, должны скачать определенную анкету на официальном сайте, заполнить ее дома, добавить остальные необходимые документы, прийти и просто сдать папку в участок. Данное новшество значительно экономит время обслуживания одного обращающегося и является наиболее комфортным способом подачи документов для иностранцев.

Несколько лет назад была утверждена единая электронная система оплаты налогов. Данная программа предлагает ввести номер банковского счета, с которого, в процессе предпринимательской деятельности, будут сниматься необходимые суммы на оплату налогов. Предприниматель каждый раз будет получать уведомление об успешной оплате налогов.

¹¹ Книга «Без страха. Лидеры бизнеса в цифровую эпоху» 2011 год. Вильякайнен Пекка А.

Как же мы можем проследить эту динамику развития электронного правительства в Китае? Только опираясь на официальные источники с достоверными фактами. Так я рассмотрел исследования за несколько лет, благодаря которым, можно увидеть некоторые изменения в изучаемом вопросе.

Данные исследования проводились организацией под названием The Division for Public Administration and Development Management, The United Nations. Рейтинг стран мира был составлен на основе индекса развития электронного правительства (The UN Global E-Government Development Index) — это комплексный показатель, который отражает уровень использования информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) национальными государственными структурами для предоставления государственных услуг гражданам.

На 2003 год Китай находился на 70-ом месте(0.5450), для сравнения Беларусь-55, Россия-27, США-7(0.8748), Франция-4, Южная Корея-1(0.9462).

Сайт исследования: <http://gtmarket.ru/ratings/e-government-survey/info>

Если взять исследования 2012 года, то позиция Китая спустилась до 78 места, для сравнения Бразилия-59, Россия-27, США-5, Южная Корея-1.

Сайт исследования: <http://www.tadviser.ru/index.php>

На 2014 год Китай вернул себе 70-ое место, но коэффициент остался таким же - 0.5450. Для сравнения Россия-27, США-7.

Сайт исследования: <http://unpan3.un.org/egovkb/Reports/UN-E-Government-Survey-2014>

Рейтинг составлен на основе фактора, который отражает возможность свободного доступа населения к правительственной информации. Некоторые проблемы в этой сфере стали причиной такой низкой позиции Китая.

Тем не менее, в последние два года обозначенные выше недочёты активно исправляются - проводится реформирование всей системы электронного правительства. А так как в Китае действительно огромное население, которому действительно необходимы сервисы такого рода, есть повод ожидать лучшего.

Список литературы

1. Вильякайнен Пекка А. Без страха. Лидеры бизнеса в цифровую эпоху, 2011 год.
2. Голобуцкий А., Шевчук О. Электронное правительство.
3. Центр Гуманитарных Технологий, информационно-аналитический портал: <http://gtmarket.ru/>
4. United Nations Public Administration Country Studies: <http://unpan3.un.org/>

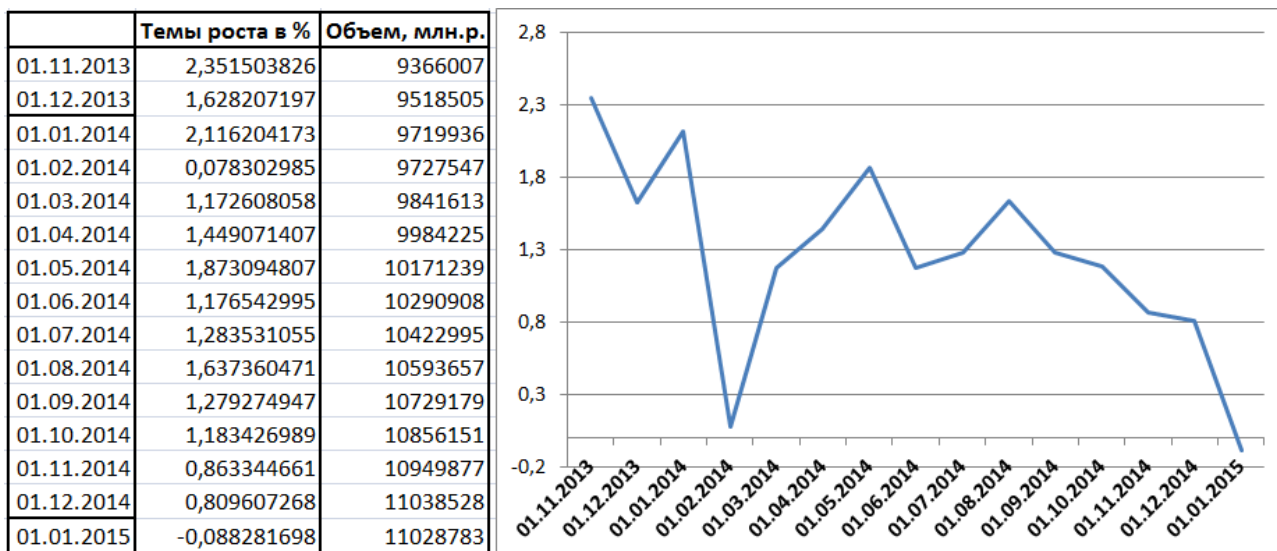
СЕКЦИЯ №7. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

АНАЛИЗ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ РФ

Туаев В.О.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Опираясь на данные, представленные в Статистическом бюллетене Банка России, составлен график, показывающий относительное изменение объема кредитов, предоставленных физическим лицам за период 2013-2015 годы. (см. Рисунок 1)



Источник: составлено автором по данным официального сайта Банка России (www.cbr.ru)

Рис.1. Динамика объемов потребительского кредитования, %

Как свидетельствуют данные графика, за последний год темпы роста объемов кредитования физических лиц планомерно снижаются, что, очевидно, является достаточно закономерным процессом. Совокупность макроэкономических факторов, как внутренних, так и внешних, неизбежно влияет на данную тенденцию.

Необходимо так же рассмотреть факторы, влияющие на уровень предложения потребительских кредитов. К их числу можно отнести: уровень конкуренции на рынке, ожидания изменения цен, издержки кредитных организаций.

В связи с этим следует отметить, что в настоящий момент процентные ставки по потребительским кредитам в России достаточно высоки. Практически все кредитные организации в РФ, за исключением крупнейших государственных банков (Сбербанк, ВТБ 24 и т.п.), имеют доходность по данным операциям на уровне 40-50% годовых.

В целях детального обзора рынка потребительского кредитования необходимо рассмотреть значение такого важного, как средневзвешенные процентные ставки, которые оказывают прямое воздействие на объемы кредитования как в конкретном банке, так и в стране в целом. (см. Табл.1)

Таблица 1

Средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным физическим лицам в рублях

	Всего							
	до 30 дней, включая "до востребования"	от 31 до 90 дней	от 91 до 180 дней	от 181 дня до 1 года	до 1 года, включая "до востребования"	от 1 года до 3 лет	свыше 3 лет	свыше 1 года
2014 год								
январь	28,04	16,09	30,39	23,81	24,41	21,69	17,29	18,31
февраль	28,25	15,35	23,72	22,58	22,77	20,99	17,21	18,00
март	26,37	15,09	25,27	23,67	23,78	20,76	16,98	17,78
апрель	23,52	15,99	23,17	20,58	20,97	20,85	16,96	17,74
май	27,48	15,79	26,56	24,90	24,89	20,83	16,82	17,67
июнь	28,08	14,80	23,40	24,09	23,91	20,73	16,65	17,53
июль	28,36	13,97	22,53	23,35	23,28	20,98	16,62	17,53
август	29,51	14,78	25,94	23,10	23,82	20,73	16,49	17,39
сентябрь	23,72	16,30	23,46	24,51	23,93	21,08	16,76	17,66
октябрь	25,33	16,40	23,95	24,84	24,37	21,57	16,64	17,60
ноябрь	24,31	16,02	25,78	25,08	24,59	21,45	16,74	17,72
декабрь	25,32	17,99	25,44	25,66	24,82	22,24	16,33	17,37

Источник: Электронная версия «Статистического бюллетеня Банка России» 2015 г. №2 - <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=bbs> (дата обращения 03.03.2015)

На фоне достаточно неспокойной экономико-политической ситуации общую тенденцию по значениям средневзвешенных процентных ставок по потребительским кредитам выявить не представляется возможным, однако по некоторым видам классификации определенные тренды всё же имеются. Так, за данный период

стоимость потребительских кредитов сроком до 30 дней снизилась почти на 3%, от 91 до 180 дней стоимость снизилась примерно на 5%. Однако по отдельным видам был зафиксирован рост процентной ставки, как, например, по кредитам от 31 до 90 дней (+1,9%) или по кредитам сроком от 181 дня до 1 года (+1,85%).

Таким образом, из данных, представленных выше, можно видеть определенную взаимосвязь между объемами кредитования и процентной ставкой, а именно: при неблагоприятной экономической ситуации в стране ставки находятся на достаточно высоком уровне, что в свою очередь влечет за собой неизбежное снижение темпов роста кредитования как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Так же следует отметить существенную разницу между ставками на рублевые и долларовые кредиты в пользу вторых. Однако связано это, безусловно, с ожидаемым ослаблением курса рубля по отношению к иностранным валютам, в том числе к доллару.

Также следует рассмотреть суммарную долю каждого вида ссуд в общей совокупности кредитов, выданных физическим лицам. (см. Табл.2)

Таблица 2

Структура совокупной задолженности по ссудам, выданным физическим лицам на 1.01.2015

	млн.руб.	в % от общего объема задолженности
Задолженность по ссудам, предоставленным физическим лицам, сгруппированным в портфели однородных ссуд – всего Из них:	10 909 524,4	100,0
жилищные ссуды (кроме ипотечных ссуд), всего	919 770,2	8,4
ипотечные ссуды, всего	2 673 535,3	24,5
автокредиты, всего	891 273,0	8,2
иные потребительские ссуды, всего	6 392 672,6	58,6

Источник: составлено автором на основании данных электронной версии «Статистического бюллетеня Банка России» 2015 г. №2 - <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=bbs> (дата обращения 03.03.2015)

Из таблицы следует, что наибольшую долю в совокупной задолженности по кредитам (более половины), выданным физическим лицам, составляют иные потребительские ссуды. Немаловажную долю в общую совокупность вносит так же ипотечное кредитование. По мнению многих аналитиков, в случае нормализации экономической ситуации в РФ, общая доля автокредитов и ипотечных ссуд в структуре будет стремительно расти и в течение нескольких лет может сравняться с иными потребительскими ссудами в абсолютных значениях.

Также необходимо рассмотреть рынок потребительского кредитования в разрезе отдельно взятых банков. В Табл.3 представлены объемы предоставляемых потребительских кредитов ТОП-10 банками на 1 февраля 2015 года.

Таблица 3

ТОП-10 банков по объемам выданных потребительских кредитов

Место	Лиц	Банк	Город	Место по активам	Потребительские кредиты, млн.руб.	Изм. за месяц	Изм. с начала прошлого года	Доля валютных, %	Доля просрочки, %
1	1481	СБЕРБАНК РОССИИ	Москва	1	3 270 035	3,1%	32,0%	0,2%	1,9%
2	1623	ВТБ 24	Москва	4	1 085 387	3,7%	42,9%	1,3%	5,3%
3	316	ХКФ БАНК	Москва	19	254 891	1,3%	17,7%	0,4%	14,0%
4	354	ГАЗПРОМБАНК	Москва	3	253 749	2,1%	46,4%	1,1%	1,0%
5	3349	РОССЕЛЬХОЗБАНК	Москва	5	242 598	1,3%	24,2%	0,1%	1,9%
6	2289	РУССКИЙ СТАНДАРТ	Москва	16	235 658	0,1%	31,4%	0,8%	12,6%
7	2272	РОСБАНК	Москва	11	222 376	-0,7%	9,7%	4,2%	5,3%
8	1326	АЛЬФА-БАНК	Москва	7	198 982	2,8%	40,9%	1,2%	10,6%
9	1460	ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС	Благовещенск	29	189 926	0,4%	10,1%	0,0%	3,2%
10	3292	РАЙФФАЙЗЕНБАНК	Москва	12	171 817	1,7%	44,2%	4,1%	1,8%

Источник: Информационное агентство Bankir.Ru - <http://bankir.ru/rating/?month=1&year=2014> (дата обращения 7.03.2015)

Безоговорочным лидером в сфере потребительского кредитования является Сбербанк. Его рыночные позиции до сих пор находятся вне конкуренции по большинству направлений деятельности банка. По примерным оценкам доля объема потребительских кредитов Сбербанка в общей совокупности выданных кредитов физическим лицам всеми банками РФ составляет примерно 30%. А если говорить о первой десятке банков, то их совокупная доля составляет примерно 60-70%, что свидетельствует о довольно высокой концентрации банковской системы Российской Федерации.

В данном списке следует выделить также Райффайзенбанк. Несмотря на то, что он занимает лишь последнее место в ТОП-10, обладателем премии «Банк года» достаточно авторитетного портала Банки.ру в номинации «Потребительский кредит года» стал именно Райффайзенбанк с продуктом «Персональный».

Важно отметить тот факт, что усиление кризисных тенденций финансового рынка нашей страны, в частности банковского, заставляет кредитные организации постоянно разрабатывать новые банковские продукты и формы взаимодействия с клиентами.

Если говорить о предкризисном состоянии экономики, то в то время банки всячески старались расширить область использования потребительского кредитования, развивая условия предоставления кредита, повышая эффективность программ лояльности, тем самым прививая потребителю привычку жить в долг.

Важной тенденцией в потребительском кредитовании докризисных событий являлось стремление банков выйти на региональный рынок, расширить свое представительство на территории всей страны, где потребительский спрос также довольно высок. Все чаще ведущие кредитные организации открывали филиалы в провинции, однако сейчас банки стремятся просто удержаться на рынке и быть рентабельными.

Список литературы

1. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки. – М.: Кнорус, 2010. – 560
2. Информационное агентство Bankir.Ru – www.bankir.ru
3. Информационный портал Banki.Ru - www.banki.ru
4. Официальный сайт Банка России - www.cbr.ru
5. Электронная версия «Статистического бюллетеня Банка России» 2015 г. №2 - <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=bbs>

ИСЛАМСКОЕ СТРАХОВАНИЕ В КАЗАХСТАНЕ: СОДЕРЖАНИЕ И ВИДЫ

Шахтамирова Э.С.

Карагандинский государственный университет имени Е.А. Букетова, г.Караганда

Такафул, с арабского языка переводится как взаимное предоставление гарантии друг другу, является основным исламским страховым продуктом. Основным отличием такафула от традиционного страхования является отсутствие элементов неопределенности и ростовщичества.

Изначально страховое покрытие возникло, когда несколько членов сообщества с общим интересом собрались вместе, чтобы защититься от возможных бедствий, которые могли бы привести к потере собственности или жизней. В таких случаях важно, чтобы были обеспечены интересы и благосостояние наследников умершего (или застрахованного). [1]

Такафул делится на два вида: общий (имущественное страхование) и семейный (личное страхование).

1. Общий такафул, является практически аналогичным традиционному имущественному страхованию. Участниками могут быть физические и юридические лица. Компании, осуществляющие подобное страхование, используют механизм, по которому владелец имущества после уплаты страхового взноса становится акционером компании и получает часть её прибыли по итогам года. (см. Рисунок 1)



Рис.1. Имущественное страхование. Источник: Габбасова Р., Исламское страхование [2]

Общий такафул может быть сгруппирован по видам страхования, таких как: такафул на случай пожара, такафул от несчастного случая, морской такафул и схема такафул оборудования. В качестве примера, Шарикат Такафул Малайзия предлагает услуги общего такафула, которые выглядят следующим образом:

а) Такафул на случай пожара: Страховка предоставляется для зданий, механизмов, бытовых материалов и запасов на случай пожара, удара молнии или взрыва бытового газа. Покрытие также предоставляется в случае потерь в результате бедствий, таких как беспорядки, забастовки, землетрясения, наводнения, ураганы и другие стихийные бедствия, которые находятся вне контроля человека.

б) Автомобильный такафул: Покрытие выдается владельцам транспортных средств в случае убытков или ущерба, причиненного в результате кражи или несчастного случая, касающегося их транспортных средств. Примером может служить страхование автотранспорта в Объединённых Арабских Эмиратах. Компании, осуществляющие подобное страхование, используют механизм, по которому владелец автомобиля, произведя уплату страховой премии, становится акционером компании и получает часть её прибыли по итогам года. В случае, если в течение действия договора страховой случай не возникает, то при продлении полиса доля страхователя в капитале компании вырастает на сумму новой премии, увеличивая возможные дивиденды. Этот же механизм, именуемый аманом, применяется при страховании недвижимости, жизни, грузов.

с) Такафул ответственности работодателя: Покрытие предоставляется работодателям за убытки, которые должны быть понесены в результате компенсаций, которые они должны платить обществу, работникам или другим субъектам из-за неосторожности с их стороны.

д) Такафул на случай поломки оборудования: Покрытие предоставляется владельцам оборудования, в частности владельцам завода, за убытки, связанные с потерей дохода в результате повреждения машин, взрывов и т.д.

е) Такафул морских грузов: Покрытие предоставляется владельцам товаров, будь то продавец или покупатель, за повреждение или утрату груза в процессе доставки по земле, воздуху или морем.

ф) Такафул домовладельцев: Покрытие предоставляется владельцам и арендаторам, которые получают покрытие за утрату или повреждение их домашнего имущества и дома (сооружения). [3]

2. Семейный такафул, включающий личное страхование, представляет собой систему сбережений и направлен на защиту иждивенцев семьи застрахованного от различных рисков. Регулярные страховые взносы участника направляются на два счёта такафул-фонда: счёт участника, с которого он имеет право получать инвестиционные доходы от вложенных средств, и специальный счёт, с которого будут выплачены средства наследникам или самому участнику при условии дожития до окончания срока полиса. (См. Рисунок 2)



Рис.2. Личное страхование. Источник: Габбасова Р., Исламское страхование [4]

Семейный такафул - схема, заключающая в себе сотрудничество между некоторым числом людей в сообществе с целью помочь друг другу на случай бедствий, которые могут случиться с любым из них. В целом, есть три типа семейного покрытия такафул:

- а) Обычное сотрудничество
- б) Сотрудничество со сбережениями
- с) Сотрудничество, основанное на отдельных группах

При обычном сотрудничестве группа людей, взаимно поручающихся друг за друга, соглашается вносить премию в фонд такафула. Вклад делается в виде пожертвования в фонд группы. В случае, если с каким-либо участником случается несчастье или катастрофа, такафул-оператор осуществляет выплату из пула фонда вкладчику или его бенефициарам, с учетом предусмотренных условий договора. При типе страхования «сотрудничество плюс сбережения», кроме взаимной помощи друг другу в группе, участники также откладывают сбережения, которые затем забирают в конце определенного периода времени.

Этот вид вклада, следовательно, включает в себя два вида платежа, а именно платеж с целью личных сбережений и платеж искреннего взноса, или пожертвования, другим членам группы на случай неудачи или стихийного бедствия. При «сотрудничестве, основанном на отдельных группах» участники состоят из тех представителей групп общества, которые хотят создать пакт, основанный либо на принципе одинаковой этнической принадлежности, принадлежности к одной организации или проживанию в одном и том же районе. В подобных случаях условия сформулированы так, что максимально выгодно будет пользоваться только одной определенной группой. Взносы могут быть сделаны совместно - организацией и отдельными лицами. [5]

В заключении, ярые противники традиционного страхования рассматривают единственную альтернативу - такафул. Главная причина кроется в том, что данный вид страхования не нарушает законы Шариата. Главным преимуществом является принцип построения страховой компании, где риски возлагаются на всех участников страхования, а не на одного страховщика. Прибыль не получается за счет других участников, а ответственность распределяется равномерно. В итоге, участники создают союз для «общего блага», где убытки делятся пропорционально, а страхователь может рассчитывать на получение прибыли, заранее зная размер потенциального дохода. Инвестируются взносы лишь на благие цели, которые не противоречат Шариату. Кроме того, страхователи имеют полное право выдвигать своих кандидатур в совет директоров Исламской страховой компании. [6] Такафул более привлекателен также своей этичностью, руководствуясь партнерскими отношениями между компанией и клиентами. Более того, по причине того, что такафул построен на основе беспроцентной системы, он соответствует не только мусульманской, но и христианской религии, что привлекает клиентов не мусульман в том числе. В настоящее время в Казахстане зарегистрирована единственная страховая компания, предоставляющая исламские страховые продукты и услуги ПК ОВСХ «Такафул». Компания оказывает для физических лиц такие виды услуг как: медицинское страхование лиц, выезжающих за границу, страхование от несчастных случаев и добровольное медицинское страхование. Сейчас ОВСХ «Халалное страхование «Такафул»» тесно сотрудничает с РФЦА, разрабатывается изменения в законе о страховой деятельности, и АФН

в свою очередь работает над собственным драфтом. Теперь, после внесения изменений в законодательство, компании смогут предоставлять все виды страхования, включая обязательные, а также могут представлять традиционному страхованию здоровую конкуренцию, люди могут сравнивать, где им выгоднее, где более соответствуют понятиям этики, морали. Для мусульман страны данный вид страхования сопровождается большим облегчением, т.к., Шариатом традиционное страхование запрещено. Развитие такафула благоприятно скажется на страховом рынке Казахстана. [7]

Список литературы

1. Исакова Т. «Страховка по законам Шариата» [ONLINE] www.islam-today.ru
2. Габбасова Р. «Исламское страхование»
3. Поправки по внедрению исламского страхования. [ONLINE] www.takaful.kz
4. Габбасова Р. «Исламское страхование». 2015.
5. Ахмедова А. «Такафул- страхование по-исламски». 2015//www.islam.kz
6. Зети А.А. «Исламские финансы банковская система философия, принципы и практика». 2012
7. Беккин Р.И. «Страхование в мусульманском праве: теория и практика». 2011. 142с.

ОСОБЕННОСТИ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Иванова Е. В., Николаенкова М.С.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Исламский банкинг в форме крестьянских касс взаимопомощи зародился в Египте в начале 60-х годов прошлого века. Почти одновременно в Малайзии появился сберегательный фонд для накопления средств на паломничество в Мекку. Первый исламский банк DubailIslamicBank образован в 1975 году в Объединенных Арабских Эмиратах. Так зародились исламские финансы, которые включают в себя:

- исламские банки,
- исламские страховые компании,
- исламские фонды.

В основе деятельности исламских финансовых институтов (ИФИ) лежит шариат (исламский свод законов), который сформулировал основополагающие принципы и запреты финансовой деятельности. К принципам ведения исламских финансов относятся:

- приращение капитала не может происходить в сфере денежного оборота;
- доход инвесторов должен быть связан с инвестициями в торговлю и производство;
- отношения между участниками сделки должны строиться на основе партнерства;
- деньги являются мерилем стоимости, а не товаром.

Запреты исламской финансовой деятельности включают:

- риба - любой ссудный процент;
- гарар - спекуляция, излишняя неопределенность в отношении предмета договора и его существенных условий;
- майсир - неосновательное обогащение, прибыль, возникшая из случайного стечения обстоятельств.

Таким образом, деятельность исламских банков в качестве финансового посредника резко отличает его от привычных для нас банков. Если обычный банк при получении денег своих вкладчиков и последующей передаче их другим клиентам назначает цену денег в форме ссудного процента, то исламский банк вместо получения процента делит с кредитором полученную последним прибыль, а потом делит её со своими вкладчиками. Если предпринимательская деятельность кредитора принесла убытки, они также делятся между кредитором, банком и его вкладчиками.

В итоге вознаграждением исламского банка или вкладчика является результат предпринимательской прибыли, а не гарантированный с самого начала и фиксированный по абсолютной величине ссудный процент, который полностью выведен исламом из экономического оборота. В результате чего исламская банковская система генерирует «длинные» деньги в отличие от европейских и американских банков. Наиболее значимые и прибыльные исламские банковские операции относятся к инвестиционной банковской деятельности.

Исламская банковская деятельность включает следующие основные инвестиционные продукты:

- Мушарака (партнерство).

Данный продукт предусматривает подписание соглашения между клиентом и банком о партнерстве, где стороны совместно финансируют проект. При этом заключается особый договор, в соответствии с которым клиенту банка отчисляется часть прибыли, полученной в результате его предпринимательской деятельности, а оставшаяся часть делится между ним и банком в соответствии с их долями финансирования. Потери подлежат распределению пропорционально участию сторон в финансировании проекта. Управление проектом может осуществляться как обеими сторонами, так и одной из них.

- Мудараба (участие в прибылях и убытках).

Этот банковский продукт используется исламским банком при передаче денежных средств предпринимателю с возможностями, опытом и репутацией (мударibu) свои средства для их эффективного использования. Доход от средств, запущенных в оборот, распределяется между банком и мударibu в соответствии с ранее заключенным соглашением о долях. Убытки несет обладатель средств (банк), а мударibu в таком случае не получает вознаграждения за свою деятельность и усилия. Банк не вмешивается в повседневное управление проектом.

- Сукук (юридический документ, акт, квитанция).

Указанный банковский продукт представляет собой ценную бумагу, действующую по законам шариата, то есть по ним не выплачиваются проценты. Инвесторы, вложившие свои активы в сукук, получают доход в случае успешной деятельности финансируемого предприятия.

На сегодняшний день наиболее крупными центрами исламских финансов являются:

- Саудовская Аравия;
- Малайзия
- ОАЭ

ДОЛЯ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВ В ЭКОНОМИКЕ

Источник: Ernst & Young



Рис.1. Доля исламских финансов в экономике [4].

В различных странах мира исламские банковские услуги предоставляются в рамках самостоятельных исламских банков или в рамках «исламских окон» традиционных банков. Самостоятельные исламские банки, в свою очередь, могут существовать как в форме полноценного исламского банка, так и в форме банка участия. В ряде стран реализована смешанная модель, подразумевающая деятельность на рынке исламских банковских услуг и самостоятельных банков и «исламских окон» традиционных банков. Основным фактором, влияющим на схему, как правило, выступает законодательство страны.

Практическое воплощение полноценного исламского банка (fullfledgedislamicbank) существует в странах Персидского залива, а также в таких странах, как Пакистан, Бангладеш, Малайзия, Судан, Египет, Кыргызстан, Казахстан и Великобритания.

Западные банки открывают «исламские окна» для привлечения клиентов, стремящихся инвестировать или использовать банковские услуги согласно нормам шариата либо согласно собственным этическим представлениям. Причем данные банки открывают свои «исламские окна» как в исламских странах, так и странах Запада.

По данным BorsaIstanbul, EY, S&P ThomsonReuters анализ динамики активов исламского банковского сектора в странах, использующих различные модели организации исламского банкинга, позволяет прийти к выводу об их устойчивом росте.

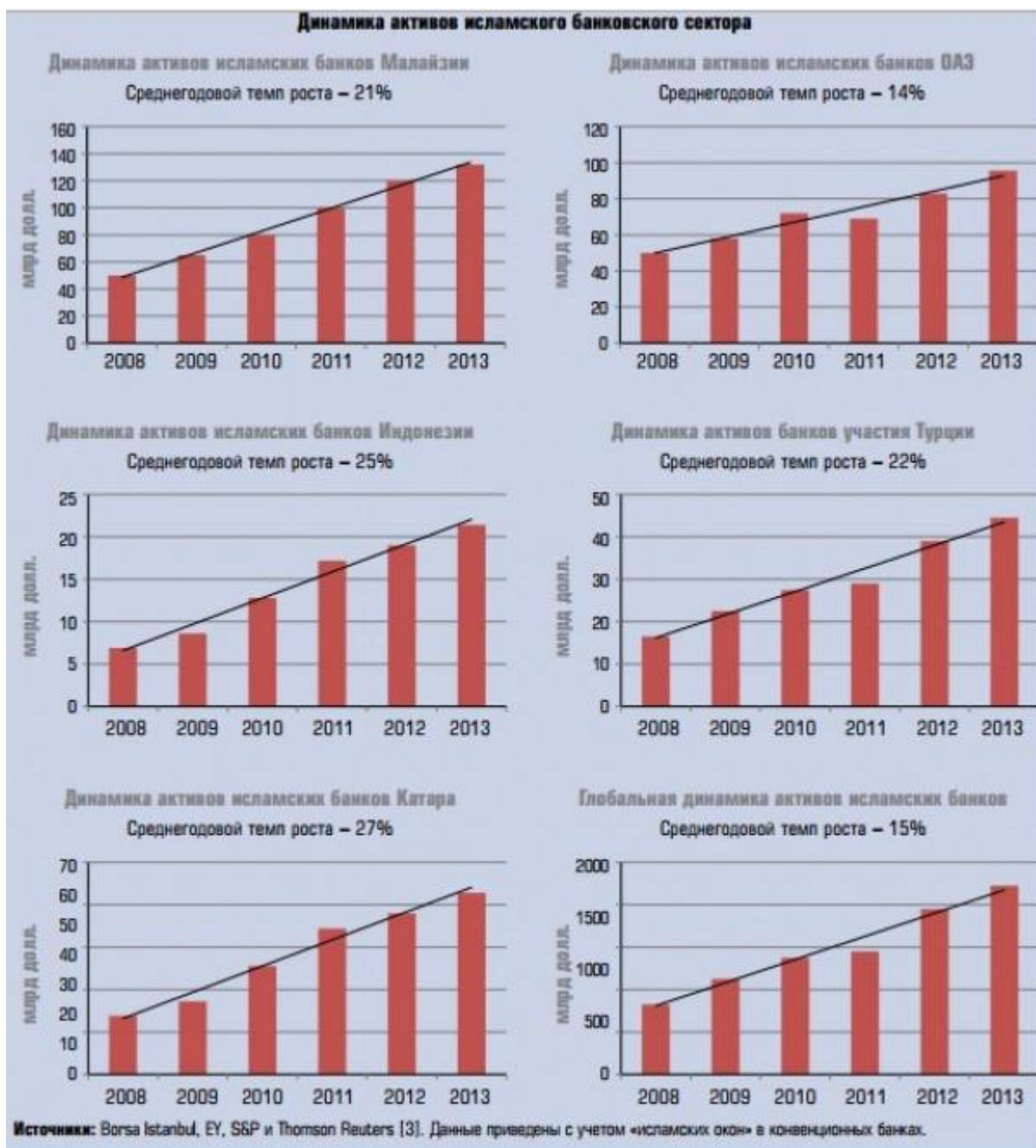


Рис.2. Динамика активов исламского банковского сектора [4].

Таким образом, за последние пять лет исламские финансовые организации продемонстрировали невероятный скачок в развитии: стоимость их совокупных активов во всем мире ежегодно прибавляла в среднем почти по 18% и достигла, по оценкам Ernst&Young, \$1,7 трлн.

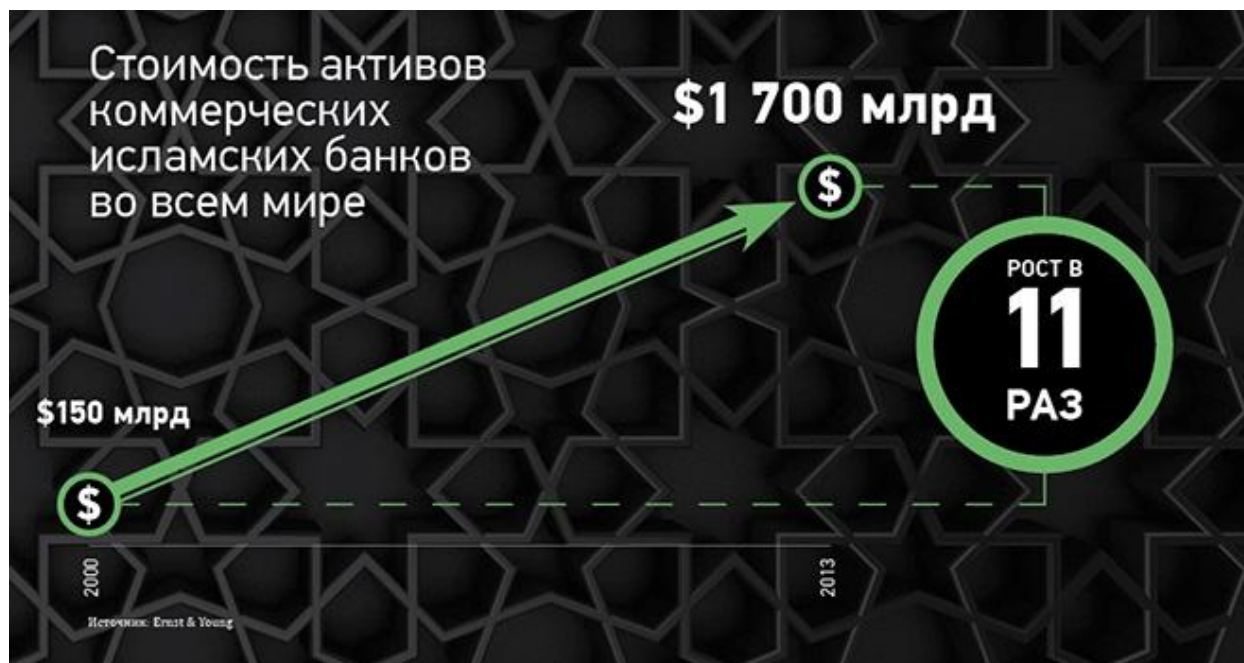


Рис.3 Стоимость активов коммерческих исламских банков во всем мире [4].

Безусловно, основными драйверами роста отрасли являются преимущественно исламские страны, среди которых это, прежде всего, государства Персидского залива, а также Малайзия и Иран. Однако стоит отметить, что отрасль активно развивается также и во многих немусульманских странах – преимущественно на Западе, – и как потребительский сегмент, ориентированный на местные общины мусульман-эмигрантов, так и как корпоративный, прежде всего ориентированный на привлечение инвестиций с нефтедобывающих стран Персидского Залива. Наибольших успехов в этом направлении достигла Великобритания, на территории которой действуют 22 исламских банка с объемом учтенных активов (по данным лишь шести банков) в \$19 млрд., 34 исламских инвестиционных фонда с объемом активов в \$30 млн., а на Лондонской фондовой бирже было проведено 43 размещения исламских инвестиционных ценных бумаг (сукук) на общую сумму \$24 млрд.

Соотношение традиционного и исламского банкинга в экономиках разных стран различное; почти везде последний остается альтернативной, а не доминирующей моделью. Однако исламские банки постепенно становятся значимыми игроками финансового мира.

В 2014 г. в России резко возрос интерес к исламским финансам. Сложилось понимание того, что эта индустрия может быть полезна отечественной финансовой системе. Во многом это связано с введенными против России и ряда российских компаний санкциями. В частности, это обусловило невозможность привлечения финансирования на традиционных для российских компаний европейском и американском рынках долгового заимствования.

В России же задачу реализации исламских финансов в значительной степени осложняет отсутствие адаптированного законодательства и серьезных игроков, готовых выйти на рынок и предоставить конкурентоспособные услуги. Однако, несмотря на это, на российском рынке уже действует ряд компаний, оказывающих исламские финансовые услуги, хотя и в весьма ограниченном масштабе. В силу небольших размеров и слабых финансовых возможностей действующих на рынке игроков существующее предложение лишь в незначительной степени удовлетворяет спрос на исламские финансы и имеет целый ряд недостатков, делающих исламские финансовые услуги неконкурентоспособными:

- завышенная стоимость, превышающая стоимость аналогичных банковских услуг в 1,5–2 раза;
- территориальная ограниченность – исламские финансовые компании представлены лишь в Дагестане, Чечне, Ингушетии, Башкортостане и Татарстане;
- ограниченный охват сегментов внутри целевой аудитории – отсутствуют продукты для среднего и крупного бизнеса, жилищного финансирования на приемлемых условиях, а также долгосрочное финансирование (сроком более пяти лет).

Таким образом, если оценивать совокупный объем всех «исламских» активов на российском рынке, то он едва дотянет до половины миллиарда рублей, что несопоставимо мало в сравнении с тем потенциалом, который имеет рынок. Однако стоит отметить, что в России ведется работа по изучению возможности работы исламского

банкинга. Как пример, в Казане с 2009 года проходит ежегодный международный экономический саммит России и стран ОИС (Организации исламского сотрудничества). Саммит предоставляет возможность вести открытый диалог о тенденциях в бизнесе, инвестиционных перспективах и торговых направлениях в России и исламском мире.

Список литературы

1. Islamtoday. Как работают исламские финансы? [электронный ресурс] - <http://islam-today.ru/ekonomika/kak-rabotaut-islamskie-finansy/> (дата обращения 23.04.2015).
2. MuslimEco. В Госдуме прошел круглый стол, посвященный проблемам и перспективам исламского банкинга в России [электронный ресурс] - <http://www.muslimeco.ru/oneews/2017/> (дата обращения 23.04.2015).
3. MuslimEco. В Россию прибыла делегация из Малайзии для изучения возможности работы исламского банкинга [электронный ресурс] - <http://www.muslimeco.ru/oneews/1982/> (дата обращения 23.04.2015).
4. Бизнес журнал. Восточный экспресс [электронный ресурс] - <http://www.business-magazine.ru/2014/finance/vostochniy-ekspress/> (дата обращения 23.04.2015).
5. Информационно-аналитическое издание о развитии исламского бизнеса и финансов в России и мире. Мировой рынок исламских ценных бумаг сукук[электронный ресурс] - <http://islamic-finance.ru/board/2-1-0-26> (дата обращения 23.04.2015).
6. РЦБ.РФ. Исламские финансы как направление финансовой системы и экономики в целом [электронный ресурс] - <http://www.rcb.ru/rcb/2014-10/270175/> (дата обращения 23.04.2015).
7. РЦБ.РФ. Привлечение финансирования на исламских рынках капитала: опыт подготовки сделки мурабаха [электронный ресурс] - <http://www.rcb.ru/rcb/2014-10/270196/> (дата обращения 23.04.2015).
8. РЦБ.РФ. Формирование индустрии исламских финансов в России [электронный ресурс] - <http://www.rcb.ru/rcb/2014-10/270170/> (дата обращения 23.04.2015).
9. Центр развития исламской экономики и финансов (ЦРИЭФ). Исламские финансы - незанятая ниша на рынке финансовых услуг России [электронный ресурс] - <http://islameconomy.ru/articles/analiticheskie-statii/islamskie-finansy-nezanyataya-nisha-na-rynke-finansovykh-uslug-rossii/> (дата обращения 23.04.2015).

ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ В РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ

¹Боркова Е.А., ²Якобидзе Е.С.

¹Канд. э. наук, доцент, Санкт Петербургского Государственного Экономического Университета,
г.Санкт-Петербург, Россия

²Студентка Санкт Петербургского Государственного Экономического Университета, г.Санкт-Петербург, Россия

Аннотация.

Данная статья посвящена текущим проблемам банковской системы Российской Федерации. С течением истории Российский Центральный Банк выстраивал сильную структуру, которая может пройти даже через самые трудные времена для национальной экономики. Однако вопрос в том, действительно ли она настолько сильна, какой кажется. Многие эксперты занимаются вопросами разработки стратегий, которые позволят пройти сквозь кризис, охвативший Россию в 2014 году, с наименьшими потерями. Разработка подобных стратегий может помочь стране, но нам необходима та самая, что снимет оковы экономической отсталости.

Ключевые слова: банковская система, ключевая ставка, экономический кризис, экономическая политика, санкции

THE CURRENT SITUATION WITHIN THE RUSSIAN BANKING SYSTEM

¹Borkova Elena, ²Iakobidze Ekaterina

¹Candidate of Science, associate professor of St. Petersburg State University of Economics St. Petersburg, Russia

²Student the St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg, Russia

Abstract.

This article is referred to the current problems of the banking system of the Russian Federation. Though the history Russian Central Bank has been building a strong structure that can get through the most difficult times for national economy. However the question is if the structure is truly as strong as it may seem. Many experts are developing strategies of going through the crisis which embraced Russia in 2014 with minimal losses. Developing such strategies can help Russia but we need the one that will remove the fetters of economic backwardness.

Keywords: banking system, key rate, economic crisis, economic policy, sanctions.

As you know Russia is developing in very new conditions right now. So how would economic sanctions and changed prices on oil influence Russian economy? How much damage would large and medium business get? Would we be able to get any credits from banks whatsoever?

Actually, the bank crisis in Russia inexplicably occurs approximately once in 5 years. This time the situation is much more difficult than the last crisis which occurred in 2009.

More and more often we can hear something about a catastrophic depreciation of the ruble, about the next revokes of license from the Central bank of Russian Federation, about depreciation of oil, about the increase in Russian capital outflow and other unfavorable things for Russian economy. It's obvious that all of the above either way influence our banking system and ultimately us – the clients of Russian banks.

The situation around the Russian ruble seems interesting to most the Russian citizens. The whole disaster began from the autumn 2014 when low prices on oil were added to the sanctions, Ukrainian conflict and screwed up relationships with most of the financially wealthy countries. The boiling point was reached on the 16th of December, when the Central bank decided to largely increase key rate up to 17%. Such sharp increases haven't occurred since 1998. This decision was essential because the ruble situation was completely going out of control but from the very beginning the effect was reverse – the sharp increase caused incredible panic not only on the currency market but also among citizens, bulk currency buying took place, the situation with the ruble got much worse, exchange rate has fallen approximately by 15% against dollar and euro. The side effect of increase of key rate is high rate on loans which banks raise after the Central bank. Having high rate on loans causes difficulties in getting credits. As a result a huge amount of companies stops planning development or even reduces production on account of investment insufficiency and citizens begin to buy less, having a bad influence on consuming sector.

The current level of rates is at its maximum over the last one and a half years. According to the last forecasts of international rating agency Standard & Poor's Ratings Services (S&P) in 2014 Russian banking system was the most vulnerable among the largest developing markets like Chinese, Indian, Brazilian, Mexican, South African and Turkish. According to agencies calculations almost 70% of banks have a negative forecast, facing a number of problems among which are Western sanctions, decrease in economic growth and policy of the largest Central banks of withdrawing liquidity. [1]

In 2014 there was a tendency of growth of overdue debts because of the difficult economic situation. It is expected that because of the high interest rates and of the restricted requirements to borrowers the credit growth will minimize in recent years. In 2013 it has increased by 28% however in 2014 just only by 8%. [2] Some experts claim that it won't lead to the crisis however the banking sector will drop in profitability. Average maximum interest rates on ruble deposits of ten credit institutions in Russian Federation that attracted the largest amount of deposits of individuals reached in the first decade of November 9,9% per annum. This indicator increased in 10 days by 0,18%. The current level of rates is at its maximum over the last one and a half years. The current lending in rubles is 36.7 trillion rubles; overdue loans are 1.66 trillion rubles (+360 billion per year). That is 4,5% of all the ruble credits.

The inflation process undoubtedly influences Russian banking system. The financial system gradually adjusts to inflation targeting and floating exchange rate. Time lag of the reaction of the banking sector to the change of the key rate remains large though, according to estimates, gradually shrinking. This refers to deposit rates as well. As lags shrink, the effectiveness of the interest rate channel of the Bank of Russia monetary transmission mechanism will improve. [3]

As for the foreign exchange transmission channel, its impact is complicated because of the high volatility in the foreign exchange market. In order to make the situation with foreign exchange liquidity beneficial or at least normal, the

Bank of the Russian Federation has introduced different transactions to provide it. The volume of foreign exchange liquidity provision is determined by the demand estimates based on the balance of payments forecast [3].

So what may happen to Russian banking structure in 2015? The opinions of researchers have been divided. Some of them claim that 2015 will bear the burden of the peak of the crisis, others are sure that Russian banks won't face the crisis but undoubtedly the situation will continue to be hard.

Accept the government support other factors can be identified in favor of Russian banking system being able to cope with 2015. These are improvement in the trade balance because of the weakening of the ruble, decline in unemployment that will stimulate consumers demand, expected more stable behavior of the ruble which will cause the inflow of deposits. The government decided to increase capitalizing the banking sector through federal loan bonds for 1 trillion rubles that will positively affect banks. In the long term, the ruble devaluation may have a beneficial effect on export industries, but this development is likely to happen beyond the scope of the Bank of Russia's 3-year forecast. Such kinds of positive effects can easily be even more damaged by the current sanctions on several Russian sectors imposed by the European Union and the United States and the possibility that these sanctions may remain in place for a while. [4]

According to the estimates of the Central Bank, in the current conditions economic growth rates will remain close to zero in 2015-2016, however in 2017, when import substitution and increase in non-commodity exports become more apparent, Russian banking system expects GDP to grow up to 1-1.2%. Higher growth rates in the next three years require structural reforms, primarily measures aimed at real improvement of business climate and higher labour productivity. [3]

With the Russian economy forecast to contract by around 3.5% this year, according to the International Monetary Fund (IMF), as the impact of the collapse in crude oil prices and international sanctions against the country over its role in the ongoing Ukraine crisis bite, businesses face a steep challenge to stay afloat. [5]

So, as a conclusion it is crucial to notice that it's obvious that saving activity of the population is decreasing; Russian people have almost lost their interest on bank deposits. This will undoubtedly influence Russian economy and business. Despite all the different scientific opinions and forecasts I can claim that the future is still unbelievably unpredictable and who on Earth could tell us what might happen if we're unable to do that ourselves?

List of references

1. International rating agency Standard & Poor's Ratings Services (S&P). <http://www.standardandpoors.com>
2. Joana Tabora (March 3, 2015) Russia Cuts Key Rate to 14%. Trading Economics. <http://www.tradingeconomics.com/russia/interest-rate>
3. Elvira Nabiullina (December 11, 2014) The Russian economic situation and Bank of Russia's forecast. Bank for international settlements. <http://www.bis.org/review/r150205d.htm>
4. Simeon Djankov (March 19, 2015) The incredibly Rosy Forecast of Russia's Central Bank. Peterson Institute for International Economics. <http://blogs.piie.com/realtime/?p=4894>
5. Tomas Hirst (January 27, 2015) One-fifth of Russian banks could collapse in 2015. Business insider. <http://www.businessinsider.com/over-20-percent-of-russian-banks-at-risk-of-collapse-this-year-2015-1>

ЭВОЛЮЦИОННАЯ ПАРАДИГМА ФЕДЕРАЛЬНОЙ РЕЗЕРВНОЙ СИСТЕМЫ

Фоменко В.В., Коковин К.В.

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина

В истории Соединённых Штатов Америки насчитывается три различных центральных банка. Первой организацией, выполнявшей функции центрального банка, был Первый банк Соединённых Штатов, создание которого было ратифицировано Конгрессом США 25 февраля 1791 года. Идея создания данного учреждения принадлежала Александру Гамельтону, в его докладе о национальном банке указывалась частная основа Первого банка Соединённых Штатов, но с 20% участием государства. Данный банк прекратил своё существование ровно через 20 лет, после чего в течение 5 лет экономика США функционировала без Центробанка.

В апреле 1816 года был образован Второй банк Соединённых Штатов, у которого в 1836 году была отозвана лицензия. Последующие 25 лет (с 1837 г. по 1862 г.) озаменовались для США как «Эра свободных банков». В этот период каждый банк выпускал в обращение свои собственные банкноты, подлежавшие погашению в золоте или других ценностях.

«Эра свободных банков» закончилась в 1863 году с принятием закона о национальных банках, впоследствии переименованного в закон о национальной валюте (1874 г.). С подписания данного закона в

экономике США появилась такая категория, как национальные банки, уполномоченные выпускать национальную валюту. Эти банки были частными, а название «национальный» исходило из того, что банкноты, выпускаемые этими банками, обеспечивались государственными ценными бумагами [1].

Около 80 лет в США отсутствовал центральный банк. После череды финансовых паник последней четверти XIX века и начала XX века, в частности после самого тяжёлого финансового кризиса 1907 года, американцы заговорили о необходимости финансовой и банковской реформ. Многие экономисты утверждали, что предыдущие системы обладали двумя основными недостатками: «неэластичной» валютой и недостатком ликвидности. Поэтому уже в 1908 году была созвана Национальная денежная комиссия с целью проработки возможных вариантов денежной и банковской реформ. И уже 23 декабря 1913 года Конгрессом США был принят закон «О Федеральном резерве», который стал основанием для создания Федеральной резервной системы, именуемой третьим центральным банком Соединённых Штатов Америки [1].

Итак, Федеральная резервная система (ФРС) – это специально созданное независимое от федеральных министерств агентство, выполняющее функции центрального банка США и осуществляющее централизованный контроль над коммерческой банковской системой. ФРС представляет собой совокупность 12-ти региональных банков. Федеральные резервные банки находятся в главных городах 12-ти резервных округов, на которые разделена территория Соединённых Штатов.

ФРС вносит свой вклад в достижение нацией экономических и финансовых целей, воздействуя на финансы и кредит в экономике. В качестве центрального банка страны ФРС на долгосрочной основе обеспечивает рост экономики в пределах ее возможностей, гарантируя при этом разумную стабильность цен.

Если говорить кратко, то ФРС стремится проводить свою политику так, чтобы бороться с дефляционными и инфляционными процессами по мере их появления, и как кредитор последней инстанции в критической ситуации она несет ответственность за использование инструментов своей политики в целях предотвращения национального кризиса ликвидности и финансовой паники.

Рассматривая юридический статус ФРС, нельзя не отметить её определённую независимость от государственных органов власти США. По своей сути федеральная резервная система была создана для решения задач, находящихся за рамками обычного законодательства. Принятый конгрессом отдельный закон «О федеральном резерве» определяет те цели и полномочия, которыми наделяется ФРС. В дополнение к этому любые решения, принятые Федеральной резервной системой, не подлежат ратификации ни со стороны президента, ни со стороны правительства. Все федеральные резервные банки имеют статус самостоятельных юридических лиц, которые находятся в ведении совета управляющих, назначенного президентом США. Форма собственности ФРС носит частный характер, т.е. её капитал поделен на акции, однако такие несколько отличаются от стандартных корпоративных акций. Так, акции ФРС невозможно обменять или продать, а дивиденд по ним заранее определен и фиксирован и составляет 6% независимо от того, в каком размере была получена прибыль [2].

Федеральная резервная система была создана для выполнения широкого спектра целей и задач, в соответствии с этим она имеет следующий ряд функций:

- выполнение обязанностей центрального банка США, то есть поддержание экономики страны, путем выполнения функций посредника между государством и банковской системой;
- поддержание баланса между интересами коммерческих банков и общенациональными интересами;
- обеспечение надзора и регулирования деятельности банковских учреждений;
- защита кредитных прав потребителей;
- управление денежной эмиссией (с нередко конфликтующими целями: минимизация безработицы, поддержание стабильности цен, обеспечение умеренных процентных ставок);
- обеспечение стабильности финансовой системы, контроль системных рисков на финансовых рынках;
- предоставление финансовых услуг депозитариям, в том числе правительству США и официальным международным учреждениям;
- участие в функционировании системы международных и внутренних платежей;
- устранение проблем с ликвидностью на местном уровне;

Как уже указывалось выше, ФРС состоит из 12-ти федеральных резервных банков, которые находятся в 12-ти главных экономических регионах Соединённых Штатов Америки. Помимо этих банков существуют ещё и банки-члены ФРС. Любой коммерческий банк, соответствующий требованиям ФРС, может стать собственником

(акционером) местного регионального отделения. Банки-акционеры получают прибыль с данных акций (в размере 6% годовых) в обмен на внесённый депозит (также 6%). Помимо дивидендов, каждый банк-член оставляет за собой право на участие в выборах 6 из 9 управляющих местного регионального отделения [3].

Главным органом управления Федеральной резервной системой является Совет управляющих, который состоит из 7 человек, назначенных Президентом США, но только лишь с одобрения Сената. Срок работы члена Совета управляющих – 14 лет, на практике ими, как правило, становятся губернаторы штатов [4]. Главным ответственным лицом в Совете управляющих является Председатель Совета, который выбирается из его членов и назначается на свою должность Президентом США на срок 4 года с правом повторного избрания. В настоящее время Совет управляющих возглавляет Джанет Йеллен, вступившая в должность 1 февраля 2014 года, это первый в истории прецедент, когда главой Совета стала женщина.

Кроме того, Президент имеет право отправлять в отставку любого члена Совета управляющих. Несмотря на то, что Совет управляющих раз в год отчитывается перед спикером палаты представителей конгресса, функционирует он фактически самостоятельно: ни одна инстанция не имеет права накладывать вето на решения Совета управляющих. Совет управляющих контролирует деятельность 12-ти федеральных банков, через которые и осуществляет свою кредитно-денежную политику, выпуская в обращение национальную денежную единицу – американский доллар. Совет управляющих выполняет следующие функции:

- определение приемлемого размера учётной ставки, то есть ставки по выдаче кредитов коммерческим банкам и приёму от них депозитов (на 01.04.2015 составляет 0.25% по кредитам и 0.5% по депозитам);
- надзор и регулирование политики банков-членов ФРС, банковских холдингов, международных банковских образований на территории США, банков-членов ФРС за рубежом и филиалов иностранных банков в США;
- контроль над системным функционированием ФРС;
- установление норм валютного резервирования;
- решение вопросов, касающихся лимитов на использование кредитных средств для покупки или продажи ценных бумаг [5].

Помимо Совета управляющих в структуре Федеральной резервной системы находится ещё один очень важный координатор – Федеральный комитет по операциям на открытом рынке. Данный орган управления занимает промежуточное положение: он находится между Советом управляющих и Федеральными резервными банками, определяя монетарную политику банков. Его непосредственной функцией является выработка политики в сфере операций с ценными бумагами и определение размера процентной ставки, под которую банки могут кредитовать друг друга.

В состав комитета входит 12 человек — 7 членов Совета управляющих и 5 президентов резервных банков. Комитет по операциям на открытом рынке существует как главный инструмент по пополнению денежной массой экономики Соединённых Штатов. Осуществляя свою деятельность, Комитет принимает решения по реализации на рынке ценных бумаг государственных казначейских обязательств США и он же регулирует их количество, выкупая их за счёт эмиссии долларов. Таким образом, Федеральный комитет по операциям на открытом рынке призван поддерживать стабильность цен, экономический рост при полной занятости населения в США.

В итоге, Федеральная резервная система США представляет собой четкую и отлаженную машину, которая работает на увеличение темпов экономического роста страны. Выполняя функции Центрального банка, Федеральная резервная система является эмитентом национальной валюты и надзорным органом в сфере денежно-кредитной политики всей банковской системы. Федеральная резервная система США – это частная структура, наделённая полномочиями для принятия самостоятельных решений, но между тем она подотчётна Конгрессу и все члены Совета управляющих, то есть высшего органа ее управления, выбираются Президентом США.

Список литературы

1. История ФРС [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.federalreserveeducation.org/about-the-fed/history/>
2. «Федеральная резервная система» США — государство в государстве [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.dengi-info.com/archive/article.php?aid=461>
3. Структура ФРС [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rusrand.ru/analytics/struktura-frs>
4. Совет управляющих ФРС [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://forex-investor.net/sovets-upravlyaiuschikh-frs.html>

СЕКЦИЯ №8. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

ИНСТИТУЦИАЛИЗАЦИЯ ЭКСПЕРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ

Агафонова Н.В.

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, г.Москва

Особенностью современного развития общества является крайняя динамичность протекания различных общественных процессов и высокая степень изменчивости окружающей среды. Это ставит серьезные задачи перед системой управления, как на уровне государства, так и на уровне отдельных организаций, которая должна иметь возможность адекватно и вовремя реагировать на возникающие изменения.

Необходимость глубоко анализировать сложившуюся ситуацию и принимать соответствующие решения, предвидя все возможные последствия и результаты принятых решений, становится насущной проблемой современного управления. Кстати, можно заметить, что еще в начале XX-го столетия, А.Файоль, классик управленческой мысли, выделяя функциональные роли менеджера в процессе установления профессионального статуса данного вида деятельности, назвал в качестве одной из главных таких функций возможность предвидения. Фактически, он указал на значимость для управленческой деятельности умения представлять, предугадывать те изменения, которые могут произойти в экономической, политической, социальной жизни и которые могут изменить условия и характер производственных, организационных, маркетинговых процессов. Однако, способность предвидения – это уникальный потенциал, которым обладают немногие люди и который не может входить в число стандартных умений менеджера, т.е. знаний и навыков тех видов деятельности, которые входят в круг их профессиональных обязанностей. Этот вид функциональных действий менеджмента невозможно алгоритмизировать, как, например, во многих случаях, действия по планированию или контролю. Тем не менее, необходимость в осуществлении такой деятельности колоссально возрастает в настоящее время.

В связи с этим можно отметить насколько в современном обществе вырастает роль экспертизы в самых различных сферах деятельности. Поэтому экспертиза, экспертная деятельность становится предметом особого внимания исследователей. Российское общество, в частности, вплотную столкнулось с высокой востребованностью осуществления различных видов экспертизы в период перехода от системы плановой экономики к рыночной, когда активно стала развиваться предпринимательская деятельность, требовавшая предвидения возможных изменений, когда, в процессе производства различных товаров и услуг, проведения тендеров, квалификационных комиссий и конкурсов эта деятельность могла регламентироваться уже не только выработанными едиными стандартами и нормами, но и самостоятельно устанавливаемыми отдельными организациями техническими условиями производства и нормами оценки, что могло вызывать сомнения в их адекватности.

Роль экспертной деятельности в жизни современного общества определяется не только необходимостью квалифицированной оценки отдельных конкретных ситуаций (что было важно всегда), но и необходимостью выработки обоснованных программ социальных действий. Возрастает степень осознания обществом происходящих процессов, и поэтому экспертная деятельность все более активно включается в различные сферы общественной жизни. Ее значение обусловлено широким кругом проблем, которые требуют соответствующей базы для принятия управленческих решений. Это и потребность в выработке адекватных прогнозов дальнейшего развития всех областей жизнедеятельности общества (экономической, политической, социальной, культурной и т.п.), и возрастающая потребность в осуществлении экспертного анализа конкретных событий и ситуаций (судебная, медицинская, экологическая экспертиза и т.п.), и необходимость оценки уровня профессиональной деятельности (квалификационные советы), а также, особенно, потребность оценки условий и возможностей выполнения конкретных государственных и бизнес-проектов. Таким образом, прослеживается достаточно разнообразный спектр областей и направлений экспертной деятельности, востребованных в современном обществе. Фактически, она включает в себя и экспертно-прогностическое направление, и экспертно-проектное, и

экспертно-квалификационное, и экспертно-фактологическое (экспертиза факта), и другие направления. Все это говорит о том, что экспертная деятельность превращается в один из высоко социально значимых видов деятельности, что необходимо ведет к разворачиванию процессов институционализации этой деятельности и социальных отношений, связанных с ее осуществлением, а также к необходимости ее теоретического осмысления.

Заметим, что процесс институционализации какого-либо вида человеческой деятельности, т.е. превращения ее в социально организованную, социально регулируемую, предполагает возникновение стандартизированных форм выполнения этой деятельности (ставшей социально значимой) и стандартизацию соответствующих общественных отношений. Прежде всего, это означает, что должна происходить выработка социальных норм (в современном обществе, главным образом, правовых норм), которые регламентируют процесс осуществления этой деятельности, а также должно происходить формирование соответствующих организаций, в рамках которых она реализуется, и структур, которые контролируют процесс ее осуществления. Происходит также процесс создания соответствующих общественных институтов, которые обеспечивают воспроизводимость и развитие данного вида деятельности, то есть возникают необходимые образовательные и научные центры, которые ведут подготовку кадров и проводят исследования форм и методов ее осуществления.

Можно, в частности, отметить, что подобные процессы институционализации происходили с превращением научной деятельности в важнейшую сферу общественного производства (производства интеллектуального продукта) со второй половины XIX-го столетия. В этот период шел процесс создания значительного числа научно-исследовательских лабораторий при университетских центрах и производственных объединениях (в том числе и частных научных лабораторий), научные исследования из индивидуальной творческой деятельности ученых-одиночек превращаются в специальную, профессиональную деятельность достаточно большого количества людей, которая начинает контролироваться и финансироваться государством и бизнес-структурами. С этого времени стала осуществляться целенаправленная подготовка кадров для проведения научных исследований, стали играть заметную роль государственные и негосударственные структуры, призванные регулировать и развивать эту деятельность (Академии наук, министерства, комитеты и фонды по развитию науки, университетские научные центры и т.п.). В мировоззренческой и сфере социального познания происходило формирование представлений о природе и сущности данного вида деятельности, ее роли в общественной жизни, складывались такие области знания, как история, философия и социология науки, науковедение, наукометрия и т.п.

Аналогичные процессы институционализации происходят с развитием экспертной деятельности в современном обществе, однако их протекание, связанное с пониманием ее роли и значения в настоящих условиях, может носить более организованный и осознанный характер, учитывая, что институт экспертизы может играть существенную роль в создании серьезной базы для принятия управленческих решений.

В первую очередь процессы институционализации экспертной деятельности касаются ее нормативного регулирования. Сейчас они довольно активно обсуждаются в правовой литературе. Как отмечают исследователи [3], если говорить о правовом оформлении экспертной деятельности, то в настоящее время она пока не имеет оснований для целостного регулирования. Законодательство в этой сфере, скорее, представляет собой «лоскутное одеяло», которое отражает нормативную базу осуществления данной деятельности в ее конкретных аспектах. То есть законы, фактически, посвящены отдельным видам экспертизы. Это, например, законы о судебной или экологической экспертизе [5, 6]. Правда, принят закон, который посвящен уже целой области экспертной деятельности – закон о государственной судебно-экспертной деятельности [7]. Однако нет единого закона о научно-технической и квалификационной экспертизе. В учреждениях и на предприятиях создается большое число экспертных советов, которые выполняют экспертную деятельность или назначают проведение экспертизы, но положения о таких советах и регламентирующие их деятельность документы существенно отличаются. Например, фактически повсеместно работают различные аттестационные и квалификационные комиссии, деятельность которых не регулируется единым образом. То же касается и научно-технических экспертиз, хотя уже выработан модельный закон [3], регулирующий их осуществление.

В связи с развитием экспертной деятельности отмечается, что назрела необходимость введения общего Федерального закона «Об экспертной деятельности» или «Экспертного кодекса», хотя такое решение, очевидно, требует специальной подготовки и политической воли [3]. Все это говорит о том, что уже в значительной мере происходит процесс нормативного оформления экспертной деятельности и это, несомненно, свидетельствует о важных шагах в процессе ее институционализации.

В то же время надо еще раз заметить, что возможная сфера осуществления экспертной деятельности чрезвычайно широка. Она практически затрагивает все стороны общественной жизни, дифференцируясь и по содержанию, и по объему рассматриваемых проблем, и по способу их исследования. Начиная с

узкопрофессионального анализа и оценки конкретных фактов и событий (например, медицинская, судебная, технологическая, финансовая (аудит) и т.п. экспертиза), экспертная деятельность включает в себя оценку уровня квалификации и компетентности людей, выполняющих определенные виды работ (разные виды аттестации), и оценку научно-технологических и социальных проектов, а также перспектив возможных изменений, происходящих в различных областях и на всех уровнях человеческой жизнедеятельности, включая и глобальный уровень. Поэтому вопрос о единой нормативной основе осуществления экспертной деятельности оказывается весьма сложным.

Кроме того, процесс институционализации необходимо предполагает регламентирование самой процедуры осуществления экспертной деятельности и регламентирование продукта деятельности – экспертного заключения, которое также может носить отличный характер для разных областей ее проведения. Основным элементом экспертной деятельности является экспертное исследование. Проведение экспертного исследования и формирование соответствующего продукта (экспертного заключения) существенным образом отличается от той ситуации, когда просто выражается экспертное мнение, предлагается некоторое суждение, которое может быть высказано любым специалистом по относящемуся к сфере его компетенции вопросу и в любых сложившихся условиях. Очевидно, что для признания такого суждения в качестве экспертного автор должен обладать высоким уровнем специальных знаний и исследовательским авторитетом в данной области знания. Однако формирование экспертного заключения предполагает осуществление совершенно особого вида деятельности – экспертного исследования, которое по своей направленности отличается от научного исследования. Такое исследование, во-первых, призвано не выявлять общие природные и социальные закономерности, опираясь на изучение большого числа опытных данных, абстрагированных в контексте общего парадигмального видения (что характерно для научного познания), а анализировать с выработанных знаниевых позиций единичный, уникальный факт или событие (проект, ситуацию), происходящее в строго фиксированных, конкретных условиях, зависящих от огромного числа параметров, которые не всегда могут быть однозначно определены, устанавливая возможность его происхождения и связанные с ним изменения в протекании других процессов. Можно также заметить, что такое исследование, скорее, должно опираться не на линейную логику причинного анализа, а, например, на логику изучения сложных систем (например, рассмотрение модели «черного ящика») или логику изучения бифуркационных систем и другие подходы. Экспертное познание, в отличие от научного познания, ориентировано не на общее, а на единичное.

Во-вторых, результатом экспертного исследования является не только установление объективных характеристик факта или события, но и оценка возможности его происхождения и его последствий, которая представляет собой вероятностное, ориентирующее суждение. Это обусловлено наличием значительного числа факторов, определяющих его существование и его влияние на связанные с ним процессы. Поэтому можно утверждать, что экспертная деятельность является совершенно особым видом деятельности, а экспертное знание представляет собой самостоятельный вид знания, опирающийся на достижения самых разных наук [1]. В связи с этим вопросы регламентации таких исследований требуют специального изучения.

Проведение экспертного исследования также предполагает осуществление некоторой организационной процедуры, связанной, например, с установлением критериев и рамок этой деятельности, с определением участников такого исследования, их профессионального и социального статуса, с созданием инфраструктуры экспертной деятельности, ее технического и информационного обеспечения и т.п. Поэтому при анализе процессов институционализации экспертной деятельности в современном обществе значимым оказывается не только нормативный, юридический, но и ее структурно-организационный аспект.

Этот процесс также можно сравнить с институционализацией научной деятельности, которая обусловила переход от способов ее осуществления в форме индивидуального творчества отдельных ученых к организованной профессиональной деятельности научных работников в рамках сложившихся научных организаций. Так и в сфере экспертной деятельности возникает необходимость создания профессиональных экспертных организаций, которые могут служить важным инструментом повышения эффективности экспертных исследований, профессиональному проведению прогностических, фактологических, квалификационных и проектных экспертиз в различных областях, а соответственно повышению эффективности научно-технической и социальной деятельности в целом. (Разумеется, организационное оформление экспертной деятельности ни в коей мере не исключает сохранение экспертной роли отдельных специалистов, которые могут привлекаться к анализу конкретных проблем). Фактически, такие организации уже существовали в истории общества – это различного рода советы, однако они далеко не всегда осуществляли экспертные исследования, но скорее выражали интересы различных социальных групп. Деятельность таких организаций имела довольно узкую сферу применения.

В современном обществе экспертная деятельность, оказавшаяся исключительно востребованной, имеет тенденцию к развитию разнообразных организационных форм, которые возникают и в разных сферах и на разных

уровнях общественной жизни. Достаточно указать на существование таких организаций на международном уровне (например, Римский Клуб, Межправительственная группа экспертов по изменению климата), на государственном уровне (например, Экспертное управление Президента РФ, экспертные советы при правительственных структурах), на отраслевом уровне (различные научно-технические советы, ученые советы, квалификационные комиссии и т.п.) и на уровне различных конкретных областей практической жизни. Причем экспертную деятельность осуществляют и государственные, и частные коммерческие и некоммерческие организации. В большом количестве создаются различные экспертные советы и структуры, оказывающие экспертные услуги. По оценкам специалистов объем экспертных услуг в России составляет сотни млрд. рублей [4], что говорит о том, что экспертная деятельность активно развивается, и государство в полной мере может использовать этот инструмент для анализа и регулирования различных сторон общественной жизни. Деятельность по осуществлению независимой экспертной оценке проектов, процессов или продуктов, тем более, если она делается не одной экспертной организацией, позволяет создавать достаточно полную и объективную информационную базу, необходимую для принятия управленческих решений. Но для этого важен не только стихийный процесс ее развития, а целенаправленное создание и поддержка специальных центров, профессионально осуществляющих такую деятельность. Основные задачи таких центров, в первую очередь, могут быть связаны с проектной и прогностической экспертизой.

При этом важно заметить, что проектная и прогностическая экспертиза предполагает оценку проектов не только с точки зрения их выполнимости (оценка бизнес-планов) и эффективности затрат на их выполнение, но, что гораздо важнее, оценку последствий реализации этих проектов. Обычно стратегическое планирование, осуществляемое бизнес-структурами, учитывает эффективность данного направления развития для организации, но не для общества в целом. В связи с этим необходимо учесть, что результатом деятельности предприятия является не только созданный продукт или услуга, но и созданные методы, технологии, техника (достаточно вспомнить, что развитие военной или космической техники существенно влияло и на гражданское производство), а также новые организационные и управленческие формы, информация, квалификация и компетентность персонала, рост определенного социального и культурного слоя. Отметим, например, что крупное фабричное производство создавало не только промышленный продукт, но и социальный класс - пролетариат, а развитие современной сферы офисной деятельности создает социальный слой «офисного планктона» с определенными интересами и потребностями, навыками, умениями и «неумениями», определенным типом группового сознания. Также, например, и процесс урбанизации меняет ценностные ориентиры взаимоотношения с природным миром (в частности, природа – не источник и условие существования, а рекреационная среда). Проведение таких оценок важно для государственного управления и понимания эффективности его развития. Поэтому осуществление экспертной деятельности требует развития соответствующих организационных структур, которые могли бы обеспечить многостороннее профессиональное проведение экспертных исследований. Кроме того должен сложиться и профессиональный статус эксперта, а не просто определенного на эту роль авторитетного человека. Институционализация экспертной деятельности ведет к возникновению соответствующих социальных ролей в системе общественной жизнедеятельности. Эксперт выступает уже не просто в роли специалиста в некоторой области знания, художественной, технической, спортивной или другой области, но в особой профессиональной роли, связанной с проведением особого рода работы, с существованием специальных институтов, ориентированных на проведение экспертных исследований, в рамках которых установлены возможности и право проведения таких исследований и выработки оценочных суждений, т.е. в контексте определенным образом организованной социальной деятельности.

Отсюда также следует, что развитие экспертной деятельности предполагает подготовку кадров, способных профессионально осуществлять эту деятельность. Так же, как в конце XIX века рост объемов и сложности промышленного производства и государственного управления обусловил необходимость увеличения и специальной подготовки менеджерских кадров, а также развитие соответствующих областей знания и формирование необходимых образовательных структур, так и в современном обществе возникает острая необходимость подготовки кадров для осуществления экспертной деятельности. Хотя в современные стандарты образования внесены требования к выпускникам в отношении возможности осуществления определенных видов экспертной деятельности, однако разработке программ и методик по подготовке к такому виду деятельности обучения не уделяется необходимого внимания.

Экспертиза – исключительно наукоемкий вид деятельности, требующий привлечения знаний из различных областей науки, техники, практического опыта. Современная проектная и прогностическая деятельность затрагивает множество аспектов реализации таких проектов, требует полноты и обоснованности выдвигаемых прогнозов, а потому их экспертная оценка должна строиться на основании глубокого профессионализма и всестороннего охвата, что зачастую не всегда доступно для одного человека. Поэтому очевидно, что для работы

экспертных организаций необходимо участие в них представителей из различных областей естественнонаучного, технического и социального знания, обладающих при этом достаточной широтой кругозора и умением вникать в суть проблем, выдвигаемых специалистами других областей знания. Очевидно также, что для подготовки к такому виду деятельности необходимо не только овладение широким спектром знаний, т.е. междисциплинарной сферой, но и методами и языком различных областей.

Такую подготовку, в первую очередь, могут обеспечить университетские центры, структура которых в максимальной степени соответствует получению междисциплинарного образования и опыта исследовательской деятельности.

Список литературы

1. Агафонова Н.В., Лобанов Н.Н. «Экспертология как основа управленческой деятельности». В кн.: Государственное управление в XXI веке: повестка дня российской власти. 10-я международная конференция (29-31 мая 2012г.), часть 1. Материалы конференции. М., Изд-во Московского университета, 2013, стр. 567-576.
2. "Модельный закон о научной и научно-технической экспертизе" (Принят в г. Санкт-Петербурге 15.11.2003 Постановлением 22-17 на 22-ом пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ) // СПС КонсультантПлюс.
3. Нестеров А.В. Экспертика: общая теория экспертизы. – М.: типография НИУ ВШЭ. 2014, -261с.
4. Рубцов А. В. Реформа системы технического регулирования // URL: www.tybet.ru.
5. Федеральный закон от 23.11.1995 N 174-ФЗ (ред. от 07.05.2013) "Об экологической экспертизе" // СПС КонсультантПлюс.
6. Федеральный закон от 17.07.2009 N 172-ФЗ (ред. от 21.11.2011) "Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов" // СПС КонсультантПлюс.
7. Федеральный закон от 31.05.2001 N 73-ФЗ (ред. от 06.12.2011) "О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации" // СПС КонсультантПлюс.

НОВЫЙ ПОДХОД К КЛАССИФИКАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Титов А.Б.

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

Повсеместная тенденция к преобразованию вертикальных инициатив по созданию серийных продуктов в горизонтальные, проектные, инициативы делает актуальным использование рыночных инструментов в самых различных их комбинациях, а широкое распространение теории и практики проектного управления делает актуальными исследования в данной области [8]. С другой стороны, усиление конкуренции, агрессивная внешняя политика в отношении России и стремительное моральное старение продукции заставляют предприятия переходить от экстенсивного пути освоения новых рынков к интенсивным. Этот последний факт определяет необходимость повсеместного внедрения инновационного менеджмента как элемента стратегического управления [1,7,9].

Проект – это комплекс взаимосвязанных процессов, предназначенных для достижения определенных целей с первично установленными и подлежащими корректировке требованиями к качеству результата, срокам исполнения и стоимости. Соответственно, инновационный проект – это проект, целью которого является качественный рост эффективности экономической системы [4].

Такой качественный рост можно охарактеризовать как рост «в разы», в основе которого лежит, как правило, не мелкая модификация уже существующей технологической/организационной базы, а предложение принципиально новой базы для развития.

Вопрос уточнения предметной области проектного управления и инновационного менеджмента тесно связан с вопросом классификации проектов. В Табл.1 приведена широко распространенная в отечественных работах по управлению проектами классификация [5,6].

Таблица 1

Распространенная классификация проектов

Классификационные признаки	Типы проектов				
По масштабу (размеру проекта)	Малый	Средний			Мегапроект
По сложности	Простой	Организационно - сложный	Технически-сложный	Ресурсно-сложный	Комплексно-сложный
По срокам реализации	Краткосрочный		Средний		Магапроект
По требованиям к качеству и способам его обеспечения	Бездефектный		Модульный		Стандартный
По требованиям к ограниченности ресурсов совокупности проектов	Монопроект			Мультипроект	
По характеру проекта/уровню участников	Международный (совместный)			Отечественный: - государственный, - территориальный, - местный	
По характеру целевой задачи проекта	Антикризисный			Реформирование/реструктуризация	
	Маркетинговый			Инновационный	
	Образовательный			Чрезвычайный	
По объекту инвестиционной деятельности	Финансовый			Реальный	
	Инвестиционный			Инвестиционный	
По главной причине возникновения проекта	Открывшиеся возможности	Необходимость структурно-функциональных преобразований			Реорганизация
	Чрезвычайная ситуация				Реструктуризация
					Реинжиниринг

По мнению доктора экономических наук, профессора ГУУ М.Л. Разу, подобная классификация, охватывая почти все виды человеческой деятельности, разделяет проекты по не существенным с точки зрения управления проектом классификационным группам, подчас даже без соблюдения элементарных логических правил. [6, с. 90]. Очевидно, что не все классификационные группы имеют под собой какое-либо существенное основание. Выделение любого вида проекта должно преследовать не абстрактно-научную цель (охватить все возможные виды проектов), а прагматическую цель, связанную с решением какой-либо конкретной задачи управления. При этом введение любого классификационного разграничения должно отталкиваться от факта, что в одном случае имеют место такие характеристики, принципы, методы или модели управления, которые в другом случае не присутствуют. Внесение в общую систему классификаций проектов в качестве лишь одной из разновидностей проекта инновационного, выделенного по характеру целевой задачи, также неоправданно.

Очевидно, что существующие классификации проектов не позволяют однозначно охватить все возможные ситуации, для которых применимо проектное управление: зачастую они являются слишком детальными и не имеют логической связи с определением самого понятия «проект» [4]. Приведенная на Рисунке 1 схема классификационных признаков позволяет сгруппировать все возможные проекты по типам, для которых характерно наличие тех или иных актуальных для современного этапа развития российской экономики характеристик.

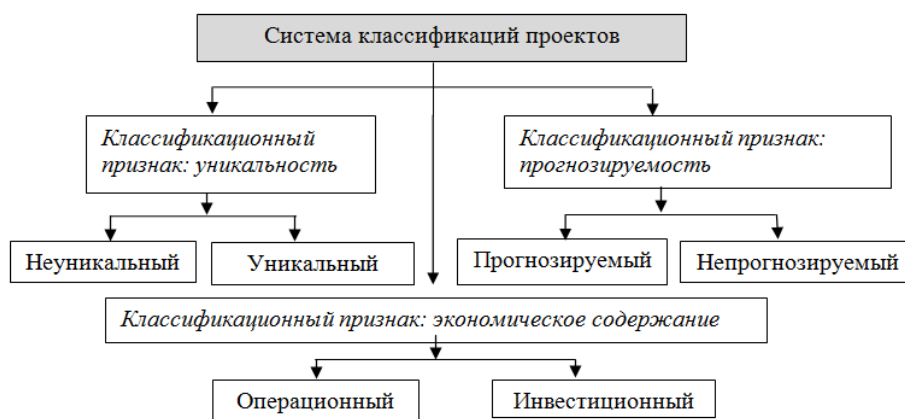


Рис.1. Предлагаемая классификация проектов

Проекты могут быть как уникальными (оригинальными), так и самыми обычными (при достаточном развитии технологии), но достаточно сложно организованными с точки зрения комбинирования процессов, их составляющих, чтобы быть отнесенными к серийному производству [3].

Уникальным называется проект, целью которого является создание принципиально нового продукта, работы или услуги, качественно новое улучшение, призванное изменить сложившуюся за прошлые периоды времени традиции в компании. Неуникальным называется проект, целью которого является достижение типового, заранее прогнозируемого результата, на основе опыта реализации подобных проектов в прошлом.

Проект по своему экономическому содержанию может представлять собой совокупность действий по созданию некоего задела для получения прибыли в будущем: строительство дополнительных производственных мощностей, внедрение прогрессивных технологий, что в каждом отдельном случае предполагает отложенный эффект от внедрения перечисленных улучшений. В противном случае проект может представлять собой совокупность действий по созданию конкретного продукта, работы или услуги, заранее спрогнозированных и предназначенных для реализации на рынке. В первом случае речь идет об инвестиционном проекте. Во втором – об операционном [2]. Инвестиционный проект – это проект по созданию чаще всего внеоборотного актива для долгосрочного использования и предполагающего окупаемость инвестиций в течение определенного относительно продолжительного периода времени (условно – более одного года). Операционный проект не имеет отношения к инвестиционной деятельности – он является результатом операционной (текущей) деятельности. Другими словами, это проект по созданию ценности (в виде оборотного актива) в течение относительно короткого временного интервала (условно – менее одного года).

Прогнозируемым назовем проект, который поддается прогнозу на определенный период времени. К непрогнозируемым проектам относятся проекты, не имеющие конечных целей.

Теперь рассмотрим, собственно инновационный проект в контексте предложенной системы классификаций проектов.

По первому классификационному признаку – уникальности – инновационный проект, конечно, в большинстве случаев является уникальным, поскольку его цель – это создание новой, ранее неизвестной технологии, преобразования и т.д. Но, если процесс отработки, к примеру, технологии уже пройден, и начинается систематическая реализация продукта инновационного проекта, то можно говорить о том, что мы имеем дело уже с неуникальным инновационным проектом, являющимся продолжением уникального.

Если рассматривать экономическое содержание инновационного проекта, то на стадии уникального проекта, он, несомненно, является инвестиционным: затрачивается колоссальное количество времени и средств, человеческих ресурсов, и долгое время нет ясности, какова будет полная сумма расходов и какой будет срок окупаемости. На поздней же стадии инновационный проект является операционным, так как технология уже отработана и бюджет каждого конкретного продукта заранее известен.

Очевидно также, что на ранних стадиях инновационный проект, в особенности крупный, не поддающийся точной оценке по времени выполнения и требуемым ресурсам, является непрогнозируемым. По мере своего развития он становится все более прогнозируемым.

Таким образом, можно заключить, что на ранней стадии жизненного цикла продукта инновационного проекта сам проект обладает в большей степени свойствами инвестиционного, уникального, непрогнозируемого. В поздней же стадии жизненного цикла своего продукта инновационный проект приобретает особенности операционного, неуникального, прогнозируемого проекта (Рисунок 2).

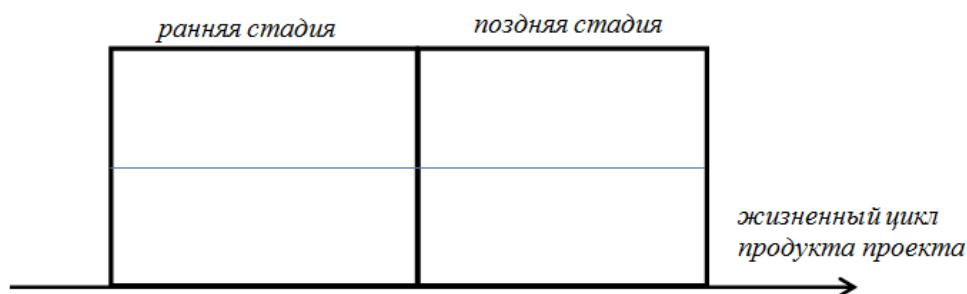


Рис.2. Схема эволюции инновационного проекта

Примером ранней фазы жизненного цикла продукта инновационного проекта может служить реализация программы по комплексному освоению космоса, а поздней – проекты по производству космических челноков заданного типа. Другой пример: ранняя стадия – проект внедрения системы управленческого учета на предприятии; соответствующая ей поздняя – проект по проведению выездного обучающего мероприятия в удаленном подразделении холдинга.

Таким образом, предлагаемая система классификации проектов может помочь структурировать процесс развития инновационного проекта с точки зрения преобладания существенных на различных его фазах характеристик.

Список литературы

1. Вожегова М.А. Информационные аспекты инновационного развития компаний /М.А. Вожегова, Л.С. Леонтьева, Л.Н. Орлова; Московская междунар. высш. шк. бизнеса "МИРБИС" (Ин-т). - Москва : МИРБИС, 2012. - 141 с.
2. Заренков В.А. Управление проектами: Учеб.пособие.- 2-е изд.- М.: Изд-во АСВ; СПб.:СПбГАСУ,2006.- 312с.
3. Мага А.А. К вопросу об определении понятия инновационной экономики / А.А. Мага// Вестник-экономист (Электронный научный журнал). - 2012. - № 4.
4. Титов А.Б. Теоретические аспекты интеграции проектно-ориентированного промышленного холдинга в систему рыночных отношений // Экономика и управление. – 2012. – № 12 (86). - С. 142-145.
5. Управление проектами (учебное пособие) И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге – М.: Омега-Л, 2004. - 405 с.
6. Управление проектом. Основы проектного управления: учебник / кол. авт.; под ред. проф. М.Л. Разу. –М.: КНОРУС, 2006.-768 с.
7. Хомкин К.А. Инновационный проект. подготовка для инвестирования /К.А. Хомкин; Российская акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте Российской Федерации. - Москва : Дело, 2012. – 117 с.
8. Ципес Г.Л., Товб А.С. Управление проектами: стандарты, методы, опыт. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 240 с.
9. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. - М.: Прогресс, 1982. – 455 с. (согласно ГОСТ 7.1 – 2003)

СЕКЦИЯ №9.

ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

СЕКЦИЯ №10. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

САНКЦИОННЫЕ МЕРЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ДАВЛЕНИЯ НА РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

Бурма С.А.

Оренбургский Государственный Университет, г.Оренбург

Темой данной статьи являются санкционные меры как инструмент давления на Российскую экономику. Этот вопрос актуален в настоящее время потому, что санкции, наложенные на Российскую Федерацию в середине 2014г., затронули все сферы повседневной жизни нашей страны. Целью данного исследования является показать влияние санкций на Российскую экономику.

Существует несколько определений категорий санкций. По нашему мнению, наиболее полным является следующее: меры принудительного воздействия, применяемые к нарушителям установленного порядка осуществления хозяйственно финансовой деятельности и влекущие для них определенные неблагоприятные последствия.

История санкций восходит к 423 г. до н.э., когда древние Афины запретили купцам из области Мегара посещать свои порты и рынки. Но мы знаем, что история развивается по спирали, и новым витком санкций являются санкции, введенные в марте 2014 г. США против Российской Федерации.

Существуют различные виды санкций.

1. Коммерческие или торговые
2. Финансовые
3. Санкции в отношении передвижения
4. Дипломатические
5. Спортивные и культурные
6. Процессуальные санкции

Наиболее распространенными санкциями на сегодняшний день по классификации ООН являются:

- запрет на поездки. Применяются исключительно против физических лиц ответственных за противоправное поведение государства и выражаются в запрете таким лицам покидать территорию своего государства.

- замораживание активов. Применяются исключительно против физических лиц ответственных за противоправное поведение государства и выражаются в запрете такими лицами пользоваться активами размещенными за пределами своего государства.

- эмбарго на поставку вооружения. Применяются против государства в целом и выражаются в запрете всем остальным государствам поставлять оружие или составляющие в объеме, количестве и на условиях предусмотренных Советом Безопасности ООН.

Первые санкции против РФ были приняты 17 марта 2014 года. Причины санкций против России многосложны, но их можно поделить на экономические и политические. В качестве политических выделяют участие РФ в событиях на Украине. Когда Республика Крым обратилась к России с просьбой о присоединении на правах субъекта, Россия признала референдум в Крыму и удовлетворила просьбу о присоединении. Международное сообщество во главе с США не признало референдум со всеми вытекающими последствиями. Экономические же причины заключались в подавлении РФ экономически, что могло повлечь потерю экономической безопасности.

Второй этап начинается 28 апреля 2014, когда США наложили запрет на сделки 17 компаний и 7 лиц, а ЕС запретил въезд 15 гражданам из ближнего круга президента Путина.

Третий этап начался 17 июля 2014, и распространялся на самые важные энергетические компании – Роснефть и Новатек, и на банки – Газпромбанк и Внешэкономбанк. 16 февраля 2015г. ЕС расширил санкционный список до 151 человека и 37 фирм.

Давление со стороны США на Россию начало просматриваться с 6 марта 2014 года. Кто больше потерял от введения этих санкций – вопрос интересный. Ведь из истории известно, что экономические санкции не могут целиком сломить государства и привести к изменению его политических взглядов. Тем более такого гиганта, как Россия. Известный факт, что лишь около 10 % всех случаев введения санкций, давали необходимый результат.

Против России были введено ряд санкций:

1. Санкции, против отдельных граждан этой страны.
2. Финансовые санкции
3. Санкции на импорт и экспорт вооружения и военной техники
4. Санкции на оборудование, применяемое при поиске залежей нефти
5. Санкции, связанные с долгосрочными проектами в энергетической сфере

Россия постепенно вводит ответные санкции в отношении Запада. В первую очередь они коснулись ввоза импортных продуктов питания. Война санкций опасна сама по себе: в мире вновь может вырасти неопределенность, что чревато возобновлением паники на рынках.

Российские политики заявили, что от санкций Запада против России пострадают все, потому что "в мире все взаимосвязано". Риски для стран ЕС и Восточной Европы крайне умеренные, а для США и Японии – и вовсе минимальные. Но "взаимосвязанность" всего и вся все же даст о себе знать. Кризис в России и на Украине уже привел к росту неопределенности в мире: бизнесмены всего мира опасаются за будущее Европы и развивающихся стран. Соединенные Штаты Америки и ЕС сыграли решающую роль при введении санкций в отношении Российской Федерации. США были инициаторами, но пострадали в меньшей степени, поскольку не нуждаются в сельхозпродуктах РФ и товарах народного потребления, тяжелой промышленности. Страны ЕС потеряли Россию как главного импортёра. Всё это повлияло на экономику следующим образом: цены на нефть упали, выросли на продукты питания, упал рубль, можно сказать, что Россия в 2014-15гг переживает кризис.

В заключение следует сказать, что хотя санкции оказали негативное влияние на экономику РФ, страна получила возможность повысить и укрепить уровень экономической безопасности, стимулировать отечественного производителя, развивать внутренние секторы экономики.

Список литературы

1. Людмила Кравченко. «Экономические санкции против России: вызовы и угрозы». Центр научной мысли и идеологии
2. Общественно-деловая прогнозно-аналитическая газета. «Санкции против России» 03.05.2014
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с.. 1999. Экономический словарь. 2000.
4. <http://www.aif.ru/dontknows/actual/1159761>
5. <http://tass.ru/sankcii-v-otnoshenii-rossii>

СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ

ВЛИЯНИЕ КРОСС-КУЛЬТУРНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Вэй И.

ФГАОУ «Дальневосточный федеральный университет», г.Владивосток

В современном мире в условиях глобализации рынков культура является системообразующим фактором [1, с.137] и влияет на поведение потребителей в сфере торговых услуг, что стало предметом исследований в маркетинге. Это обусловлено тем, что основные элементы культуры (ценности, моральные нормы, обычаи, язык, мода) ложатся в основу мотивации [4, с. 341] и оказывают серьезное воздействие на то, каким образом ведут себя потребители в разных странах [5, с.12].

Несмотря на значимость самобытной национальной культуры, последние 15-20 лет в результате глобализации и интернационализации экономики все более активно происходит межкультурная коммуникация, или кросс-культура. Отсюда важное значение приобретают знания особенностей различных культур, которые являются ключом к пониманию потребительского поведения в сфере торговых услуг. Это дает возможности для выработки конкретных маркетинговых стратегий продвижения продуктов, товаров на национальных рынках и позволяет избежать ошибок, просчетов, которые могут возникнуть при взаимодействии с чужой культурой.

Так, например, различия в вербальных, или речевых, системах коммуникаций немедленно обнаруживаются для любого, кто попадает в чужую для него культурную среду. Попытки перевода с одного языка на другой могут

закончиться неэффективно. Это имело место, например, в Китае, когда компания Кока-Кола вышла с рекламой своего продукта, а название ее было переведено буквально и в китайском иероглифическом письме выглядело как «бурая лошадка». Такое странное название, вне сомнения, вызвало непонимание у китайских потребителей и даже определенный скепсис и иронию. После осознания ошибки маркетологи компании стали искать пути изменения ситуации, нашли другой вариант перевода на китайский. Тем не менее, история эта долга тянулась длинным шлейфом за известным мировым брендом.

Проблема перевода может осложняться наличием множества диалектов, как, например, в Китае или в Индии: здесь насчитывается более 800 языков и диалектов, хотя каждый из 26 штатов имеет три государственных языка - английский, хинди и доминирующий язык штата. Для достижения полного покрытия рынка многие рекламодатели дают одно и то же рекламное объявление сразу в трех газетах, выходящих на английском, на хинди и на местном языке [3, с. 15].

Отсюда можно сделать вывод, что важным моментом в исследовании кросс-культурных особенностей поведения потребителей играют исследования в области лингвистической коммуникации, и особую актуальность получает т.н. кросс-культурная прагматика [2, с.31].

Можно также отметить символы, которые также очень значимы в менеджменте и маркетинге, что существует специальная сфера знаний - символичный менеджмент. Это обусловлено тем, в национальных культурах существуют различные символы для коммуникации значений. Ошибки в их распознавании могут вызвать серьезные проблемы. Например, особое значение зачастую играет цвет, который в разных культурах несет в себе различные смысловые нагрузки. Например, белый цвет в ряде арабских стран, стран Юго-Восточной Азии считает траурным, в то время как в европейской традиции, включая российскую, он выражает невинность, чистоту помыслов и т.д. [2, с.32].

Таким образом, можно отметить следующее, что кросс-культурные особенности влияют на поведение потребителей, поэтому важным становится изучение традиций и обычаев жизненного уклада, делового оборота, анализ ценностных ориентаций потребителей конкретной страны, стереотипы поведения, этикет, символы, отношение ко времени и к пространству.

Список литературы

1. Алешина, И.В. Кросс-культурные факторы маркетинга нано-инноваций // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2010. – №24. – С. 137–143.
2. Бергельсон, М.Б. Межкультурная коммуникация как исследовательская программа: Лингвистические методы изучения кросс-культурных взаимодействий // Вестник Московского университета. Серия 19: Лингвистика и межкультурная коммуникация. – 2001. – №4. – С. 28-34.
3. Горбачева, Н.В. Поведение потребителей. – Барнаул, 2010. – 36 с.
4. Масслоу А. Мотивация и личность (пер. А.М. Татлыбаевой). – СПб.: Евразия, 1999. – 478 с.
5. Сагинова О.В., Скоробогатых И.И., Дюмету Ж. Кросскультурный маркетинг. – М.: Форум, 2011. – 384 с.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ БИЗНЕС-КОММУНИКАЦИИ

Серебрякова Д.А., Каверзин С.А.

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», г.Ставрополь

Современная мировая экономика XXI-го века стремительно меняется. Эти изменения носят двойственный характер и их определяют два фактора: глобализация экономики и технологические изменения в сфере коммуникативных и информационных технологий. Эти перемены нарушают сформировавшиеся положения компаний, однако в то же время формируют изобилие новых перспектив и возможностей для их развития. Перемены, затронувшие мировую экономику, породили изменения в структуре менеджмента, которые в дальнейшем усилили роль маркетинга в практическом менеджменте [3].

Важно подчеркнуть, что сегодня серьезное теоретическое изучение феномена коммуникации и практическое использование знаний в этой области для маркетинга особенно актуально. Маркетинговые коммуникации включают комплекс средств, а также деятельность по сбору, анализу, обработке и популяризации информации, необходимой для субъектов маркетинговых отношений. Коммуникации, выступая элементом комплекса маркетинга, представляют собой связывающее звено между компонентами внутренней и внешней среды организации. Так как в данном случае речь пойдет об интернациональном маркетинге, то обозначим

понятие коммуникации в системе международных отношений. В самом общем смысле данная коммуникация представляет комплекс вариантов реализации взаимосвязей внутри системы международных отношений, отражающий передачу по определенному каналу какой-либо информации между субъектами коммуникации.

Успех российских фирм на внешнем рынке в значительной мере зависит от того, насколько они владеют теорией и практикой международного маркетинга с учетом особенностей конкретных рынков и изменяющейся рыночной конъюнктуры. Следует отметить, что внутренний и международный маркетинг основываются на одной и той же общей теории маркетинга, за исключением необходимости изучения международной среды и законов, регулирующих рыночные отношения [2]. Из этого следует, что международный маркетинг является системой проводимых мероприятий и совокупностью технологических приемов, способствующих завоеванию и удержанию организацией выгодной рыночной ниши с постоянной клиентной базой. Для этого организации необходимо непрерывно ориентироваться на изменения рыночных потребностей, иметь возможность если не оказывать влияние на них, то хотя бы вовремя приспосабливаться. Несмотря на то, что коммуникация ориентирована на разрешение в первую очередь непосредственных проблем, она должна быть организована с учетом прошлого опыта и согласовываться с долговременными интересами и целями организации [1]. В этом случае возможно выделение трех стадий реализации механизма:

1) Анализ рынка через изучение спроса, исследование контрагентов и рыночной среды организации, т.е. ее экономических, технологических, законодательных и социокультурных аспектов;

2) Установление бизнес-предложения, соответствующего целям организации и учитывающего текущее положение на рынке;

3) Реализация бизнес-предложений посредством маркетинговой политики.

Также необходимо заметить, что предпочтение определенного рынка в страновом или региональном разрезе подразумевает осуществимость оценки всевозможных вариантов с позиции их возможной осуществимости и доходности. Так и выбор разновидности внешнеэкономической деятельности и предполагаемых партнеров в основном будет обусловлен бизнес-традициями, видом конкурентной борьбы и нормативной средой в предполагаемой для открытия бизнеса стране. То есть, в целом выбор конкретного предложения для фирмы должен быть осуществлен только после четкого формулирования потребностей потребителей. Особое влияние на эффективность коммерческой политики оказывает такой ее компонент, как международные коммуникации. При их осуществлении необходимо учитывать не только особенности конкретного иностранного рынка, но также и каждого государства или географической зоны.

К сущности и задачам непосредственно международных коммуникаций в первую очередь можно отнести рекламу в широком смысле этого слова, в том числе связи с общественностью и спонсорство. Кроме того, коммуникацией является налаживание связей и контактов с помощью принятия участие в ярмарках, деловых встречах и переговоров, а также согласование коммерческой документации.

Для успешной международной коммуникации необходимо знать и понимать специфическую культурную среду бизнеса. Национальная фирма, незнакомя или нечувствительная к ней, может пытаться сбывать товары и услуги, которые неприемлемы или неправильно понимаются данной культурой [4]. Связь между культурой и бизнесом, а также ее роль в международных коммуникациях возможно графически отобразить на основе рассмотрения культурной среды бизнеса, структура которой представлена на Рисунке 1.

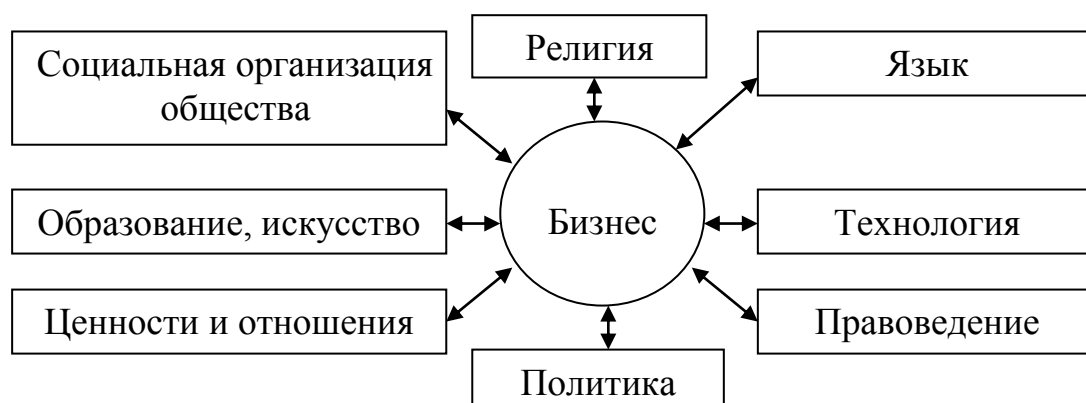


Рис.1. Компоненты культурной среды бизнеса

Совместная работа на разных уровнях мультинациональной организации требует разнопланового информационного обмена. В данном случае коммуникации с носителями других культур могут быть осложнены

непредвиденными проблемами и послужить причиной нежелательных результатов. При этом вероятны следующие коммуникационные преграды, предопределенные факторами чужой культуры.

Во-первых, могут наблюдаться помехи в результате отрицания культурных расхождений. Невзирая на выраженные отличия в нормах поведения, значительное число людей в ходе межнациональных контактов полагаются на аналогичные взаимоотношения в своей культурной среде и не связывают с культурными особенностями расхождения в мышлении, поведении и коммуникации.

Во-вторых, необходимо учитывать искажения в восприятии реальности. Эту причину можно и нужно изучать, потому что если принимать во внимание не только вероятность неодинаковой интерпретации действительности носителями одной культуры, но и присутствия у каждой нации единой культурно-специфической «призмы восприятия», то возможно сделать данный фактор управляемым.

В-третьих, коммуникационной преградой может послужить шаблонное мышление представителей межнациональных коммуникаций. Так, люди склонны приписывать представителям конкретных стран и, соответственно, культур пользующиеся известностью качества. Преувеличенно негативные предрассудки могут воспрепятствовать взаимопониманию, потому что появляется некоторая отчужденность по отношению к другой стране и ее представителям в результате ничем не оправданной антипатии к ним.

Наконец, в-четвертых, барьером в межнациональной коммуникации довольно часто становится этноцентрическое высокомерие, особенно касающееся представителей стран с развитой экономикой. Однако при этом необходимо подчеркнуть, что предопределенное национальной культурой табу надлежит должным образом учитывать, когда культурная коммуникация и деловые отношения развиваются на интернациональной арене. Иначе могут возникнуть конфликты, тормозящие тесное международное сотрудничество.

Итак, для достижения и удержания необходимого уровня организации, функционирующей на международном рынке, нужно будет целенаправленно формировать высокий уровень организационной культуры, ориентированной на совершенствование международных бизнес-коммуникаций. В процессе формирования и реализации бизнес-коммуникаций фактор организационной культуры имеет неоспоримо важное значение. И здесь в последнее время ведущее место стали занимать ролевые модели. Ролевые модели должны удовлетворять одному основному критерию: они должны быть видимы. Недостаточное внимание в общей системе маркетинга к коммуникационной составляющей, в котором экономическая культура занимает важное место, может привести к снижению эффективности функционирования экономических систем в целом.

Для эффективного управления многонациональными предприятиями, наряду с выбором правильной стратегии и адекватной организационной структуры, решающее значение имеет подбор кадровых ресурсов, формирующих организационную культуру предприятия.

Список литературы

1. Маркетинговые коммуникации: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / под общ. ред. О. Н. Романенковой. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 456 с. — Серия: Бакалавр. Прикладной курс.
2. Международный маркетинг: Пособие / под ред. проф. Н.А. Нагапетьянца — М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012.
3. Серебрякова Д.А., Буниатова А.Р. Практика внедрения маркетинговой концепции в менеджмент организации // Pytania.Odpowiedzi.Hipotezy: nauka XXI stulecie. - Warszawa: Wydawca: Sp. z o.o. Diamond trading tour, 2014. - С. 80.
4. Таточенко А.Л. Международный маркетинг: рабочая учебная программа. — М.: МГУТУ им. К.Г. Разумовского, 2012. —444с.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Су Юйнань

Башкирский Государственный Университет

В число целей вуза входит максимизация доходов или прибыли.

Это в свою очередь включает: увеличение объемов платного образования, узнаваемость торговой марки вуза, усиление партнерских отношений с внутренней аудиторией, увеличение ее лояльности, расширение

дополнительного и бизнес-образования, вывод на рынок новых предложений (специальностей), усиление «академического пиара», укрепление и расширение международного сотрудничества и др..

Маркетинговая деятельность предполагает использование четырёх основных элементов комплекса маркетинга: продукт, цена, продвижение, распределение. [4, с. 245]

Первый элемент в комплексе маркетинга образовательных услуг – продукт. Вуз предоставляет обществу образовательные услуги определённого вида, потребителями которых являются учащиеся и студенты, и одновременно представляет результаты своей деятельности на рынке труда, потребителями которых являются предприятия и организации различных отраслей экономики.

Работа с продуктом является для образовательного учреждения главным инструментом маркетинга и конкурентной борьбы. Новые или улучшенные услуги обеспечивают образовательному учреждению на какое-то время известное преимущество перед конкурентами. Это позволяет ослабить интенсивность ценовой конкуренции, с которой связана реализация образовательных услуг.

При выводе на рынок новых видов образовательных услуг и программ с учетом региональной специализации государственных вузов предпочтение отдают направлениям и специальностям:

- имеющим стабильный или потенциальный растущий спрос со стороны государственных структур региона;
- соответствующим экономической специализации и специфике регионов;
- имеющим достаточно высокий научно-образовательный уровень в рамках страны.

Второй элемент комплекса маркетинга образовательных услуг – цена. Цена является важнейшим фактором при принятии потребительских решений на рынке образовательных услуг, поэтому можно утверждать, что ценообразование — это одно из главных направлений в маркетинговой деятельности вуза. [4]

Цена - ключевой элемент для частных вузов, где основа финансирования – оплата за обучение. Однако для государственных вузов это немаловажный момент, поскольку многие вузы имеют так называемый коммерческий набор или предлагают дополнительные образовательные услуги на платной основе.

Третьим элементом комплекса маркетинга является предпочтительный канал распределения.. Образовательные услуги это пример многоканального распределения. Основным каналом распределения являются прямые продажи. С точки зрения потребителя канал распределения представляет собой удобство, то есть канал распределения должен быть не только оптимальным для производителя, но и удобным для покупателя. [5, с. 389] Большое значение в данном случае приобретает место этих продаж. Местоположение вуза в городе, состояние его зданий и сооружений, степень оснащённости классов и лабораторий несомненно сказываются на успешности продаж.

Четвёртый элемент комплекса маркетинга – продвижение услуги. Существует много форм и методов продвижения образовательных программ вуза, информации о предоставляемых им услугах, их качестве, квалификации преподавателей. Вуз может использовать газетные и журнальные публикации, другие средства массовой информации, издавать свои брошюры, проводить традиционные дни открытых дверей и презентации в школах. Кроме того для продвижения продуктов вуза могут использоваться различные юбилеи или памятные даты вуза и его сотрудников, встречи выпускников, проводимые вузом конференции и симпозиумы, ставшие популярными в последние годы дни Карьеры. Дни Карьеры могут быть не только методом продвижения товара, но и каналом распределения выпускников вуза. Важно, чтобы работа по продвижению образовательных продуктов вуза имела целенаправленный и регулярный характер. Для этого в вузе должна быть создана служба маркетинга или отдел по связям с общественностью . [3, с. 115]

Разобрав четыре классических элемента комплекса маркетинга, следует отметить, что применительно к сфере услуг вообще и сфере образования в частности, ряд исследователей включают в комплекс маркетинга образовательных услуг ещё один элемент – персонал, осуществляющий производство и продажи услуг. Значение персонала не ограничивается профессионализмом и квалификацией преподавателей в аудиториях. С точки зрения маркетинга не менее важно их поведение во внеаудиторное время, стиль общения со студентами, их родителями и другими группами клиентов.

Применение указанных элементов комплекса маркетинга является необходимым условием эффективной маркетинговой деятельности в учебных заведениях.

Список литературы

1. Голодец Б.М. Современная концепция социального маркетинга //Маркетинг в России и за рубежом.- 2013.- №6. с. 3-10.
2. Гордин В.Э. Социальная политика и социальный маркетинг.- СПб., 2010. – 213 с.
3. Грудзинский А.О. Университет как предпринимательская организация // Социс.- 2013.- №4.- с. 113-121.

4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. - СПб.: Питер Ком, 2013, 896 с.
5. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учебник / Под ред. проф. В.А. Алексунина. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 614 с.
6. <http://stat.edu>
7. <http://www.bashedu.ru/>

ОСОБЕННОСТИ КОНЦЕПЦИИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Брянская О.Л.

ФГБОУ ВО Бурятская государственная сельскохозяйственная академия им. В.Р. Филиппова, г.Улан-Удэ

Интегрированные маркетинговые коммуникации - это стратегический анализ, выбор, реализация и контроль всех элементов маркетинговых коммуникаций, которые эффективно и экономически влияют на все транзакции между организацией и ее нынешними и потенциальными потребителями, заказчиками и клиентами.

Западные специалисты выделяют в комплексе интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК) четыре основных составляющих:

1. Реклама (Advertising) в средствах массовой информации.
2. Сейлз промоушн (Sales Promotion) - стимулирование сбыта.
3. Паблик рилейшнз (Public Relations) - связи с общественностью.

4. Дирек-маркетинг (Direct Marketing) - персонализируемые рекламные предложения для идентифицированных потребителей.

Первые три коммуникации носят массовый характер, четвертая - индивидуальный.

Основная и главная цель всего комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций - стимулирование продаж товаров, услуг.

Сущность комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций заключается в том, что различные элементы маркетинговых коммуникаций: прямой маркетинг, стимулирование сбыта, реклама в СМИ, связи с общественностью должны быть хорошо согласованы, скоординированы. Эффект максимального воздействия на потребителя достигается за счет грамотного синтеза и координации различных инструментов маркетинговых коммуникаций, в результате чего возникает так называемый эффект синергии, когда совместное применение отдельных маркетинговых инструментов приводит к более сильному и побуждающему воздействию, чем их несогласованное использование. Преимущества, присущие каждому инструменту маркетинговых коммуникаций в такой схеме усиливают друг друга, а недостатки отдельных инструментов компенсируются и исчезают.

В основе интегрированных маркетинговых коммуникаций лежит несколько принципов, которые выводятся из маркетинговой концепции:

Первый принцип. ИМК начинается с потребительских восприятий и деятельности. Все продукты и услуги имеют атрибуты бренда (в большей или меньшей степени) и, следовательно, обладают ценностями, воспринимаемыми потребителями с точки зрения отдельных функций этих продуктов и услуг. В покупательском поведении неизбежно начинается этап, когда потребители формируют к бренду определенное отношение. Оно может вырасти до уровня лояльности, но может ограничиться и менее прочными отношениями. Таким образом, бренд становится своего рода посредником между бизнесом и его потребителями.

Второй принцип. ИМК интегрирует стратегию бизнеса в целом с потребностями и видами деятельности отдельного потребителя. Простое производство продукта или услуги, не является достаточным, так как существует множество других способов, при помощи которых бизнес взаимодействует с потребителями. Например, на многих транспортных средствах компаний, перевозящих грузы, на заднем бампере сейчас можно увидеть наклейку, на которой написано: «Если вы думаете, что водитель этого грузовика ведет себя вежливо, пожалуйста, позвоните по следующему номеру...» В настоящее время бизнес затрачивает все большие средства на социальные и общественные проекты, чтобы в большей степени интегрировать свои виды деятельности с социальной реальностью, в которой живут их нынешние и потенциальные потребители.

Третий принцип. ИМК координирует все коммуникации бизнеса в рамках набора ИМК. Многие виды бизнеса все еще осуществляют со своими рынками разные коммуникации, которыми управляют разные менеджеры. При таком подходе, например, паблик-релейшнз, служба продаж, реклама и упаковка продукции часто друг с другом не согласованы, и поэтому на рынок отправляются сообщения, не ориентирующиеся друг на друга. В связи с этим руководители высшего исполнительного уровня должны чаще задавать себе вопросы,

сформулированные Левиттом в 1962 г.: «В чем состоит особая, отличительная убедительность наших сообщений? Являются ли они взаимно усиливающими друг друга, понятными и убедительными? Способствуют ли нашим бренд-сообщениям оформления наших транспортных средств?» Должна существовать единая линия менеджерской ответственности за все сообщения, отправляемые бизнесом на рынок: от внешнего вида предприятия до сертификатов о владении акциями.

Четвертый принцип. ИМК устанавливает контакт с потребителем и ведет с ним диалог. Коммуникация – это двухсторонний процесс. Обычная обратная связь в отношении продаж не является достаточной. Например, компания Tesco в настоящее время использует собственную базу данных, формируемую на основе карточек лояльности, для приглашения отдельных потребителей в свои магазины в вечернее время с целью опробования продуктов, обладающих характеристиками, соответствующими профилям приверженности данных потребителей.

Пятый принцип. ИМК старается готовить коммуникации на заказ, чтобы они точнее соответствовали вкусам отдельных потребителей. В настоящее время технически возможно создать базы данных, в которых потребители идентифицируются по показателям их личных общественных и экономических предпочтений, их покупательской активности и их активности в отношении к конкретному бренду. Некоторые виды бизнеса уже начали действовать таким образом. В равной степени возможно готовить на заказ и коммуникации, и продукты, и услуги, чтобы они в полной мере соответствовали индивидуальным потребностям. В настоящее время такой подход становится базовой методологией коммуникаций, адаптированных к сфере предоставления финансовых услуг.

Концепция ИМК предполагает решение двух взаимосвязанных проблем:

1. Создание системы коммуникационных посланий с использованием различных средств системы маркетинговых коммуникаций (СМК), которые не противоречили бы друг другу, которые бы координировались между собой, формируя единый благоприятный образ коммуникатора;

2. Главной целью ИМК является максимизация эффективности маркетинговых коммуникаций посредством поиска оптимальных комбинаций основных и синтетических средств СМК, а также отдельных приемов и инструментов каждого из этих средств.

Три главных вопроса стратегии ИМК, по мнению исследователей в области рекламы Дж. Росситера и Л. Перси, выглядят таким образом:

1. Интеграция выбора: как наиболее эффективно сочетать средства рекламы и стимулирования сбыта для достижения целей коммуникации?

2. Интеграция позиционирования: каким образом каждый из видов рекламных коммуникаций и связанное с продвижением рекламное обращение могут быть согласованы с позиционированием марки с точки зрения их синергического взаимодействия?

3. Интеграция плана-графика: в каких точках маркетинговых каналов достигают покупателей и, возможно, увеличивают скорость принятия решений в пользу нашей торговой марки?

Таким образом, можно сделать вывод о том, что проблемы формирования интегрированных маркетинговых коммуникаций выходят далеко за рамки СМК, непосредственно затрагивая другие элементы комплекса маркетинга.

Все многочисленные факторы, определяющие оптимальную структуру системы маркетинговых коммуникаций, можно объединить в следующие основные группы:

- цели фирмы и используемые ею стратегии;
- тип товара или рынка;
- состояние потребительской аудитории;
- этап жизненного цикла рекламируемого товара;
- традиции, сложившиеся в коммуникационной политике фирмы и ее основных конкурентов.

Процесс внедрения концепции ИМК в практику деятельности фирм сдерживается следующими факторами:

- непонимание значения ИМК;
- противоречия между различными функциональными подразделениями служб коммуникатора;
- малочисленность рекламных и иных агентств, которые в состоянии разработать эффективные ИМК в силу отсутствия кадров соответствующей компетентности, преследования своих меркантильных интересов и т. п.

В то же время, по данным исследований, уже в начале 90-х гг. более 60% руководителей американских фирм считали формирование интегрированных маркетинговых коммуникаций важнейшим фактором реализации маркетинговой стратегии.

Несмотря на трудности, которые стоят на пути внедрения концепции интегрированных маркетинговых коммуникаций в практику деятельности фирм, следует отметить, что она получает все более широкое признание.

Список литературы

1. Васильева Г.В. / Управление маркетингом - М.: Экономика, 2002. - 560с.
2. Котлер Ф. / Основы маркетинга. - М.: Прогресс, 2004. - 648с.
3. Маркетинговые коммуникации./ Под редакцией И.Н. Красюк. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 272 с.
4. Родионова В.А./ Управление маркетингом - М.: ЮНИТИ, 2002. - 370с.

СЕКРЕТ ТЕХНОЛОГИИ «ТАЙНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ»

Мамаева С.Д.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва
Научный руководитель: к.э.н, доцент Колесникова О.В.

На сегодняшний день эффективность любого экономического субъекта на рынке всецело и полностью зависит от его конкурентоспособности. Как показывает практика, для многих фирм процесс повышения конкурентоспособности оказывается слишком трудоемким или даже невозможным. Каждая фирма сама для себя определяет политику продвижения на рынке. Однако к настоящему времени рынок достиг такой степени насыщенности, что качество товаров перестало быть определяющим показателем конкурентоспособности фирмы. Приходя в магазин, покупатель смотрит уже не только на товар и его цену, но и на уровень обслуживания и предоставляемые ему услуги. Зачастую руководству бывает сложно напрямую оценить реальный уровень обслуживания клиентов своей компании. Поэтому все более популярной становится технология тайной проверки сотрудников «Тайный покупатель».

«Тайный покупатель» - это маркетинговое исследование, которое позволяет дать максимально объективную оценку процесса обслуживания клиентов. Под видом обычного покупателя специально обученные люди приходят в магазин с целью купить какой-либо товар. Оставаясь в роли клиента, они собирают информацию о персонале и об обслуживании в данном магазине. На основе полученной информации, которая проходит определенную обработку, принимаются решения о работе компании и персонала в частности на данный момент и о дальнейших действиях для улучшения показателей.

Важнейшим этапом в проведении данного маркетингового исследования является установление целей. Необходимо на начальном уровне определить, что именно будет оцениваться и для чего будет нужна полученная информация. Проверке могут подлежать сотрудники торговых залов, их работа с клиентами. Если исследование проводится, например, в ресторане, то заказчик может потребовать от исполнителя информацию о фоновой музыке в заведении, об уровне обслуживания. В любом случае, цель исследования целиком и полностью направлена на получение той информации, которая нужна заказчику для повышения уровня эффективности компании.

Следующим этапом исследования является подбор «Тайных покупателей». Для каждого случая необходимо найти то оптимальное число «покупателей», которое сможет предоставить достаточную для анализа информацию. С одной стороны, большее число «Тайных покупателей» даст более полную информацию, однако часто бывает достаточно небольшого числа исполнителей для получения достаточных данных. Непосредственно перед посещением магазина «Тайные покупатели» проходят специальное обучение. Для проведения исследования каждый «покупатель» придумывает «легенду» - цель посещения магазина. Именно ее он будет рассказывать продавцу.

Придя в магазин, «Тайный покупатель» должен запомнить буквально каждую деталь, чтобы потом вписать ее в отчетный лист. Поэтому хорошая память и внимательность – необходимые качества для «Тайного покупателя». Иногда используется аудио- или видеоаппаратура, естественно, скрытно. В первую очередь «покупатель» должен выявить позиционирование продавца в торговой зоне – обращает ли он внимания на вошедших в магазин или отдел новых клиентов. Большое внимание при данном исследовании уделяется внешнему виду продавца и его речи. Играя роль обычного клиента, «Тайный покупатель» должен получить полную информацию о товаре. Задавая вопросы продавцу, выявляется уровень его осведомленности о товаре, насколько полную информацию он может предоставить покупателю. Совсем не обязательно производить покупку в магазине, однако необходимо понаблюдать за работой кассового узла и кассиров – здороваются ли они, улыбаются ли покупателям, благодарят ли за покупку. Важно также выяснить среднее время ожидания в очереди на кассе. В результате посещения магазина «Тайный покупатель» должен составить общее впечатление и решить,

смог ли продавец заинтересовать его в товаре и/или смог ли убедить в покупке, если изначально цели о покупке не существовало.

Технология «Тайный покупатель» подразумевает системный мониторинг максимально возможного количества точек продаж, принадлежащих одной компании. Целью данной проверки может быть не только оценка уровня работы всего отдела или магазина, но и отдельного работника. Технология «Тайный покупатель» оказывает мотивационное влияние на работников, поскольку полученная информация влияет на премии и надбавки сотрудников. На основе полученных данных выявляются недостатки в обслуживании и составляются программы повышения эффективности работы продавца с клиентами. Исследование «Тайный покупатель» дает руководителю гарантии, что сотрудники компании предоставляют клиентам качественные услуги и обслуживают их на должном уровне.

Технология «Тайный покупатель» (MysteryShopping) в современном виде появилась в США в начале 1990-х годов, когда американские супермаркеты и торговые сети стали проводить анонимные контрольные закупки для выявления уровня обслуживания клиентов. Затем эту технологию стали применять и в розничных магазинах. С течением времени данный метод исследования становился все более и более популярным, и все чаще владельцы ресторанов, фитнес центров, банков и т.д. пользовались услугами «Тайного покупателя». На сегодняшний день рынок данной технологии все еще находится в стадии «юности», но через пять-десять лет ситуация полностью изменится и он достигнет того же уровня, какой есть сейчас у рынка маркетинговых исследований.

В Европе технология «Тайный покупатель» возникла 5-6 лет назад. Ведущей страной по использованию данного метода является Англия, где работает около десяти профессиональных провайдеров. В стадии зарождения рынок «Тайного покупателя» находится в Германии и Франции. В США же уже проходит дальнейшее развитие и структурирование рынка – услуги «Тайного покупателя» для разных компаний различаются в зависимости от потребностей клиентов. Существует специальная ассоциация провайдеров MysteryShoppingProvidersAssociation (MSPA), которая играет главную роль в создании облика рынка технологии. Компания была создана в 2000 году в США, спустя два года появилась в Европе и спустя еще два – в странах Латинской Америки и Азии.

В России «Тайный покупатель» как маркетинговое исследование появилось относительно недавно – не более двух-трех лет назад. Компании Запада, пользующиеся услугами проверки, существенно отличаются от российских. В Европе и США заказчиками чаще всего являются такие отрасли, как ресторанный и гостиничный бизнес, АЗС. В сфере транспорта и развлечений данная услуга отличается особенной популярностью. Более того, исследования MysteryShopping нередко осуществляются в государственном секторе. В России же спрос идет из тех сфер, где конкуренция наиболее жесткая – это розничная торговля, финансовая сфера и ресторанный бизнес. Отличительной чертой российских компаний является потребность не только в оценке, но и в консультировании по улучшению сервиса. Средний возраст компаний в России существенно отличается от стран Запада, и у них нет стандартов обслуживания и систем мотивации персонала. Поэтому в США, где многие компании имеют длительную историю существования, «Тайный покупатель» – отдельная профессия, которая облагается налогом и требует специального лицензирования. В России и Европе «Тайный покупатель» пока не является отдельной профессией и относится к общим видам работ. Однако экономика развивается очень быстро, а значит, российский рынок ждет те же тенденции, что в США.

На сегодняшний день около 85% всех компаний мира проводят проверку методом «Тайного покупателя». Данная технология по праву считается самым эффективным инструментом по повышению уровня сервиса. С каждым годом технология становится все более популярной на рынках всех стран, и в ближайшем времени перейдет в разряд наиболее действенных методик проверки. На регулярной основе проверки MysteryShopping позволяют получить количественные и качественные результаты работы компании.

Список литературы

1. Катаев А.В. «Оценка качества обслуживания методом «Тайный покупатель»: [Электронный ресурс]. М., 2013. URL: <http://marketolog.info/index.php/research/201--1-r/>. (Дата обращения: 23.04.2015).
2. Ленц Е. «Штирлицы» ритейла // Еженедельник «Компания». 26.03.2012. URL: <http://ko.ru/>. (Дата обращения: 24.04.2015).
3. Цысарь А.Б. «MysteryShopping – метод контроля качества сервиса»: [Электронный ресурс]. М., 2006-2015. URL: www.nbene.narod.ru. (Дата обращения: 24.04.2015).
4. ServiceGroup: [Электронный ресурс]. М., 2001-2015. URL: <http://4service-group.com/rus>. (Дата обращения: 25.04.2015).

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГА В МЕДИЦИНЕ

Харина Л.В.

Национальный исследовательский Томский государственный университет, г.Томск

В настоящее время в России маркетинг является достаточно новым направлением в управлении медицинским учреждением. Долгие годы не было необходимости использовать маркетинг, как философию, стратегию и метод. Связано это с тем, что около 70-ти лет существования советской медицины услуги оказывались, независимо от их стоимости, а не продавались. Однако перестройка государственной системы здравоохранения, вследствие структурно-функциональной реформы отрасли, в условиях существующего экономического рынка, заставила осознать большинство экспертов в здравоохранении, что именно маркетинг является концептуальной основой выведения национальной системы охраны здоровья из состояния стагнации и дезинтеграции, которые с начала 90-х годов усугубили кризис здравоохранения.

Несмотря на объективные сложности, связанные с недофинансированием отрасли, основной причиной затянувшегося кризиса ряд авторов видели в игнорировании того факта, что произошедшие на базовом уровне изменения требовали перехода руководителей в новую систему координат, к экономическому мышлению, означающему преломление всех проблем учреждения через анализ источников финансирования и инвестиционную целесообразность, оценку эффективности экономической деятельности лечебно-профилактических учреждений (Кадыров Ф.Н.. 2000; Кораблёв В.Н.. 2002; Коробкова О.К., 2002).

Однако, как организация процесса оказания услуг, так и психологическая готовность медицинского персонала работать для клиентов зачастую не соответствуют требованиям рынка (Сабанов В.И., Попова Е.Г., 2004). В этих условиях огромную роль приобретают грамотный менеджмент и маркетинг в организации деятельности учреждения, реализации чего препятствует отсутствию квалифицированных кадров (Мчедлидзе Т.Ш.. 2000). Решениями проблемы могут являться как привлечение к управлению медицинскими учреждениями специалистов с соответствующим образованием, так и более систематизированное обучение этим дисциплинам организаторов здравоохранения, в том числе и в период получения медицинского образования (Алексеева В.А., Драбкина М.В., 2000; Вишняков Н.И., Дедков Е.В. и соавт., 2003; Денисов И.Н., 2004).

Исследования касающиеся медицинского маркетинга, проведенные российскими учеными в 90-х годах, в основном, были посвящены его общеметодологическим принципам (Щепин О.П., 1996; Домаков В.В., 1996; Поляков И.В. и соавт., 1996). Так, даны многочисленные определения медицинского маркетинга, сформулированы основные маркетинговые принципы для использования в здравоохранении (Лебедев А.А.. 1996; Кучеренко В.З. и соавт., 1998; Тогунов И.А., 2002). Ряд работ посвящен проблемам социального (некоммерческого) маркетинга в медицине, что было обусловлено необходимостью оптимизации созданной в стране системы обязательного медицинского страхования (Муллов СБ., 1998; Решетников А.В., 1998. 2002; Сорокун ВИ.. 2000). Проведено изучение удовлетворённости пациентов качеством стационарной помощи (Петрова Н.Г. и соавт., 2001).

Значительная доля исследований посвящена маркетинговому обоснованию деятельности фармацевтических фирм, предприятий, производящих медицинскую технику и товары медицинского назначения (Голухов Г.Н.. Шиленко Ю.В. и соавт., 1998; Пыжев Н.С., Калмыков С.Г. и соавт., 1998; Лившиц К.А., 2003).

Отечественными учёными, в области организации оказания платных медицинских услуг, широко освещены такие действительно актуальные вопросы, как правовое регулирование, бухгалтерский учёт, ценообразование в коммерческой деятельности медицинских учреждений (Кадыров Ф.Н.. 2000; Шурабура И.Д.. 2000; Герасименко Н.Ф. и др.. 2002; Кузнецов П.П. и соавт., 2002; Барский В.Б.. 2002; Спирыкина Ю.Ю., 2003; Муфтиева Г.Х., 2004). Ряд работ посвящен организации медицинской помощи в рамках добровольного медицинского страхования (Мартынчик С.А., 1999; Хайдарова Т.С., 2000; Лннькова И.В., Габуева Л.А., 2001; Вишняков Н.И. и соавт., 2002).

Очевидно, что особенностям практического применения маркетинга платных медицинских услуг, в условиях российского здравоохранения, уделено недостаточно внимания. Немногочисленные исследования, появившиеся в последние несколько лет в основном, касаются лишь отдельных элементов маркетинга, как правило, связанных с продвижением медицинских услуг (Ветитнев А.М., 1999; Челидзе Н.П. и соавт.. 2002; Музалевский В.М.. 2002). Более комплексно вопросы медицинского маркетинга изложены в работах Лебедева А.А. (1996, 1997). Малаховой Н.Г. (1998). Княжева В.А. и соавт. (2000). В частности, помимо освещения вопросов продвижения услуг даны практические рекомендации по проведению маркетинговых исследований, сегментированию рынка. Однако, следует отметить, что сегментирование рынка медицинских услуг и

стратификация российских потребителей, в целом, затруднены, так как недостаточно изучена социально-классовая структура российского общества, остаётся открытым вопрос о том, что такое «средний класс» России.

К сожалению, отсутствует маркетинговый анализ предпринимательской деятельности государственных медицинских учреждений, не изучены особенности различных потоков пациентов государственных поликлиник, их удовлетворённость качеством услуг, практически не освещены вопросы применения в медицине стратегического маркетинга, который способствует снижению степени неопределённости и рисков в процессе управления любой медицинской.

Детальный анализ литературы, касающейся платной медицинской помощи, таким образом, показывает, что в настоящее время достаточно широко освещены проблемы нормативно-правовой базы оказания платных медицинских услуг, вопросы ценообразования и бухгалтерского учёта этого вида деятельности медицинских организаций, хорошо изучено мнение населения о платной медицине.

Что же касается медицинского маркетинга, то помимо общеметодологических аспектов, обсуждаются лишь отдельные его элементы, связанные, в основном, с продвижением услуг и отдельными направлениями маркетинговых исследований. Отсутствует маркетинговый анализ предпринимательской деятельности государственных медицинских учреждений. Не исследованы особенности практического применения маркетинга при оказании платных медицинских услуг в государственных амбулаторных учреждениях. Не изучены характеристики различных потоков пациентов государственных поликлиник. Не сформированы маркетинговые подходы к качеству услуг, оказываемых в государственных учреждениях. Практически не освещены вопросы применения в медицине стратегического маркетинга.

Тем не менее, все названные аспекты весьма актуальны, ибо направлены на оптимизацию медицинской помощи населению путём предоставления ему адекватных по количеству и качеству услуг, дополняющих основной комплекс бесплатного медицинского обслуживания гражданам, гарантированного государством.

Список литературы

1. Алексеева В.А., Драбкина М.В. Опыт преподавания основ маркетинга в медицинском ВУЗе и изучение мнений выпускников в целях оптимизации учебного процесса в общей системе учебного процесса. // Экономика здравоохранения. - 2000. - №4. - с.5-6.
2. Барский В.Б. Социально-гигиеническая оценка функционирования клиники научного медицинского центра: Автореф. дис.канд. мед. наук. - Новосибирск. 2002. - 23 с.
3. Ветитнев А. М. Реформирование управления региональной санаторно-курортной отраслью с использованием концепций менеджмента и маркетинга: Автореф. дис. ... д-ра мед. наук. - М.. 1999. - 47 с.
4. Вишняков Н.И., Дедков Е.В., Петрова Н.Г. и др. Роль экономики здравоохранения в системе подготовки современного врача. // Экономика здравоохранения. - 2003.- №3. - с. 15-18.
5. Вишняков Н.И., Миняев В.А. и др. Добровольное медицинское страхование - важнейший источник финансирования медицинских учреждений на современном этапе.// Экономика здравоохранения. - 2002. - №5-6, - с.42-47.
6. Герасименко Н.Ф. и др. Негосударственный сектор здравоохранения: социально-экономические и медико-правовые аспекты.// Экономика здравоохранения. - 2002.- №5-6. - с.5-6.
7. Голухов Г.Н. и др. Маркетинг на рынке услуг и товаров медико-производственного комплекса. // Экономика здравоохранения.-1998,-№7.-С11-20.
8. Денисов И.Н. Болонский процесс: структурные изменения в медицинском образовании России. // Экономика здравоохранения. - 2004. -№9 (87). -с.5-8.
9. Домаков В. В. Теория комплексирования в маркетинге медицинских товаров и услуг. - СПб.: Электронстандарт, 1996. - 313 с.
10. Кадыров Ф.Н. Платные медицинские услуги (экономико-правовые основы организации платных медицинских услуг). - М.: Грантъ, 2000.-492 с.
11. Княжев В.А. и др. Менеджмент и маркетинг медицинских услуг. - М.: «Златограф», 2000. - 173 с.
12. Кораблёв В.Н. Содержание экономического анализа в здравоохранении. // Экономика здравоохранения. - 2002. - №4. - с. 5-8.
13. Коробкова О.К. Рейтинг экономической и лечебной деятельности учреждений здравоохранения. - М.:2002. -148с.
14. Кузнецов П.П. и др. Расчёт объёмов финансовых средств на восстановление бюджетных затрат при оказании платных медицинских услуг в бюджетных учреждениях здравоохранения.// Экономика здравоохранения. - 2002.-№3,с.41-47.
15. Кучеренко В.З., Семёнов В.Ю., Сырцова Л.Е. и др. Основы медицинского маркетинга: Уч. Пособие. - М.:

- ММА им. И.М. Сеченова, 1998. -108 с.
16. Лебедев А.А. и др. Применение комплексного финансирования здравоохранения в условиях внутреннего рынка.// Экономика здравоохранения. - 1996.-№9.-с.38-45.
 17. Лебедев А.А. Использование маркетинговой философии в деятельности медицинских учреждений государственной системы здравоохранения // Экономика здравоохранения. - 1997. -№7. - с. 31-37.
 18. Лебедев А.А. Маркетинговые основы управления, организации и финансирования национальной системы охраны здоровья: Автореферат дис... д.м.н.- Оренбург. 1996- 43 с.
 19. Лебедев А.А. Рыночная экономика: маркетинговые основы управления, организации и финансирования национальной системы охраны здоровья. - Самара: Самарский дом печати, 1996. - 110 с.
 20. Лившиц К.А. Научное обоснование программы маркетингового анализа сегмента фармацевтического рынка: Автореф. дис. ... канд. мед. наук. - С-Пб.,2003. - 18 с.
 21. Линькова И.В., Габуева Л.А. Добровольные виды страхования в здравоохранении: организация, право, экономика. - М.: МЦФЭР, 2001. - 352 с.
 22. Малахова Н.Г. Маркетинг медицинских услуг. Методическое пособие. - М.: Книжный мир. 1998. -160 с.
 23. Мартынчик С. А. Управление процессом предоставления медицинских услуг в системе добровольного медицинского страхования и анализ здоровья застрахованных граждан: Автореф. дис.... д-ра мед. наук. - М.. 1999.-43с.
 24. Музалевский В.М. Научное обоснование оптимизации организационно-экономических механизмов развития негосударственной медицинской помощи в регионе: Автореф.дис.канд.мед.наук. - СПб..2002 г. - 19 с.
 25. Муллов С.Б. Применение маркетинга в обязательном медицинском страховании: проблемы и перспективы. // Экономика здравоохранения. -1998 г.-№3.-стр.9-11.
 26. Муфтиева Г.Х. Медико-организационные и экономические основы развития платных услуг в здравоохранении. - Уфа: ДизайнПолиграфСер-вис. 2004. -212 с.
 27. Мchedlidze Т.Ш. Научное обоснование системы управления крупной коммерческой стоматологической организацией в условиях перехода к рыночной экономике: Автореф.дис....д-ра мед.наук.-СПб.,2000.-37с.
 28. Петрова Н.Г., Железняк Е.С., Погосян С.Г., Сердитых И.Р. Мнение пациентов городской многопрофильной больницы о проблемах повышения эффективности и качества стационарной медицинской помощи. Проблемы городского здравоохранения: Сб. научных трудов Под ред. Н.И. Вишнякова. - СПб.: СПбГМУ. 2001. - Выл 6. - С. 178-183.
 29. Поляков ИВ., Уваров С.А., Водяненко И.М. и др. Маркетинг медицинских услуг в условиях медицинского страхования. - Саратов:Слово, 1996. -90 с.
 30. Пыжев Н.С., Калмыков С.Г., Рогов Е.С. Рыночные отношения и исследование товарных знаков.// Экономика здравоохранения. - 1998. -№3.-с.12-14.
 31. Решетников А.В. Социальный маркетинг и обязательное медицинское страхование. - М.: Финансы и статистика, 1998. -333 с.
 32. Сабанов В.И., Попова Е.Г. Качество медицинской помощи и конфликт-тогенность в системе «врач-пациент» в зависимости от формы оплаты труда в амбулаторно-поликлинических учреждениях. // Экономика здравоохранения. - 2004. - 5-6. - с.52-55.
 33. Сорокун В.И. Социальный маркетинг и курортная валеология как основа совершенствования санаторно-курортной помощи в современных условиях: Автореф. дис. ... канд. мед. наук. - Уфа, 2000.-27с.
 34. Спирякина Ю.Ю. Практика формирования цен на платные медицинские услуги.// Здравоохранение. - 2003. - №4. - с. 29-37.
 35. Тогунов И.А. Научное обоснование эволюции взаимоотношений врача и пациента в условиях перехода к рынку медицинских услуг. Авто-реф.дис.. д-ра мед.наук. - М., 2002. - 45с.
 36. Хайдарова Т.С. Добровольное медицинское страхование как основа защиты интересов населения на рынке медицинских услуг в современных условиях: Автореф. дис.... д-ра мед. наук. - Алматы, 2000. - 51с.
 37. Челидзе Н.П., Кузнецов П.П., Байбиков Д.Р. и др. О затратах на внедрение современных приёмов рекламы, маркетинга и менеджмента при предоставлении платных медицинских услуг в бюджетных учреждениях здравоохранения.// Экономика здравоохранения. - 2002. -№3 -36-40.
 38. Шурабура И.Д. Научно-методическое обеспечение управления ценообразованием на медицинские услуги в учреждениях здравоохранения в условиях рыночных отношений : Автореф. дис. ... канд. мед. наук. - Оренбург, 2000. - 26 с.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА

Шишков В.А.

Волгоградский государственный университет, г.Волгоград

Маркетинг территорий в современных условиях выступает концептуальной основой проектирования региональных стратегий рыночно-ориентированного типа, направленных на реализацию конкурентных преимуществ региона с учетом специфики потребностей и интересов целевых аудиторий стейкхолдеров [2].

Достаточно общепризнанной точкой зрения в научном сообществе является тот факт, что маркетинг территорий можно рассматривать как инструмент управления территориальным развитием, предполагающим достижение целей, связанных с конкурентным положением города или региона [2, 3]. Очевидно, что территории всегда конкурировали друг с другом прямо или косвенно, поскольку экономико-географическое положение является важным ресурсом любого бизнеса и данный ресурс имеет альтернативный характер [1]. Вместе с тем, территориальный маркетинг не просто признает наличие конкуренции между территориями; он переносит акцент на необходимость выявления или формирования идентичности и уникальности для повышения конкурентоспособности территории как торгуемого товара.

В последние два десятилетия многие малые и крупные города, регионы и страны по всему миру все чаще использовали маркетинговые технологии, аналогичные применяющимся коммерческими фирмами [2]. Конечно, сама идея целенаправленного создания имиджа территорий не нова и практикуется как минимум полтора столетия, начиная с промышленной революции, давшей толчок активному развитию железнодорожного транспорта и туризму. Уже тогда многие морские курорты и другие туристические дестинации делали первые попытки создания специфической территориальной идентичности и ее закрепления в сознании целевой аудитории. Однако до 1980-х гг. такого рода усилия носили стохастичный характер и не базировались на научной основе. В 1980-х и особенно в 1990-х гг. преобладающей парадигмой управления развитием городов в Западной Европе и США стала предпринимательская концепция, когда в качестве ориентиров территориального стратегического планирования закрепились максимизация доходов бюджета, привлечение инвестиций и туристов, повышение конкурентоспособности. Произошедший сдвиг от административного к предпринимательскому подходу в управлении территориями отразил общую тенденцию усиления конкуренции между юрисдикциями (территориальными образованиями) во все более глобальном масштабе. Кроме того, в этот период происходила деиндустриализация западных экономик, в ходе которой промышленность все больше вытеснялась сферой услуг. Это привело к кризису промышленных городов и регионов, что выразилось в поиске новых функций, новых видов деятельности.

Маркетинговый подход к стратегическому планированию социально-экономического развития регионов является внутренне неоднородным в связи с эволюционным возникновением альтернативных концепций маркетинга территорий и их запаздывающим воплощением в практике регионального развития. Целесообразно разграничивать три основные формы и, соответственно, стадии реализации подхода территориального маркетинга – инструментальную, функциональную и интеграционную. Инструментальный вариант маркетинга региона предполагает его отождествление с брендингом и использование инструментария политики продвижения позитивного имиджа. Функциональная версия регионального маркетинга выражается в разработке специализированных маркетинговых стратегий или разделов стратегий социально-экономического развития, имеющих комплексный, но функционально подчиненный (второстепенный) характер. Интеграционный формат маркетингового подхода к развитию региона означает рыночную интеграцию всех направлений регионального развития и их ориентацию на максимизацию ценности целевых аудиторий (стейкхолдеров), при этом маркетинг территорий выступает центральной функцией системы регионального управления и интегратором всех стратегических процессов и направлений [2, 4].

Следует отметить, что территориальный брендинг отличается от маркетингового подхода в его узком значении, связанного с созданием привлекающих внимание внешних имиджевых атрибутов (эмблем, лозунгов и т.д.), предполагая более комплексные и стратегически ориентированные действия, включая связи с общественностью и вовлечение стейкхолдеров. Поэтому некоторые теоретики маркетинга территорий предлагают обратную логику его развития – от адаптированной версии корпоративного стратегического маркетинга к функционально более широкому брендингу. Вместе с тем, маркетинг и брендинг территорий остаются понятиями крайне дискуссионными.

В отличие от бренда конкретной туристической дестинации, бренд страны или региона (т.е. сложной территориальной структуры) связан с реализацией экономических, социальных и политических интересов как в национальном или региональном экономическом пространстве, так и за его пределами; он включает как нематериальные, так и материальные элементы, например, товары и услуги, производимые на данной территории; он выступает зонтичным брендом, в рамках которого могут развиваться территориальные суб-бренды; важной специфической целью брендинга является получение эффекта страны/региона происхождения для поддержки экспорта, но не менее значим «импорт» на данную территорию туристов, хозяйствующих субъектов, квалифицированной рабочей силы и т.д. Если брендинг дестинаций связан с визуализацией и символикой, брендинг стран и крупных регионов требует более комплексного подхода.

В существующих моделях комплекса регионального маркетинга произвольно смешиваются ресурсы и отрасли экономики региона, его социальная и экологическая сферы, информационное поле, уровень жизни и цен, инструменты и методы коммуникации с внешней средой и др. Предлагаемый вариант комплекса маркетинга региона (C_{MR}) охватывает ключевые факторы регионального развития, управляемые с помощью маркетингового инструментария, и может быть описан функцией вида: $C_{MR} = f(S_1, P_1, E, A, D, S_2, P_2)$, где S_1 – внутренние и внешние стейкхолдеры, P_1 – планируемые и реализуемые проекты, E – крупномасштабные события, A – функциональные и эмоциональные конкурентные преимущества, D – дизайн и имидж социокультурной и бизнес-среды, S_2 – технологии и каналы сбыта регионального предложения, P_2 – коммуникации и продвижение бренда региона.

Выделим наиболее распространенные вызовы и проблемы территориального маркетинга и брендинга. К ним относятся: дефицит координации между основными функциональными направлениями репутационного менеджмента региона (брендинг, общественная и культурная дипломатия и др.); дефицит межуровневой координации (микро-мезо-макро); запоздалый старт и дефицит опыта; политизация и дефицит сотрудничества стейкхолдеров; дефицит стратегического подхода (последовательности, непрерывности, комплексности); дефицит координации между задействованными структурами.

Методика применения маркетингового подхода к управлению социально-экономическим развитием региона включает следующие этапы: формирование дифференцированной карты стейкхолдеров, анализ их интересов, потребностей и ожиданий (круглые столы, опрос общественного мнения, интернет-опросы и др.); приоритизация целевых рынков и сегментов, определение стратегических целей; SWOT-анализ региональной социально-экономической системы, определение и ранжирование конкурентных преимуществ; выявление стейкхолдерских «разрывов» (необеспеченных регионом потребностей ключевых сегментов); разработка и экспертное обсуждение комплекса приоритетных крупномасштабных проектов и событий; рыночная ориентация всех функциональных, отраслевых и территориальных подстратегий регионального развития; разработка механизма продвижения региональных проектов и брендов; создание системы мониторинга, включающей объективные и субъективные индикаторы.

К типовым проблемам разработки и реализации маркетинговых стратегий регионами России относятся: отсутствие эталонной методики стратегического маркетинга территорий; нечеткость и дискуссионность понятийного аппарата теории территориального маркетинга; сложности с обеспечением системности применения маркетингового подхода к крупным и неоднородным регионам; нечеткость набора функций территориального маркетинга и отсутствие модели маркетинг-микс; отсутствие методик и индикаторов оценки эффективности маркетинговых стратегий на региональном уровне; размытость целей, неконкретность задач и нечеткость зон ответственности за исполнение маркетинговых стратегий; закрепление маркетинговых функций за административными структурами [1, 2, 3].

В настоящее время сохраняется высокая дискуссионность как основных понятий маркетинговой теории управления регионом, так и методики и инструментария разработки и практической реализации маркетинговых стратегий на региональном уровне, чем обусловлена теоретико-прикладная значимость исследования.

Список литературы

1. Стрекалова А.С. Проблемы и перспективы стратегического планирования экологического развития регионов ЮФО / А.С. Стрекалова // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. «Экономика. Экология». – 2014. – №2 (25). – С. 30–36.
2. Фролов Д.П. Маркетинговая парадигма стратегического территориального менеджмента / Д.П. Фролов, В.А. Шишков // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2013. – № 2. – С. 84-98.
3. Фролов Д.П. Маркетинговая стратегия региона в действии (опыт Волгоградской области) / Д.П. Фролов, В.А. Шишков // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 31. – 22-32.

4. Фролов Д.П. Теоретические основы устойчивого пространственного развития регионов Южного федерального округа / Д.П. Фролов, В.С. Трубина, Р.С. Мирзоев // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – № 31. – С. 27-36.

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ: РАЗВИТИЕ КУЛЬТУРНО-ИСТОРИЧЕСКИХ БРЕНДОВ ГОРОДА КАК ВОЗМОЖНОСТЬ ОЗДОРОВИТЬ ТУРИНДУСТРИЮ РЕГИОНА

Пуляев А.В.

ФГБОУ ВПО Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Тульский филиал, г.Тула

Современный маркетинг шагнул далеко вперед в реалиях глобальной и региональной экономики. Следуя вектору экономико-политического развития регионов и городов, современный маркетинг выработал новое научно-практическое направление – территориальный маркетинг. Средствами методологии и практики которого, удалось на совершенно ином уровне и качестве разрабатывать и вводить в жизнь территориальное маркетинговое планирование регионов и городов. Что позволило эффективно не только управлять территорией, но и успешно развивать отдельные сектора экономической жизни региона.

Нужно вспомнить, то, что маркетинг территории в научной литературе имеет целый ряд важных определений и подходов. В первую очередь, мы отмечаем исследования А. Лаврова и В. Сурнина в области региональной экономики 1994 г. Они впервые вводят понятие «региональный маркетинг», который они определяли, как элемент системы рыночных отношений, спроектированных не на микроуровне, а на мезоуровне [1]. В более поздних исследованиях В. Бутова и В. Игнатова «региональный маркетинг» определялся как образ мышления и действий руководителей регионального уровня, как новая деловая философия активной предпринимательской деятельности в регионе, в основе которой лежало стремление удовлетворить потребности конкретных групп людей и предприятий региона, так и за его пределами в соответствующих товарах, готовой продукции, услугах и информации [1]. В дополнении А. Панкрухин определяет территориальный маркетинг как маркетинг в интересах территории, ее внутренних, а также внешних субъектов, во внимании которых заинтересована территория [1].

По мнению Т. Сатчук территориальный маркетинг понимается как череда технических методов, навыков, действий, реализация которых позволит с достаточной степенью успешности продвинуть территорию. А. Антипина предложила понимание территориального маркетинга как «управление процессом создания стоимости региона на всех этапах от мониторинга маркетинговых возможностей и разработки концепции регионального развития к продвижению регионального бренда на мировой рынок» [1].

По общепринятому мнению, определение А. Антипиной наиболее четко определяет маркетинг территории т.к. в нем заложен механизм повышения имиджа территории, через территориальный брендинг, с целью увеличения доли участия территории в региональных и государственных инвестиционных программах. И действительно, важнейшее понятие в маркетинге – это понятие бренда. Т. Левитт утверждал: «Новая конкуренция возникает не между продукцией, а между её дополнительной ценностью, выраженной в упаковке, услугах, рекламе, советах потребителям, финансировании, организации поставок, складировании и другом, что так ценят все люди» [2].

Чтобы лучше понять заложенный механизм повышения имиджа территории, нужно определить понятие территориального бренда, в который входит три аспекта: а) это существующий в сознании различных групп реальных и потенциальных потребителей комплекс восприятий, образов, ассоциаций, ожиданий по отношению к региону, формируется в процессе отношений потребителей к бренду; б) это платформа для конструктивного диалога и взаимодействия между представителями администрации и деловых кругов с различными целевыми группами: инвесторами, туристами и т.д.; в) это важнейший инструмент реализации стратегии развития региона, позволяющий обеспечить привлечение целевых аудиторий в процесс внедрения целевых программ [2].

Все изложенное можно проследить на примере развития культурно-исторических брендов в сфере туристической индустрии города Тулы.

13 декабря 2007 г. был дан старт программе социально-экономического развития города Тулы на 2008 – 2010 гг., которая легла в основу новой программы развития на 2011 – 2015 гг. с перспективой на 2025 г. Правительство Тульской области в этих программах заложило и реализовало на практике цели и задачи социально-экономической жизни региона и регионального центра – города Тулы. И впервые в истории Тульского края в 2012 г. была сформулирована концепция долгосрочной целевой программы «Развитие тульских парков на

2012-2014 годы». В основу концепции заложили: создание условий для привлечения инвестиций, формированию и реализации мер административной и инфраструктурной поддержки развития индустрии отдыха, развлечений и спорта[3].

В практической области, реализация программы была продемонстрирована на примере Центрального парка культуры и отдыха имени П.П. Белоусова, когда в природном окружении получили развитие новые формы организации отдыха горожан.

Нужно отметить, что программа дала возможности для развития парка как культурно-исторического бренда города. ЦПКиО имени П.П. Белоусова основан горожанами в 1893 г. на месте городской свалки. Инициатором и организатором закладки парка был санитарный врач города Тулы, титулярный советник, доктор медицины Петр Петрович Белоусов (1856-1896 гг.). Парк посажен по типу Булонского леса в Париже. ЦПКиО имени П.П. Белоусова входит в десятку самых больших парков в Европе, а по своей природной уникальности известен далеко за пределами России. ЦПКиО имени П.П. Белоусова отнесен к объектам общенационального достояния. Он является памятником природы регионального значения с особо охраняемой природной территорией. Его площадь составляет 143 гектара, из них 97 гектаров занимает лесной массив, 11 гектаров – каскад из трех прудов, 35 гектаров – рекреационная зона.

Наличие в парке больших лесных массивов способствует оздоровлению окружающей среды города, позволяет людям отдохнуть на свежем воздухе, не совершая дальних поездок, дает возможность детям и подросткам гармонично развиваться и познавать мир. Парк – это излюбленное место, посещаемое жителями города. Ежегодно парк посещают более 1,5 млн. человек в год.

Таким образом, в ходе реализации долгосрочной целевой программы «Развитие тульских парков на 2012-2014 годы» были проведены работы по комплексному благоустройству территории, создание новых зон отдыха; реконструированы старые объекты зон отдыха и спорта; произведен капитальный и текущий ремонт парковой инфраструктуры. Что дало возможности развитию городской туристической индустрии в рамках имеющегося культурно-исторического бренда.

Данное развитие обусловлено тем, что имеющийся культурно-исторический бренд, в рамках государственной целевой программы, стал туристическим продуктом. Который в силу уникальных природных, исторических объектов, будет конкурентоспособным на рынке внутреннего туризма [3].

Также процессу создания туристического продукта, способствует, долгосрочные целевые программы, принятые 30 апреля 2013 г. «Развитие внутреннего и въездного туризма в Тульской области на 2013-2018 годы» и 5 октября 2013 г. «Развитие культуры и туризма Тульской области», главной задачей которых ставится развитие внутреннего и въездного туризма.

Можно констатировать, то что Тульскую область с туристической целью в первом полугодии 2014 года посетили 240 тыс. человек, в том числе 22 тыс. иностранных граждан. Это на 8% больше, чем за аналогичный период 2013 года. На 6% увеличился турпоток жителей других регионов России, на 23% - турпоток иностранных граждан. В целом общее количество посетителей региона в 2014 году составило 832 тыс. человек. Общий объем оказанных услуг в сфере туризма за первое полугодие 2014 года составил 395 млн рублей (рост на 13% к аналогичному периоду 2013 года).

В соответствии с долгосрочной целевой программой развития внутреннего и въездного туризма в Тульской области, к 2019 году предусматривается увеличение потока туристов до 1 млн человек ежегодно, в том числе иностранных - до 486 тыс. человек, и до 2,77 млн человек посещающих Тульскую область с различными целями. Ежегодный объем услуг, оказываемых в сфере туризма, составит 3,5 млрд рублей.

Следовательно, комплексное развитие культурно-исторических брендов региона и города, дает возможности созданию и популяризации туристического продукта, что в свою очередь оживляет туристическую индустрию региона в целом. К этому инструментарий территориального маркетинга позволяет усилить конкурентные преимущества культурно-исторических брендов региона и города на рынке туристических услуг.

Список литературы

1. Кирьянко А.В. Теоретические подходы к понятию маркетинг территории. // Вестник ЧелГУ. №26(164). 2009. С. 98-103
2. Ковалева И.В. Реклама в развитии регионального туристического маркетинга. // Вестник АГАУ. №4(90). 2012. С.88-90
3. Макринова Е.И., Иваницкая Т.Ю. Управление развитием сферы туристических услуг на основе концепции маркетинга: региональный аспект. // Фундаментальные исследования. №3. 2014. С.795-799

СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА

СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

КЛЮЧЕВЫЕ ПРИНЦИПЫ ISO 31000 И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ

Тенизбаев Н.М.

Научный руководитель, к.т.н., профессор Невежин В.П.
Финансовый университет при Правительстве РФ, г.Москва

Аннотация.

Управление рисками организации усложняется с её ростом, вместе с увеличением самих рисков. Неоценимую помощь в процессе риск-менеджмента могут оказать готовые стандарты и рекомендации, предлагающие набор принципов по управлению рисками организации любого масштаба. Примером такого стандарта может служить ISO 31000, набирающий популярность сегодня во многих странах. Этому стандарту и посвящена данная статья.

Ключевые слова: ISO 31000, стандарт, руководство, риск, управление рисками, организация.

Деятельность любой организации подвержена рискам, способным оказать влияние на эффективность работы компании, репутацию, безопасность. Таким образом, эффективное управление рисками позволяет организациям показывать хорошие результаты в условиях неопределенности.

Неоценимую помощь в решении проблем риск-менеджмента могут оказать стандарты и пакеты рекомендаций, представляющие по сути уже готовые описания принципов, структуры и управления рисками. Ярким примером такого стандарта является ISO 31000 «Менеджмент рисков».

Согласно описанию его создателей, использование ISO 31000 может помочь организациям повысить вероятность достижения целей, улучшить выявление возможностей и угроз, эффективно распределить и использовать ресурсы для обработки рисков. Организации, использующие данный стандарт, могут сравнить их методы управления рисками с международно-признанным эталоном, предоставляя обоснованные принципы эффективного менеджмента и корпоративного управления.

Кевин Найт, председатель рабочей группы ISO, разработавшей ISO 31000, комментирует: "Все организации, независимо от того, насколько они большие или маленькие, сталкиваются с внутренними и внешними факторами, которые создают неопределенность, смогут ли они достигнуть своих целей. Эффект от этой неопределенности является риск и он присущ всем видам деятельности".

Можно выделить целый ряд причин, почему сегодня нужно обратить внимание именно на этот стандарт.

Во-первых, ISO 31000 – это первый, по-настоящему, глобальный и универсальный документ, описывающий в деталях, как нужно управлять рисками.

Во-вторых, хоть стандарт и направлен, в основном, на управление рисками с помощью риск-каталогов, его можно легко расширять и применять в других областях риск-менеджмента.

В-третьих, очень вероятно, что именно этот стандарт в ближайшем будущем будет наиболее влиятельным и популярным сборником принципов управления рисками во многих странах.

ISO 31000 появился в результате расширения идей стандарта AS/NZS 4360 «Risk management» – стандарта риск-менеджмента для Австралии и Новой Зеландии. Стандарт AS/NZS 4360:2004 считается «черновым» вариантом ISO 31000. Также, большое влияние на итоговый вид стандарта оказало Руководство 73 «Управление рисками – Словарь» которое обновлялось вместе с разработкой ISO 31000 и ISO 31010 «Методы оценки риска».

Ключевые идеи, заложенные в стандарт, следующие:

- четкое определение риска,
- возможность интеграции в любую организацию,
- описание принципов управления рисками на разных уровнях организации,
- разграничение процесса управления рисками и системы управления рисками.

Рассмотрим эти идеи подробнее.

Четкое определение риска. Риск в стандарте определен как эффект влияния неопределенности на конечную цель, где «эффект» выражается отклонением результата от ожидаемого, как в плохую, так и хорошую сторону. Другими словами, риск – это любой результат, отличный от ожидания. Данное определение отличается от распространенного понимания риска как сугубо отрицательного явления.

Возможность интеграции в любую организацию. В стандарте встречается достаточно много отсылок к возможностям интеграции стандарта. Например, пункт 4.1: «Эта структура предназначена не для того, чтобы прописать систему управления, а для того, чтобы оказать помощь в организации интеграции управления рисками в общую систему управления. Таким образом, организации должны адаптировать компоненты стандарта для своих конкретных потребностей».

Можно неправильно интерпретировать данную формулировку, как указание на то, что что-то отдельное и независимое должно быть «адаптировано» или «встроено». На самом деле, речь идет о том, что основные виды деятельности по управлению организацией (принятие решений, планирование, оценка эффективности, и т.д.) должны производиться так, чтобы незапланированные результаты деятельности компании, как положительные, так и отрицательные, оценивались и учитывались должным образом.

Описание принципов управления рисками на разных уровнях организации. В целом данная идея неявно отражена в стандарте, но, тем не менее, многие формулировки ясно дают понять, что она все-таки заложена в стандарт. Например, «...эффективное управление рисками становится возможным с помощью применения процесса управления рисками на различных уровнях и в конкретных условиях организации».

Разграничение процесса управления рисками и системы управления рисками. Руководство ISO 31000 делится на две основные части:

1. Процесс управления рисками: процедура оценки и управления набором рисков.
2. Система управления рисками: все остальное. В частности:
 - a. Управление процессами управления рисками и соответствующими коммуникациями
 - b. Создание возможностей управления рисками с течением времени

Еще одна особенность ISO 31000, которую стоит упомянуть - стандарт не предназначен для сертификации, а также для использования в нормативных целях и в договорных отношениях.

Отсюда можно сделать два вывода. Первый – организации не могут быть проверены на соответствие данному стандарту официальными органами. Второй, вытекающий из первого, – стандарт можно использовать лишь частично, а также допускается вольная интерпретация формулировки, что дает большой простор для интеграции стандарта к конкретным условиям любой организации.

Подобные идеи управления рисками несет в себе не только ISO 31000, но и ряд других руководств и стандартов, принятых в США, Великобритании и других странах. К числу таких можно отнести, например, MIL-STD-882A System Safety Program Requirements (Министерство обороны, США, 1977), The Orange Book: Management of Risk - Principles and Concepts (HM Treasury, Великобритания, 2004), AS/NZS 4360 Risk management (Австралия и Новая Зеландия, 2004).

С другой стороны, существуют различные руководства, которые предлагают иные подходы к управлению рисками, например, Probabilistic Risk Assessment Procedures Guide for NASA Managers and Practitioners (NASA, США, 2002), Solvency II: Detailed guidance notes, Section 2: Model scope, governance, and use (Lloyds of London, Британия, 2010), The Green Book: Appraisal and Evaluation in Central Government (HM Treasury, Великобритания, 2003).

Руководство NASA, к примеру, построено вокруг вероятностных моделей поддержки проектных решений для сложных объектов (например, атомные электростанции) или миссий (например, космические полеты). Руководство Lloyds также делает акцент на поддержке принятия решений, а также на непрерывной работе по актуализации всех моделей по отношению к рынку.

Стандарт ISO 31000 находит широкое применение уже сегодня. В ряде стран были опубликованы стандарты, которые базируются на ISO 31000, в том числе в России, где он опубликован под названием ИСО 31000:2009 «Менеджмент рисков. Принципы и руководящие указания».

Международный стандарт ISO/IEC 27005:2011 «Информационные технологии. Методы обеспечения безопасности. Менеджмент рисков информационной безопасности» создан согласно принципам ISO 31000. Принципы, изложенные в ISO/IEC 27005:2011, полностью соответствуют ISO 31000:2009 «Менеджмент рисков. Принципы и руководства» и ISO Guide73:2009 «Менеджмент риска. Словарь».

Успех стандарта ISO 31000 на управление рисками подкрепляется выходом нового технического отчета из той же серии. ISO/TR 31004:2013 «Управление рисками. Руководство по внедрению ISO 31000» направлен на то, чтобы помочь организациям беспрепятственно адаптировать свою практику управления рисками к ISO 31000.

Подводя итог, можно заключить, что ISO 31000 – это важный стандарт, базирующийся на нескольких интересных идеях: легкая интеграция в любую организацию, управление рисками на разных уровнях организации, учет условий каждой конкретной организации.

Стандарт находит применение во многих странах и стоит ожидать, что в ближайшем будущем лишь укрепит свои позиции в этой области. Несмотря на построение принципов стандарта вокруг риск-каталога организации, ISO 31000 позволяет гибкое использование правил и становится практически универсальным для любой ситуации.

Список литературы

1. AS/NZS 4360:2004. Risk management. Standards Australia and Standards New Zealand, 2004
2. ISO 31000:2009. Risk management—Principles and guidelines, 2009
3. ISO 31010:2009. Risk management – Risk assessment techniques, 2009
4. ISO Guide 73:2009. Risk management—Vocabulary, 2009
5. Lloyds of London Solvency II: Detailed guidance notes, Section 2: Model scope, governance, and use, 2010
6. Лазарте М. Управление рисками с помощью ISO/TR 31004 // Портал <http://www.iso.org/>, 2013 (Дата обращения: 23.04.2015)

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ

Яо Сюй

Российский университет дружбы народов, г.Москва

В современных условиях процесс продвижения продукта или услуги на рынок, на котором присутствует множество аналогичных товаров и услуг отечественных и зарубежных конкурентов, является для многих компаний-производителей затратным, длительным и сложным. В подобных условиях службы маркетинга производителей используют в своей деятельности для сбыта продукции на высококонкурентных рынках различные методы продвижения своей продукции, а для связей с потребителями все возможные маркетинговые коммуникации.

Под маркетинговыми коммуникациями понимается постоянное управление продвижением своей деятельности к потребителю и клиентам с целью:

1. Информировать перспективных потребителей о своем продукте, услугах, условиях продаж;
2. Убедить перспективных потребителей отдать предпочтение именно этим товарам и маркам, делать покупки в определенных магазинах и так далее;
3. Мотивировать перспективных потребителей к тому, чтобы они действовали, не откладывая покупку на будущее.

Маркетинговые коммуникации делятся на личные и безличные коммуникации. К личным коммуникациям относятся персональная продажа и связи с общественностью (паблик релейшенз). К безличным коммуникациям можно отнести рекламу и мероприятия по стимулированию сбыта.

К современным методам продвижения товара можно также отнести Интернет, брендинг, франчайзинг, телемаркетинг, мерчендайзинг, выставки, рекламу.

Рассмотрим современные способы продвижения товаров, применяемые корпорацией «HTC». Компания была основана в 1997 году Шер Вонг (Cher Wang), Эйч Ти Чо (HT Cho) и Питером Чоу (Peter Chou). Первоначально компания занималась развитием направления ноутбуков и карманных персональных компьютеров, впоследствии приоритетным направлением стал активно развивающийся рынок коммуникаторов[2]. HTC Corporation является тайваньским производителем смартфонов и планшетов. Компания изначально выпускала смартфоны в основном на базе мобильной операционной системы Windows Mobile от Microsoft, но в 2009 году начала выпускать большинство устройств на платформе Android, а с 2010 года и на платформе Windows Phone.

В настоящее время корпорация «HTC» является членом Open Handset Alliance — группы производителей телефонов и операторов мобильной связи, занимающихся продвижением мобильной платформы Android. Смартфон HTC Dream, продававшийся оператором T-Mobile во многих странах под названием T-Mobile G1 или Era G1 в Польше, стал первым телефоном на рынке, использовавшим платформу Android.

Корпорация активно использует при продвижении своей продукции возможности сети Интернет. Так, например, компания открыла магазин HTC-online - первый в России монобрендовый официальный интернет-

магазин, поставки в который контролируются компанией HTC Corporation (информационное письмо от HTC, подтверждающее данный факт)[3].

Интернет-магазин коммуникаторов и аксессуаров HTC осуществляет продажу широчайшего ряда устройств и аксессуаров (гарнитур, аккумуляторов, чехлов, зарядных устройств, стилусов, пленок, кабелей переходников и мн. др.) от одного из ведущих мировых производителей новаторских портативных приборов связи и передачи информации компании «HTC».

Эффективно используются и социальные сети. Так, например, в конце марта 2015 года активно обсуждается специалистами и потенциальными покупателями будущая новинка – смартфон HTC One E9+. По заявлению многих мобильных экспертов, данный смартфон способен заинтересовать тех пользователей, которые желают приобрести устройство с самыми продвинутом «железом».

В сети появились свежие рендеры устройства, которые подтверждают, что HTC One E9+ будет выглядеть именно так, как и на многочисленных снимках, созданных днями ранее.

Что касается характеристик нового аппарата, то HTC One E9+ получит 5,5-дисплей с QHD-разрешением, восьмиядерный процессор MediaTek MT6795, а также 3 ГБ оперативной и 32 ГБ встроенной памяти[4].

Особое внимание менеджерами компании уделяется участию в выставках. Так, например, компания приняла участие в выставка MWC 2015 и провела пресс-конференцию. Приглашение на эту пресс-конференцию было разослано журналистам заранее и сопровождалось картинкой звездного неба и фразой — "утопия в процессе", которая должна была как-то намекать на новый продукт. Им почти со 100-процентной вероятностью окажется флагманский смартфон HTC One (M9) [6]. Помимо M9, в рамках MWC компания официально объявила о предложении рынку надеваемой электроники. Ожидается, что первым продуктом HTC в этом сегменте станут смарт-часы OneWear с "операционкой" Android Wear, а выпустят их в сотрудничестве с брендом спортивной одежды Under Armour.

В 2009 году компания «HTC» начал активно развивать корпоративный сегмент, практикуя комплексный и индивидуальный подход к торговым партнерам. Проводится индивидуальное обучение сотрудников партнерских дистрибьюторских компаний, реализуются индивидуальные пожелания партнеров относительно сервиса наших устройств.

В19 марта 2009 года в Москве был открыт первый в России и Европе Центр обслуживания и продаж - HTC Care, предоставляющий широкий спектр услуг: от обновления программного обеспечения до возможности опробовать в действии широкую линейку коммуникаторов[5]. HTC и крупнейшая сеть сервисных центров в России и СНГ компания «Про-Сервис», сообщают об открытии первого в России и Европе Центра обслуживания и продаж – HTC Care. В HTC Care постоянно находится консультант компании Yota, готовый ответить на любые вопросы по сервисам, поддерживаемым одной из последних новинок компании HTC – коммуникатором HTC MAX 4G[7].

В период с 2010 года по 2015 год корпорация «HTC» реализует как собственные рекламные активности, направленные на повышение узнаваемости бренда, так и осуществлять совместные маркетинговые активности самых разных уровней, среди которых особое внимание уделяется прямой рекламе, присутствию в точках продаж партнеров. Также финансовый директор и директор по глобальным продажам HTC в ходе конференции, посвященной публикации квартального отчета, отметил дальнейшую открытость HTC к кобрендинговым проектам, таким как Nexus 9.

Южнокорейский производитель мобильных устройств HTC заключил трехлетний контракт о партнерстве с Лигой Чемпионов УЕФА и Лигой Европы УЕФА [9]. «Это партнерство позволит представить европейский клубный футбол широкой аудитории и откроет новые возможности для наших болельщиков, - считает Джанни Инфантино, генеральный секретарь УЕФА. - Мы высоко ценим поддержку и заинтересованность HTC и предполагаем, что ее участие в этих соревнованиях сделают смартфоны HTC еще популярнее».

Список литературы

1. <http://vsempomogu.ru/economika/marketing/72-4.html>
2. <http://ru.wikipedia.org/wiki/HTC>
3. <http://www.htc-online.ru/>
4. <http://htc-rus.com/blog/novye-rendery-smartfona-htc-one-e9>
5. http://www.mobilereview.com/cgi-bin/show_comments.pl?newsId=23531
6. <http://hitech.vesti.ru/news/view/id/6378>
7. <http://www.procontent.ru/news/11679.html>
8. <http://www.profi-forex.org/hi-tech/entry1008233650.html>
9. http://www.sostav.ru/news/2012/12/12/htc_uefa/

СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

DIVIDEND POLICY AND THE IMPACT ON THE SHARE PRICE

Kesarev A.E., Nevezhin V.P.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

Introduction.

Dividend policy is one of the most controversial aspects of the company, which has always caused a lot of controversy among financiers and scientists. Do firms pay dividends, and if so, what share of their profits? What will be their action of investors to the announcement of the dividend? Dividend policy is an important attribute of the company, as well as an important element of the financial strategy of the company.

In this case, the aim of the work is to study the impact of dividend payments on the value of Russian companies by using one of econometric methods - the method of least squares. If any dependence is to take place, the second target will be the analysis of the factors that can influence the value of dividend payments. As an example, I chose major Russian company in the real sector of the economy, whose shares are traded on the Russian stock exchange - LUKOIL. In the first part of my work, I will give a detailed overview of trends and patterns of dividend policy, which exist at the moment. In the second part of the paper will be presented to the statistical and econometric study of dividend payments of the Russian companies for 2002 - 2013, which will allow to draw some conclusions about which theories and models confirmed for Russian business.

Description of the model.

In the previous paper described the main theories in the field of dividend policy. They were all designed by foreign experts and tested on the American and British markets, which casts doubt on the applicability of the obtained results for Russian companies and Russian financial markets.

In this paper I am going to conduct a study of the influence of ads on payment of dividends on the value of shares of Russian companies, as well as to test the significance of some factors that can potentially influence the magnitude of the dividend. This study will allow us to draw some conclusions about what the classical theory of dividend payments is confirmed in the Russian data, and which are not.

The sample design.

To build the model and its further validation was taken major Russian public company whose shares are traded on the RTS stock exchange: LUKOIL.

These companies were selected based on the following criteria:

- At the annual meeting shall be announced on payment of dividends per one ordinary share);
- There is evidence of the financial performance of the companies for 2002-2013 year (net profit, capitalization, and so on);
- There is evidence of price fluctuations of stocks for 15 days before and 15 days after the announcement of the payment of the dividend;
- The company has received a credit rating according to the national scale rating Agency "Expert RA".

Data collection and calculation variables

Data collection occurred for the following sources: financial statements of companies for 2002-2014 year, the website of the rating Agency "Expert RA", the website of the financial company FINAM, which publishes the exact date of the shareholders' meetings, as well as announcements of dividend payments. Data on the price fluctuations of the shares of the companies were obtained by download from the Internet site of the company FINAM.

Variables used in the study:

Credit rating - a rating that expresses the opinion of the rating Agency on the company's ability to timely and fully meet its financial obligations. This rating is assigned to companies based on a comprehensive analysis of the risks inherent in their activities, i.e. assessment of the company's position in the market and the dynamics of the markets in which the company operates, production capacities and potential." For the analyzed models were found credit ratings companies from 2002 to 2013. To use the rating values in the regression equations were used two dummy variables (dummies) which takes the value «1» if the rating reflects the highest level of creditworthiness – «AA+» and «0» if all other ratings.

The capitalization of the company - this indicator shows the amount and size of the company and is calculated as the market price of the share multiplied by the number of shares of the company. Capitalization of the studied companies was obtained on the basis of financial reporting (number of shares) and the market price of the shares.

The carrying amount of company's nominal value of a share multiplied by the number of shares. The carrying value was obtained based on data from the financial statements of the respective companies.

The total dividend is calculated as dividend per ordinary share multiplied by the number of ordinary shares.

The data mentioned above, allowed us to calculate the necessary parameters:

- The ratio of market capitalization to its carrying value. This ratio serves as an indicator of investment opportunities of the company. The higher this index, the more the firm invests in fixed capital.
- The ratio of total dividend to net profit (dividend payout). This indicator characterizes the portion of the profits that the company aims to pay dividends to its shareholders

The impact of the announcement of the dividend on the share price of the company

To find the influence of ads on payment of dividend on the share price of the company was selected period of time, which should be a similar relationship. A gap was identified in 15 days before the announcement of the dividend and 15 days (excluding days when trading in the shares was not conducted). This length will allow you to leave to exclude from the study of third-party effects that are unrelated to the information effects of dividends.

Further, there were determined the share price movements and calculated the average share price during the 15 days prior to the announcement of the dividend and 15 days after that allows you to calculate the change (absolute and percentage) price of shares of the company for the entire time period.

The study analyzed the influence of such factors as company size (market capitalization), investment opportunities (the ratio of market value to its book value), the rating companies (dummy variables), the amount paid dividend (the ratio of the amount of the dividend to the profits of the company) to change the prices of the stocks before and after the announcement of dividend payment.

So I will be estimating the model, where Y_t is the price of shares change in absolute mining. X_{1t} – dividend payout in million dollars, X_{2t} – market-to-book value in million dollars, X_{3t} – market capitalization in million dollars and X_{4t} – credit rating - dummy. a_0, a_1, a_2, a_3 and a_4 are parameters.

The project is multivariate i.e. it involves more than two variables. Regression analysis is used to study the relationship between the price of shares change, dividend payout, market-to-book value, market capitalization and credit rating. The dependent variable (Y) is the price of shares change and dividend payout, market-to-book value, market capitalization and credit rating are the independent variables (X_1, X_2, X_3 and X_4).

$$\left\{ \begin{array}{l} PC_t = a_1 + a_2 * DP_t + a_3 * INVEST_t + a_4 * SIZE_t + a_5 * CR_t + \varepsilon_t \\ E(\varepsilon_t) = 0 \\ \sigma(\varepsilon_t) = const \end{array} \right. , \text{ where}$$

PC_t –current value of price change,

DP_t –dividend payout,

$INVEST_t$ –market-to-book value,

$SIZE_t$ – market capitalization,

CR_t – credit rating;

ε_t – the disturbance term.

Required data for estimation

For analyzing and testing the model, it needs to found out some specific data. I took annual data from 2002 to 2013 about price of stock changes (PC), dividend payout (DP), market-to-book value (INVEST), capitalization (SIZE) and credit rating (CR) (See Appendix 1).

Moreover, it is important to mention that the information for the last period of 2013 would not be include in our analyzing right now, we will need it later for model forecasting.

In order to evaluate the model we used data that was collected by financial reports of companies and thus is in public domain.

Matrix of correlation

Correlation is used to describe the relationship between two continuous variables. In general, correlation tends to be used when there is no identified response variable. It measures the strength (qualitatively) and direction of the linear relationship between two or more variables.

In order to find correlation between our variables we construct matrix of correlation.

It could be seen that there is no strong correlation (equals 1) between independent variables. So we should not exclude some of these variables.

Scatter diagram

A scatter diagram uses a graph comprising of a horizontal axis containing the measured values of one variable and a vertical axis representing the measurements of the other variable in order to study correlation between the two variables. Scatter diagrams do not necessarily indicate or establish a cause effect owing to one variable with respect to the other, but do reflect existence (as well as type/strength) of a relationship, which may be of type such as strong linear (positive or negative correlation), quadratic or exponential relationship, outlier, damped (Sinusoidal relationship), etc.

A scatter diagram can suggest various kinds of correlations between variables with a certain degree of confidence level. The correlations can be positive (rising), negative (falling), or null (uncorrelated).

Positive Correlation – If the pattern of dots slopes from lower left to upper right, it suggests a positive correlation between the variables being studied.

Negative Correlation – If the pattern of dots slopes from upper left to lower right, it suggests a negative correlation.

A line of best fit can be drawn in order to study the correlation between the variables. An equation for the correlation between the variables can be determined by the best-fit procedures. For a linear correlation, the best-fit procedure is known as linear regression and is guaranteed to generate a correct solution in a finite time.

So our next step is to draw scatter diagrams using Excel and find out whether there is correlation between price changes and independent variables.

Dependence of price changes on dividend payout shows that there is negative correlation between these two variables. The equation for the correlation is $Y = -10,161x + 2,6804$.

Dependence of price changes on market-to-book value shows that there is positive correlation between these two variables. The equation for the correlation between the variables is $Y = 2E-0,5x - 0,5517$.

The correlation between unemployment rate and inflation is positive. The equation for the correlation between the variables is $Y = 6E-0,6x + 0,5704$.

Credit rating is a dummy, so we don't use scatter diagram to show the dependence of price changes on credit rating.

These three scatter diagrams reflects existence of linear relationship between the variables. Now we can pass to the next stage of our project – econometric model testing.

Specification of an econometrics model

Mathematical interpretation of the model is presented below:

$$\left\{ \begin{array}{l} Y_t = a_0 + a_1X_{1t} + a_2X_{2t} + a_3X_{3t} + a_4X_{4t} + \varepsilon_t, \\ E(\varepsilon_t) = 0, \\ \sigma(\varepsilon_t) = \text{const} \end{array} \right.$$

Where Y_t is the price change in absolute mining. X_{1t} – dividend payout in million dollars, X_{2t} – market-to-book value in million dollars, X_{3t} – market capitalization in million dollars and X_{4t} – credit rating - dummy. $a_{0,1,2,3,4}$ are parameters (sensitivity of the explained variable to changes of the explainable variable), ε_t – the disturbance term. For the estimated model we take data from appendix 1 and we get the following results:

Table2

Regression statistics

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,92
R-квадрат	0,85
Нормированный R-квадрат	0,75
Стандартная ошибка	2,79
Наблюдения	11

Specification of estimated econometric model

The specification of our model with calculated parameters are presented below:

$$\left\{ \begin{array}{l} Y_t = 14,87 - 95,35X_{1t} + 0,008X_{2t} - 0,0009X_{3t} - 9,59X_{4t} + \varepsilon_t \\ \quad (5,63) \quad (27,92) \quad (0,0002) \quad (0,0002) \quad (2,08) \quad (2,79) \\ F = 8,42; F_{\text{crit.}} = 4,53 \\ R^2 = 0,85; t_{\text{crit.}} = 2,45 \end{array} \right.$$

Where $a_0 = 14,87$ with standard error of 5,63, $a_1 = -95,35$ with standard error of 27,92, $a_2 = 0,0008$ with standard error of 0,0002, $a_3 = -0,0009$ with standard error of 0,0002, $a_4 = -9,51$ with standard error of 2,08 the standard error of disturbance term is 2,79.

R^2 is high (85%). It means that varies in X explains 85% of varies in Y. F_{crit} is less than F, therefore R^2 is not random and quality of specification of econometric model.

$E(\varepsilon_t) = 0$ is the first Gauss-Markov assumption that the error ε has an expected value of zero given value of the explanatory variable. This means that on average the errors balance out. This is not a restrictive assumption since we can always use a_0 so that this equation holds.

The second condition is that the error term has a constant variance. This is the assumption of homoscedasticity.

In order to estimate the econometric model we should use software (Excel). We input the values of endogenous and exogenous variables from 2002 to 2012 into corresponding rows in the Regression, Analysis Toolpak. We should mention that we do not use data of 2013 year, because we are going to use it later to check model adequacy. Level of significance is 92%.

When checking the significance of the coefficients with the help of t-test, I found out that all coefficients passed it, because $|t| \geq t_{crit}$. In this case we shouldn't exclude coefficients from the model.

According to this model, increase in market-to book value by one million dollars, leads to increase in current value of price change by 0,0008 dollars. And increase in market capitalization of the company by one million dollars, leads to decrease in current value of price change by 0,0009 dollars.

Regression analysis allowed us to draw the following conclusions: on the current value of price change influence the investment opportunities of the company, capitalization, and credit rating. These results were confirmed signaling and Agency motives dividend policy. In addition, some specific results have led to claims that the theory satisfies the preferences of the investor also has the right to life in the Russian context.

Model testing

Now we should test our model. The calculated regression coefficients a_0, a_1, a_2, a_3, a_4 allow us to construct the equation $Y_t = 14,87 - 95,35X_{1t} + 0,0008X_{2t} - 0,0009X_{3t} - 9,59X_{4t} + \varepsilon_t$, where ε_t is random value.

Value of multiple coefficient of determination R^2 equals to 0,85. It shows that 85% of total deviation of Y_t is explained by the variation of the factors X_{1t}, X_{2t}, X_{3t} and X_{4t} . Such value of R^2 is good, as it is close to 1. It means that the selected factors do not effect significantly our model, which confirms the correctness of the inclusion in the estimated model.

Significance F

The calculated level of significance 0,01 < 0,05 (table 3) confirms the R^2 significance.

F-test

This is another way of checking R^2 . It is based on comparing F (table 3) with F_{crit} . F should be more than F_{crit} . In our case $F_{crit} = F_{РАСПОБР}(0,05; 4; 6) = 4,53$, where 4 is the number of degrees of freedom, it equals to the number of the equation regresses $m=4$, and 6 is the number of degrees of freedom, it equals to $n-(m+1)$. As our $F > F_{crit}$, the H_0 hypothesis that $R^2=0$ is rejected. That means that R^2 is not random and quality of specification of our econometrics model is high.

Standard error

Now we should test the importance of regression coefficients a_0, a_1, a_2, a_3, a_4 . Comparing the elements of the columns Coefficients and Standard Error (table 4), we can say that absolute values of standard errors is less than the corresponding values of coefficients, so, at the first stage of analysis, all the variables should remain in the model.

t-test

Then we should check the significance of the coefficients with the help of t-test.

That is to test the inequality $|t| \geq t_{crit}$, where t is the value of t-statistics (table 4). If the inequality is right, the coefficient and the regressor are considered to be significant and vice versa.

In our case $t_{crit} = \text{СТЫЮДРАСПОБР}(0,05; 6) = 2,45$, where 0,05 is the level of significance, 6 is the number of degrees of freedom, it equals to $n-(m+1)$.

After estimation of the initial model all absolute values of t-statistics in table 4 are more than t_{crit} , therefore, all the regression coefficients are significant.

Goldfield-Quandt test

In our case after all calculations we get the following information:

Table5

Goldfield-Quant test

RSS ₁	1,60

RSS ₂	1,64
GQ	0,98
1/GQ	1,03
F _{critGQ}	161,45

In our example both inequalities are valid, so the assumption about homoscedasticity of random disturbance is adequate.

Durbin-Watson test

This test is designed to check a particular case of third assumption of the Gauss-Markov theorem about the absence of autocorrelation between adjacent random residuals in the model.

Using values of the residuals ε_t from appendix 3, we can compute Durbin-Watson statistics.

$$DW = \sum_{t=2}^n (e_t - e_{t-1})^2 / \sum_{t=1}^n e_t^2 = 2,96$$

Then we should find Durbin-Watson statistics critical values d_L and d_U with the help of special statistical table, where $n=11$ – total number of observations, $k=4$ – total number of factors, $\alpha = 0,05$.

There are three possible outcomes of the test:

$d \in \{(0; d_L); (4 - d_L; 4)\}$	$d \in \{(d_L; d_U); (4 - d_U; 4 - d_L)\}$	$d \in (d_U; 4 - d_U)$
Positive/negative autocorrelation of the model's residuals exists	Autocorrelation of the model's residuals is ambiguous	Positive/negative autocorrelation of the model's residuals does not exist

In our model $d_L = 0,59$ and $d_U = 1,93$, so there is no information about autocorrelation of the model's residuals, so we can use least square technique to estimate the model.

Confidence interval

The purpose of confidence of intervals is to determine a series of values from recurring samples of data so that the series of values of the specific parameter is more likely to happen within the specified probability.

We also should estimate the lower and upper boundaries for year. We will use the following formula: 99,5% *boundary* = $\hat{Y}_t \pm t_{crit} * st.error$, where t_{crit} is calculated as it has been shown in part “t-test” and standard error = 2,79 (table 2), $\hat{Y}_t$ – predicted value of Y_t . Then we should compare the empirical data for each data with the resulted interval boundaries.

Low level = -3,42

Upper level = 10,24

Adequacy checking

Now we should check whether predicted by our model $\hat{Y}$ is truly describes the empirical data correctly and test the forecasting capabilities of the model. Y_t should lie within confidence interval, predicted by our model.

If we look at our case, we will get the following information:

Table 6

Adequacy checking

Lower 95%	Upper 95%	Empirical	Empirical > Lower	Empirical < Upper
-3,42	10,24	3,41	True	True

So our empirical for 3,41 of 2013 data lies between upper and lower boundaries predicted by our model.

Conclusion.

Each of the above-mentioned theoretical studies have confirmed or denied the viability of one of the models for those in the financial and corporate systems, the study of which it was based. Such countries, as a rule, were the United States or Britain. But those conclusions, which were made for them in the advanced economies, could not find his evidence to the emerging market of the Russian Federation. Here was the main goal of my work: on the basis of empirical studies to test the validity of existing theories for Russian companies.

Regression analysis allowed us to draw the following conclusions: on the current value of price change influence the investment opportunities of the company, capitalization, and credit rating. These results were confirmed signaling and Agency motives dividend policy. In addition, some specific results have led to claims that the theory satisfies the preferences of the investor also has the right to life in the Russian context.

List of references

1. Backer M. and Wurgler J. A Catering Theory of Dividends. *Journal of Finance*. Vol. 59. P. 1125–1166. 2004.
2. Bhattacharya S. Imperfect Information, Dividend Policy, and “The Bird in the Hand” Fallacy. *The Bell Journal of Economics*. Vol. 10. P. 259–270. 1979.
3. Fama E. and French K. Disappearing Dividends: Changing Firm Characteristics or Lower Propensity to Pay? *Journal of Financial Economics*. Vol. 60. P. 3–43. 2001.
4. Gomez A. Going Public with Asymmetric Information, Agency Costs, and Dynamic Trading. *Journal of Finance*. 2000.
5. La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. and Vishny R. Agency Problems and Dividend Policies around the World. *Journal of Finance*. Vol. 55. P. 1–33. 2000.
6. Shleifer A. *Inefficient Markets: An Introduction to Behavioral Finance*. Oxford. Oxford University Press. 2000.
7. TregubIlona V. Simulation, tutorial, M.: FA, 2000.
8. TregubIlona V. Investment Project Risk Analysis in the Environment of Russian Economy / Foreign Investment, Ljubljana Empirical Trade Conference 2012
9. www.finam.ru;
10. www.lukoil.ru;
11. www.raexpert.ru;
12. www.rts.ru.

ECONOMETRIC MODEL OF UNEMPLOYMENT RATE ON THE EXAMPLE OF JAPAN

Kesarev A.E., Nevezhin V.P.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

Description of the model.

Among the G-7 countries, the seven richest countries in the world, Euro-zone countries are suffering from high and persistent unemployment. Then, what is the situation in Japan? In the 1980s, with the highest economic growth and the lowest jobless rate among the major industrial countries, Japan was shining, claiming “Japan as Number One” or “Model Japan.” After the burst of the bubble boom in 1990, the era of “a lost decade” began, in which the growth rate was nearly zero and in some years below zero. In 1997, Japan was on the verge of a great depression, caused by financial crisis that led to a series of financial institutions’ bankruptcies, including a big city bank and one of the three biggest brokerage houses. Quite naturally, many Japanese were seriously afraid of losing jobs.

So the project aims to find reasons for the increasing unemployment rate in Japan. In order to do that we will create econometric model and find out what factors influence on unemployment rate.

Required data for estimation.

For analyzing and testing the model, we found out some specific data. We took annual data from 1980 to 2011 about unemployment rate, GDP, GDP per capita, output gap, rate of inflation, employment, population, general government net debt and current account balance in Japan (See Appendix 1).

In order to evaluate the model we used data that was collected by International Monetary Fund and thus is in public domain (<http://www.imf.org>).

Matrix of correlation

The correlation coefficients between dependent variable unemployment rate and independent variables are close to 1 which implies high correlation between these variables. In order to find out the type of the relationship between dependent variable Y_1 and independent variables we will construct scatter diagrams.

Scatter diagram

A line of best fit can be drawn in order to study the correlation between the variables. An equation for the correlation between the variables can be determined by the best-fit procedures. For a linear correlation, the best-fit procedure is known as linear regression and is guaranteed to generate a correct solution in a finite time.

So our next step is to draw scatter diagrams using Excel and find out whether there is correlation between unemployment rate and independent variables.

It shows that there is positive correlation between these two variables. The equation for the correlation is $Y=6307,2x + 7047,7$.

A negative correlation between unemployment rate and output gap is slight. The equation for the correlation between the variables is $Y = -0,47x + 0,30$, R^2 is 0,05, that is very small. Therefore we should exclude this variable from our model

The correlation between unemployment rate and inflation is negative. The equation for the correlation between the variables is $Y = -1,27x + 5,49$. R^2 (0,57) is more than 50%, therefore we can use this dependence to construct our model.

Correlation between unemployment rate and employment is positive, but it is weak. The equation for the correlation between the variables is $Y = 1,44x + 57,089$.

There is a strong positive correlation between unemployment rate and population: $Y = 2,32x + 116,37$, R^2 is relatively high and equals 0,59.

Correlation between unemployment rate and general government net debt is also positive: $Y = 25,98x - 43,35$, R^2 is 0,76.

That positive correlation between unemployment rate and current account balance exists. The equation is $Y = 34,68x - 19,24$, but R^2 (0,47) is not so high.

These seven scatter diagrams reflects existence of linear relationship between the variables, but the relationship between unemployment rate and output gap is rather weak, therefore we exclude this independent variable. Now we can pass to the next stage of our project – econometric model testing.

Econometric model

Model specification

Mathematical interpretation of the model is presented below:

$$\left\{ \begin{array}{l} Y_t = \beta_0 + \beta_2 X_{2t} + \beta_4 X_{4t} + \beta_5 X_{5t} + \beta_6 X_{6t} + \beta_7 X_{7t} + \beta_8 X_{8t} + u_t, \\ E(u_t) = 0, \\ \sigma(u_t) = \text{const} \end{array} \right.$$

Where Y_t is the unemployment rate in percent of total labor force. X_{2t} is GDP per capita U.S. dollars, X_{4t} – inflation in percentage, X_{5t} – employment in millions of people, X_{6t} – population in millions of people, X_{7t} – general government net debt – in percentage and X_{8t} – current account balance in billions U.S. dollars. $\beta_{0,2,4,5,6,7,8}$ are parameters (sensitivity of the explained variable to changes of the explainable variable), u_t – the disturbance term.

$E(u_t) = 0$ is the first Gauss-Markov assumption that the error u has an expected value of zero given value of the explanatory variable. This means that on average the errors balance out. This is not a restrictive assumption since we can always use β_0 so that this equation holds.

The second condition is that the error term has a constant variance. This is the assumption of homoscedasticity.

In order to estimate the econometric model we should use software (Excel). We input the values of endogenous and exogenous variables from 1980 to 2010 into corresponding rows in the Regression, Analysis Toolpak. We should mention that we do not use data of 2011 year, because we are going to use it later to check model adequacy. Level of significance is 95%.

We got the following results:

Table 1

Regression statistics

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,95
R-квадрат	0,91
Нормированный R-квадрат	0,88
Стандартная ошибка	0,38
Наблюдения	31

It contains values of regression coefficients with α_t (95%) confidence probability and their statistical assessment.

Specification of estimated econometric model:

$$\left\{ \begin{array}{l} Y_t = -9,22 - 0,000005X_{2t} - 0,21X_{4t} + 0,06X_{5t} + 0,07X_{6t} + 0,03X_{7t} - 0,01X_{8t} + u_t \\ (14,78) (0,00002) (0,07) (0,14) (0,18) (0,01) (0,003) (0,38) \\ F = 39,03; F_{\text{crit.}} = 2,51 \\ R^2 = 0,88; t_{\text{crit.}} = 2,06 \end{array} \right.$$

R^2 is high (88%). It means that varies in X explains 88% of varies in Y . $F_{\text{crit.}}$ is less than F , therefore R^2 is not random and quality of specification of econometric model.

However when checking the significance of the coefficients with the help of t-test, we found out that X_{2t} (GDP per capita) did not pass it, because $|t| \leq t_{crit}$. In this case we should exclude it and reestimate the whole model. Reestimation of the model and regression analysis without X_{2t} is presented in Appendix 2.

While checking the significance of the coefficients with the help of t-test, we found out that X_{5t} (employment) did not pass it, because $|t| \leq t_{crit}$. So we exclude this variable and reestimate the model once again.

Specification of a new econometrics model

Mathematical interpretation of the model is presented below:

$$\begin{cases} Y_t = \beta_0 + \beta_4 X_{4t} + \beta_6 X_{6t} + \beta_7 X_{7t} + \beta_8 X_{8t} + u_t, \\ E(u_t) = 0, \\ \sigma(u_t) = \text{const} \end{cases}$$

Where Y_t is the unemployment rate in percent of total labor force. X_{4t} – inflation in percentage, X_{6t} – population in millions of people, X_{7t} – general government net debt – in percentage and X_{8t} – current account balance in billions U.S. dollars. $\beta_{0,4,6,7,8}$ are parameters (sensitivity of the explained variable to changes of the explainable variable), u_t – the disturbance term. For the new reestimated model we take data from appendix 1 and we get the following results:

Table 2

Regression statistics

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,95
R-квадрат	0,91
Нормированный R-квадрат	0,89
Стандартная ошибка	0,37
Наблюдения	31

Specification of reestimated econometric model

The specification of our model with calculated parameters are presented below:

$$\begin{cases} Y_t = -13,69 - 0,20X_{4t} + 0,14X_6 + 0,03X_{7t} - 0,01X_{8t} + u_t \\ (5,91) \quad (0,06) \quad (0,05) \quad (0,003) \quad (0,003) \quad (0,37) \\ F = 62,92; F_{crit.} = 2,74 \\ R^2 = 0,89; t_{crit.} = 2,06 \end{cases}$$

Where $\beta_0 = -13,69$ with standard error of 5,91, $\beta_4 = -0,20$ with standard error of 0,06, $\beta_6 = 0,14$ with standard error of 0,05, $\beta_7 = 0,03$ with standard error of 0,003, $\beta_8 = -0,01$ with standard error of 0,003 the standard error of disturbance term is 0,37.

R^2 is high (89%). It means that varies in X explains 88% of varies in Y. $F_{crit.}$ is less than F, therefore R^2 is not random and quality of specification of econometric model.

Model testing

Now we should test our model. The calculated regression coefficients $\beta_0, \beta_4, \beta_6, \beta_7, \beta_8$, allow us to construct the equation $Y_t = -13,69 - 0,20X_{4t} + 0,14X_6 + 0,03X_{7t} - 0,01X_{8t} + u_t$, where u_t is random value.

Value of multiple coefficient of determination R^2 equals to 0,89. It shows that 89% of total deviation of Y_t is explained by the variation of the factors X_{4t}, X_{6t}, X_{7t} and X_{8t} . Such value of R^2 is good, as it is close to 1. It means that the selected factors do not effect significantly our model, which confirms the correctness of the inclusion in the estimated model.

Significance F

The calculated level of significance 0,000000000001 < 0,05 (see table 6) confirms the R^2 significance.

F-test

This is another way of checking R^2 . It is based on comparing F with $F_{crit.}$ F should be more than $F_{crit.}$ In our case $F_{crit.} = F_{РАСПОБР}(0,05;4;26) = 2,74$, where 4 is the number of degrees of freedom, it equals to the number of the equation regresses $m=4$, and 26 is the number of degrees of freedom, it equals to $n-(m+1)$. As our $F > F_{crit.}$, the H_0 hypothesis that $R^2=0$ is rejected. That means that R^2 is not random and quality of specification of our econometrics model is high.

Standard error

Now we should test the importance of regression coefficients $\beta_0, \beta_4, \beta_6, \beta_7, \beta_8$. Comparing the elements of the columns Coefficients and Standard Error, we can say that absolute values of standard errors is less than the corresponding values of coefficients, so, at the first stage of analysis, all the variables should remain in the model.

t-test

That is to test the inequality $|t| \geq t_{crit.}$, where t is the value of t-statistics. If the inequality is right, the coefficient and the regressor are considered to be significant and vice versa.

In our case $t_{crit.} = \text{СТБЮДРАСПОБР}(0,05; 26) = 2,06$, where 0,05 is the level of significance, 26 is the number of degrees of freedom, it equals to $n-(m+1)$.

After reestimation of the initial model all absolute values of t-statistics are more than $t_{crit.}$, therefore, all the regression coefficients are significant.

Goldfield-Quandt test

It could be concluded that random disturbances are hetescedactic. This leads to loss of unbiased property of estimation of the parameters of the linear regression model obtained by the method of least squares, and the accuracy inadequacy of the characteristics of these estimations.

In our example both inequalities are valid, so the assumption about homoscedasticity of random disturbance is adequate.

Durbin-Watson test

This test is designed to check a particular case of third assumption of the Gauss-Markov theorem about the absence of autocorrelation between adjacent random residuals in the model.

Using values of the residuals u_t from appendix 3, we can compute Durbin-Watson statistics.

$$DW = \sum_{t=2}^n (u_t - u_{t-1})^2 / \sum_{t=1}^n u_t^2 = 0,74$$

Then we should find Durbin-Watson statistics critical values d_L and d_U with the help of special statistical table, where $n=31$ – total number of observations, $k=4$ – total number of factors, $\alpha = 0,05$.

In our model $d_L = 1,16$ and $d_U = 1,74$, so there is positive autocorrelation of the model's residuals, so we cannot use least square technique to estimate the model.

The major reason why autocorrelation occurs is because of the inertia or sluggishness that is present in time series data.

The occurrence of the non stationary property in time series data also gives rise to the phenomenon of autocorrelation. Thus, to make the time series almost free of the problem of autocorrelation, the researcher should always make the data stationary.

The major consequence of using ordinary least square (OLS) in the presence of autocorrelation is that it will simply make the estimator inefficient. As a result, the hypothesis testing procedures will give inaccurate results due to the presence of autocorrelation.

In our case in order to get rid of autocorrelation we should add one more coefficient – unemployment rate in the previous period (Y_{t-1}). The new data for analysis is presented in Appendix 4.

Specification of the econometrics model

Mathematical interpretation of the model is presented below:

$$\left\{ \begin{array}{l} Y_t = \beta_0 + \beta_4 X_{4t} + \beta_6 X_{6t} + \beta_7 X_{7t} + \beta_8 X_{8t} + \beta_9 Y_{t-1} + u_t, \\ E(u_t) = 0, \\ \sigma(u_t) = \text{const} \end{array} \right.$$

Where Y_t is the unemployment rate in percent of total labor force, X_{4t} – inflation in percentage, X_{6t} – population in millions of people, X_{7t} – general government net debt – in percentage, X_{8t} – current account balance in billions U.S. dollars, Y_{t-1} – unemployment rate in the previous period in percentage. $\beta_{0,4,6,7,8,9}$ are parameters (sensitivity of the explained variable to changes of the explainable variable), u_t – the disturbance term. For the new reestimated model we take data from appendix 4 and we get the following results:

Table 3

Regression statistics

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,98
R-квадрат	0,96
Нормированный R-квадрат	0,95
Стандартная ошибка	0,25
Наблюдения	30

Specification of reestimated econometric model

The specification of our model with calculated parameters are presented below:

$$\left\{ \begin{array}{l} Y_t = -7,70 - 0,20X_{4t} + 0,08X_6 + 0,01X_{7t} - 0,01X_{8t} + 0,50X_{9t-1} + u_t \\ (4,11) \quad (0,05) \quad (0,03) \quad (0,003) \quad (0,002) \quad (0,11) \quad (0,25) \\ F = 113,55; F_{crit.} = 2,62 \\ R^2 = 0,95; t_{crit.} = 2,06 \end{array} \right.$$

Where $\beta_0 = -7,70$ with standard error of 4,11, $\beta_4 = -0,20$ with standard error of 0,05, $\beta_6 = 0,08$ with standard error of 0,03, $\beta_7 = 0,01$ with standard error of 0,003, $\beta_8 = -0,01$ with standard error of 0,002, $\beta_9 = 0,50$ with standard error of 0,11, the standard error of disturbance term is 0,25.

R^2 is high (95%). It means that varies in X explains 88% of varies in Y. $F_{crit.}$ is less than F, therefore R^2 is not random and quality of specification of econometric model.

Model testing

Now we test our model. The calculated regression coefficients $\beta_0, \beta_4, \beta_6, \beta_7, \beta_8, \beta_9$ allow us to construct the equation $Y_t = -7,70 - 0,20X_{4t} + 0,08X_6 + 0,01X_{7t} - 0,01X_{8t} + 0,50X_{9t-1} + u_t$, where u_t is random value.

Value of multiple coefficient of determination R^2 equals to 0,95. It shows that 95% of total deviation of Y_t is explained by the variation of the factors X_{4t}, X_6, X_7, X_{8t} and X_{9t-1} . Such value of R^2 is better than in the previous model as it is closer to 1.

Significance F

The calculated level of significance 6,78354E-16 < 0,05 confirms the R^2 significance.

F-test

In our case $F_{crit.} = \text{FPACIOBP}(0,05; 5; 24) = 2,62$, where 5 is the number of degrees of freedom, it equals to the number of the equation regresses $m=5$, and 24 is the number of degrees of freedom, it equals to $n-(m+1)$. As our $F > F_{crit.}$, the H_0 hypothesis that $R^2=0$ is rejected. That means that R^2 is not random and quality of specification of our econometrics model is high.

Standard error

Now we should test the importance of regression coefficients $\beta_0, \beta_4, \beta_6, \beta_7, \beta_8, \beta_9$. Comparing the elements of the columns Coefficients and Standard Error (table 11), we can say that absolute values of standard errors is less than the corresponding values of coefficients, so, at the first stage of analysis, all the variables should remain in the model.

t-test

Then we should check the significance of the coefficients with the help of t-test.

That is to test the inequality $|t| \geq t_{crit.}$, where t is the value of t-statistics. If the inequality is right, the coefficient and the regressor are considered to be significant and vice versa.

In our case $t_{crit.} = \text{CTБЮДРАСПОБР}(0,05; 24) = 2,06$, where 0,05 is the level of significance, 24 is the number of degrees of freedom, it equals to $n-(m+1)$.

After reestimation of the initial model all absolute values of t-statistics are more than $t_{crit.}$, therefore, all the regression coefficients are significant.

Goldfield-Quandt test

In our example both inequalities are valid, so the assumption about homoscedasticity of random disturbance is adequate.

Durbin-Watson test

Using values of the residuals u_t from appendix 5, we can compute Durbin-Watson statistics.

$$DW = \sum_{t=2}^n (u_t - u_{t-1})^2 / \sum_{t=1}^n u_t^2 = 1,10$$

Then we should find Durbin-Watson statistics critical values d_L and d_U with the help of special statistical table, where $n=29$ – total number of observations, $k=5$ – total number of factors, $\alpha = 0,05$.

In our model $d_L = 1,07$ and $d_U = 1,83$, so there is no information about autocorrelation of the model's residuals, so we can use least square technique to estimate the model.

Confidence interval

The purpose of confidence of intervals is to determine a series of values from recurring samples of data so that the series of values of the specific parameter is more likely to happen within the specified probability.

We also should estimate the lower and upper boundaries for each year. We will use the following formula: 99,5% boundary $= \hat{Y}_t \pm t_{crit.} * st.error$, where $t_{crit.}$ is calculated as it has been shown in part “t-test” and standard error =

0,25, $\hat{Y}$ – predicted value of Y_t . Then we should compare the empirical data for each data with the resulted interval boundaries.

Low level = 4,55
Upper level = 5,56
Adequacy checking

Now we should check whether predicted by our model $\hat{Y}$ is truly describes the empirical data correctly and test the forecasting capabilities of the model. Y_t should lie within confidence interval, predicted by our model.

If we look at our case, we will get the following information:

Table 4

Adequacy checking

Lower 95%	Upper 95%	Empirical	Empirical>Lower	Empirical<Upper
4,55	5,56	4,57	True	True

So our empirical for 4,57 of 2011 data lies between upper and lower boundaries predicted by our model.

The formula for error in prediction is:

$$\delta = \frac{|\hat{Y} - Y_{real}|}{Y_{real}} \times 100\%$$

So the error in the prediction equals 10,5%, therefore we can forecast the future correctly and accurately with the confidence of 10,5%.

Conclusion.

In the project we were trying to construct an econometric model of unemployment and find out what factors influence it. We used statistics information on different macroeconomics indicators of Japan, including unemployment rate, GDP, GDP per capita, population, current account balance, general government net debt, employment, inflation and output gap. While checking our model we conclude that there is strong correlation (1,00) between two independent variables GDP and GDP per capita, so we excluded one of them. Some of our variables did not pass the t-test, namely output gap, employment and GDP per capita. It means that they are not significant in our estimation.

However on the stage of model testing we faced the problem of autocorrelation of residuals, so in order to solve it we add one more variable – unemployment rate in the previous period.

Thus the general form model that can be used in practice looks as follows:

$$Y_t = a_0 + a_4 X_{4t} + a_6 X_{6t} + a_7 X_{7t} + a_8 X_{8t} + a_9 X_{9t-1}$$

Where Y_t is the unemployment rate in percent of total labor force. X_{4t} is rate of inflation, X_{5t} – employment, X_{6t} – population, X_{7t} – general government net debt, X_{8t} – current account balance, X_{9t-1} – unemployment rate in the previous rate. a_0 , a_4 , a_6 , a_7 , a_8 and a_9 are parameters.

From the estimated econometric model we can interpret the coefficients:

- If inflation increases by 1%, the unemployment rate will decrease by 0,20%;
- If population increases by 1 million people, the unemployment rate will increase by 0,08%;
- If general government net debt increases by 1%, the unemployment rate will increase by 0,01%;
- If current account balance increases by 1 billion U.S. dollars, the unemployment rate will decrease by 0,01%;
- If unemployment rate in the previous period increases by 1%, the current unemployment rate will increase by 0,5%.

In conclusion we would like to say that the relationship between changes in unemployment rate and above listed macroeconomics indicators can be useful to policymakers and economists. Our model is of good explanatory ability and can be used for general data analysis and forecasting.

List of references

1. Ball, L., 1999, Aggregate demand and long-run unemployment, Brooking Papers on Economic Activity 2, 189-251.
2. Fuess, S.M., 2006, Working hours in Japan: Who is time-privileged, IZA Discussion Paper 2195, Bonn.
3. Nickell, S., L. Nunziata and W. Ochel, 2005, Unemployment in the OECD since the 1960s: What do we know?, The Economic Journal, 115, 1-27.
4. Phelps, E.S., 1997b, Discussion to Edmund Phelps's theory of structural slumps, in: D.J. Snower and G. de la Dehesa, eds., Unemployment Policy (Cambridge University Press), 142-150.

5. Woodford, M., 1994, Structural slumps, Journal of Economic Literature, 32 (4), 1784-1815.
6. <http://www.imf.org>

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА И ФРАНЧАЙЗИНГА

Шумейко А.О., Невежин В.П.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

В последние годы наблюдается ускорение темпа жизни людей, что порождает моду, иногда даже необходимость питания вне дома. Это открывает огромные перспективы для расширения рынка общественного питания. С каждым годом увеличивается количество кафе, ресторанов, чтобы полностью удовлетворить возникший спрос.

В силу своих масштабов предприятия в сфере общественного питания решают важнейшие социальные задачи - подъёма жизненного уровня населения и обеспечения занятости:

1. Каждый доллар, потраченный в кафе или ресторане, по данным зарубежной статистики, генерирует 2,34 долларов в смежных отраслях.

2. В развитых странах 7 из 10 заведений используют менее 20 работников, но, тем не менее, обеспечивают до 9% рабочих мест в национальных экономиках.

На российском рынке экономическая ниша ресторанного бизнеса также растёт с каждым годом, всё больше денег население начинает оставлять в различных точках общественного питания.

В связи с нестабильной экономической ситуацией, люди сейчас стали больше экономить, что стало причиной закрытия многих точек общественного питания. Впоследствии, в ходе восстановления экономики, ресторанный бизнес вновь займет лидирующую позицию в сфере услуг.

Для исследования и прогнозирования развития ресторанного бизнеса в качестве результирующей переменной (У) были выбраны значения оборотов общественного питания по Российской Федерации (млн. руб.) в квартальном разрезе с 2006 по 2013 гг. включительно. В качестве факторов, влияющих на обороты общественного питания, были рассмотрены: X_1 - индекс ожидаемых изменений экономической ситуации через год в России (%); X_2 - среднедушевые денежные доходы населения по Российской Федерации, (руб./мес.); X_3 - количество предприятий в сфере общепита (ед.); X_4 - индексы потребительских цен на товары и услуги (в % к декабрю предыдущего года); X_5 - численность постоянного населения в среднем за год (чел.); X_6 - число принятых иностранных туристов в среднем за квартал (чел.); X_7 - индекс уверенности потребителя (%). (см. Табл.1) [2,6]

Таблица 1

Исходные данные выбранных факторов

№ квартала	У	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7
1	85665,9	-3,0	8076,1	3044	102,4	143049637	164497	-9,0
2	102076,3	3,0	9706,9	2935	105,3	143049637	164497	-6,0
3	113242,8	5,0	10307,6	2965	106,9	143049637	164497	-4,0
4	126218,5	5,0	12692,8	2977	107,5	143049637	164497	-3,0
5	110567,9	7,0	9929,3	2990	101,7	142805114	145092	-3,0
6	129265,5	9,0	11933,4	3058	104,0	142805114	145092	0,2
7	141521,5	7,0	12666,1	3128	106,6	142805114	145092	-0,5
8	166917,9	2,0	15608,5	3160	109,3	142805114	145092	-5,0
9	146894,6	8,0	12213,0	3206	102,3	142742366	49587	0,4
10	170814,5	9,0	14749,7	2089	106,3	142742366	49587	-2,0
11	190662,0	8,0	15579,3	2126	109,3	142742366	49587	1,0
12	214337,7	-19,0	16904,6	2148	111,6	142742366	49587	-20,0
13	161656,0	-27,0	14065,1	2151	102,4	142785349	44571	-35,0
14	175117,3	-15,0	16967,9	2055	106,1	142785349	44571	-32,0
15	179483,8	-10,0	16730,6	2087	108,1	142785349	44571	-25,0

16	194954,2	-5,0	19833,3	2093	108,0	142785349	44571	-20,0
17	170403,0	1,0	16146,4	2099	101,6	142849468	56465	-10,0
18	189926,7	5,0	18690,0	1944	103,5	142849468	56465	-7,0
19	198503,1	-4,0	18549,4	1962	104,8	142849468	56465	-11,0
20	222545,9	-0,5	22456,0	1963	106,8	142849468	56465	-10,0
21	194628,1	-5,0	17710,6	1960	102,4	142960908	65970	-13,0
22	219252,1	0,0	20417,6	1737	104,3	142960908	65970	-9,0
23	233636,8	-1,0	20512,3	1758	105,0	142960908	65970	-7,0
24	256053,0	1,0	24535,0	1742	105,2	142960908	65970	-7,0
25	219591,5	4,0	18970,8	1730	100,5	143201721	59202	-5,0
26	241481,9	4,0	22430,2	1556	101,8	143201721	59202	-4,0
27	263142,8	-2,0	23115,1	1557	104,5	143201721	59202	-6,0
28	295400,5	-3,0	27809,8	1541	105,6	143201721	59202	-8,0
29	244339,2	-1,0	21753,4	1534	101,0	143506995	87136	-7,0
30	271047,7	0,0	25006,4	1533	102,4	143506995	87136	-6,0
31	292338,3	-3,0	25425,6	1547	104,4	143506995	87136	-7,0
32	323810,1	-9,0	30515,6	1549	105,3	143506995	87136	-11,0

Была построена матрица линейных коэффициентов парной корреляции и выявлено, что наибольшее влияние на Y – оборот общественного питания оказывают: X_2 – среднедушевые денежные доходы населения по Российской Федерации (0,98); X_3 - количество предприятий в сфере общепита (-0,88); X_5 - численность постоянного населения в среднем за год (0,61) и X_6 - число принятых иностранных туристов в среднем за квартал (-0,56).

Факторы X_2 и X_3 тесно связаны между собой (коэффициент корреляции равен (-0,86), учитывая большую зависимость результирующей переменной от X_2 , фактор X_3 был исключен из дальнейшего исследования.

При проверке обоснованности включения факторов в модель, было выявлено, что включение фактора X_6 не приводит к значительному улучшению качества модели (различие между показателями детерминации не существенно). Следовательно, для построения модели были выбраны факторы X_2 и X_5 и проведена оценка ее параметров. В результате была получена следующая линейная множественная регрессия вида:

$$\hat{Y} = -1105190 + 10,36 X_2 + 0,008 X_5.$$

Построенная модель исследовалась на качество с применением F-теста ($F_{\text{расч}} = 392,5 > F_{\text{табл}} = 3,33$), коэффициента детерминации (0,96), средней ошибки аппроксимации (4,79) и достоверности прогноза значений. Исходя из полученных результатов, модель качественна и адекватна.

Таким образом, выявлено, что с ростом среднедушевых денежных доходов населения по Российской Федерации и увеличением численности населения будет увеличиваться оборот общественного питания.

Современный бизнес в сфере общественного питания на сегодняшний день редко обходится без франчайзинга. Франшиза общественного питания – один из самых популярных способов организации бизнеса.

Франчайзинг – это лицензия на использование товарного знака и технологии со взаимными обязательствами и льготами поведению бизнеса между франчайзером (передающая фирма) и франчайзи (получающая фирма или частный предприниматель), предоставляемая за определенную компенсацию и оформленная в соответствии с законом о товарных знаках [7, с.102]

Основным преимуществом сотрудничества с франчайзерами выступает наличие у них относительно более богатого опыта и репутации.

Импортные франшизы зачастую выгодно отличаются от отечественных. Более тщательно продумана и детально проработана поддержка франчайзи, что является одним из основных преимуществ франчайзинговой системы.

В последнее время можно отметить тенденцию расширения границ деятельности российских франчайзеров, многие иностранные предприниматели проявляют интерес к российским франчайзинговым пакетам и их адаптации на иностранных рынках.

Лидеры в сфере общественного питания и показатели их деятельности представлены в Табл.2 [3].

Таблица 2

Характеристики крупнейших розничных сетей с франчайзинговой организацией бизнеса, 2013 г.

Концепция франшизы	Объем продаж, млн. долл.	Количество национальных подразделений	Количество зарубежных подразделений	Общее количество подразделений	Доля франчайзинговых предприятий, %	Рост продаж, %
McDonald's	88290	14157	20323	34480	81	2,7
KFC	22800	4618	13580	18198	74	7,0
Subway	18100	25549	12769	38318	100	9,0
BurgerKing	15842	7183	5814	12997	97	3,6
PizzaHut	11600	7756	6601	14357	88	5,5
Wendy's	9350	5817	743	6560	78	1,6

В России франчайзинг получил распространение с началом экономических реформ в 90-е гг. XX века и с каждым годом предприятий, работающих по франчайзинговой системе, становится все больше. Динамика количества российских франчайзеров представлена на Рисунке 1.

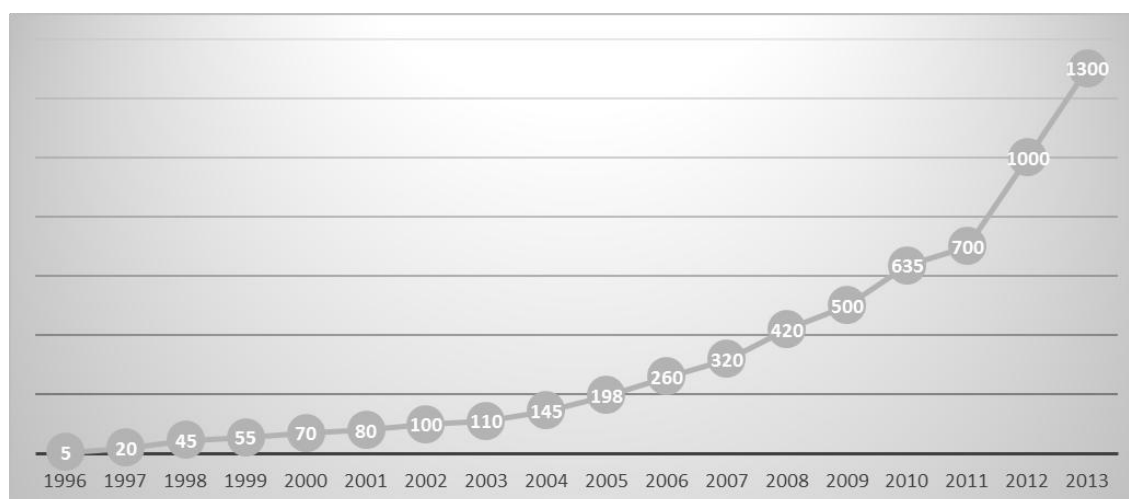


Рис.1. Динамика количества российских франчайзеров

Наиболее активны сети общественного питания в крупных городах. Например, в Москве действует 41% подобного рода заведений. Лидерами на рынке общественного питания по количеству сетевых точек также являются Санкт-Петербург, Новосибирск, Пермь, Екатеринбург, Ростов–на Дону и Самара. Именно в этих городах открывается наибольшее количество как самостоятельных кафе, так и франчайзинговых проектов.

Франчайзинг позволяет открыть свое предприятие под раскрученным брендом и по разработанным стандартам, проверенным на практике. Соответственно, запросы посетителей к предприятиям общественного питания максимально удовлетворяются.

Доля франчайзинга в сфере общественного питания в общем количестве компаний, функционирующих в системе франчайзинга в мире, составляет 20%. В России этот показатель по данным на 2008 год составлял 22%, по данным на 2013 – 14%[3,5].

Исходя из статистических данных относительно структуры российского франчайзинга, было вычислено количество предприятий-франчайзеров в сфере общественного питания и выявлено, что связь оборота общественного питания и количества франчайзеров в сфере общественного питания высока (0,97) и изменение оборота общественного питания на 94% объясняется изменением количества предприятий-франчайзеров.

Ошибка построенной парной регрессии (Y – оборот общественного питания; X – количество франчайзеров в сфере общественного питания) достаточно высока – 32,55.

Благодаря развитию франчайзинговых сетей приобретаются новые идеи и технологии в бизнесе, стимулируется добросовестная конкуренция, населению предоставляются более качественные товары и услуги, гарантированные торговой маркой, привлекаются инвестиции в экономику, увеличивается ВВП.

Для оценки влияния количества франчайзинговых сетей и функционирующих франчайзи на ВВП были рассмотрены показатели по 11 странам за 2013 год. К объясняющим факторам также были добавлены уровень инфляции и численность населения (см. Табл.3) [1,4].

Таблица 3

Исходные данные для оценки влияния количества франчайзинговых сетей и франчайзи на ВВП

Страна	GDP 2013 год, млн. долл	Количество франчайзи в сфере общепита	Количество франчайзеров в сфере общепита	Числ. населения, чел.	Уровень инфляции, %
	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄
США	16768100	151488	700	320141284	1,5
Мексика	1260915	15600	300	119713200	4,0
Франция	2806428	11600	300	66024515	1,1
Турция	822135	10200	290	74910253	7,5
Филиппины	272067	25000	260	98547094	2,8
Германия	3730261	14540	197	80258537	1,6
Великобритания	2678455	7800	186	63966416	2,7
Россия	2096777	10444	182	143347100	6,5
Польша	525866	11679	188	38511595	1,0
Канада	1826769	15200	120	35030609	1,0
Испания	1393040	3400	58	47030141	1,8

Для выявления связи между показателями была построена матрица линейных коэффициентов парной корреляции и выявлено, что наибольшее влияние на ВВП различных стран оказывают количество франчайзи в сфере общепита (0,958), количество франчайзеров в сфере общепита (0,856) и численность населения (0,890).

Таким образом, сфера общественного питания в настоящее время активно развивается и оказывает положительное влияние на развитие экономики в целом за счет создания новых рабочих мест, увеличения налоговых отчислений в государственный бюджет, ВВП и общего оборота денежных средств.

Развитие предприятий в сфере общепита по франчайзинговой системе позволяет увеличить объем продаж, привлечь новых клиентов, расширить границы деятельности компаний и, в целом, значение франчайзинга для национальной экономики велико, так как это один из самых быстрых способов образования новых предприятий, соединенных в единую систему, это эффективный инструмент поддержки малого бизнеса.

Список литературы

1. WorldDevelopmentIndicatorsdatabase, WorldBank. – URL: <http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf> (дата обращения: 14.04.15)
2. Единая межведомственная информационно-статистическая система. - URL: <http://fedstat.ru> (дата обращения: 08.04.15)
3. Иншакова, Е.И. Иностранные франчайзинговые сети в России: масштабы функционирования и роль в экономике / Е.И. Иншакова, И.В. Кудряшова, Ю.В. Полякова // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер.3, Экон. Экол., 2014. - №1 (24). – с. 99 – 110
4. Обзор мировой экономики. – URL: <http://www.ereport.ru/> (дата обращения: 12.04.15)
5. Российская Ассоциация Франчайзинга. – URL: <http://www.ru.rusfranch.ru/> (дата обращения 08.04.15)
6. Федеральная служба государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 08.04.15)
7. Ягудин, С.Ю. Венчурное предпринимательство. Франчайзинг: Учебно-методический комплекс /С.Ю. Ягудин. - М.: Изд. Центр ЕАОИ, 2008. – 272 с.

ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ГОСУДАРСТВА НА ПРИМЕРЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА 2013 ГОДА В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ АМЕРИКИ

Некрасова И.С.

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

Финансовые проблемы, с которыми столкнулись Соединенные Штаты Америки в 2013 году, стали отголоском затяжного кризиса 2007 – 2009 года, после которого экономика США долго не могла войти в стадию стабильного роста. Вплоть до 2014 года основные экономические показатели, такие как ВВП, были не стабильны, уровень безработицы оставался высоким, а стимулов для инвестирования по-прежнему было недостаточно. Всё это усугублялось нарастающим межпартийным противостоянием в Конгрессе США.

Противоречия республиканцев и демократов по финансовым вопросам неоднократно мешали принятию государственного бюджета, так в 2013 году денежные средства государства распределялись на основе временных резолюций о финансировании правительства. В 2014 году партии не смогли прийти к соглашению даже в форме временных резолюций, что в итоге поставило экономику США под угрозу дефолта и стало причиной закрытия множества правительственных учреждений.

Республиканцы считают, что единственным верным путем сокращения дефицита государственного бюджета является уменьшение государственных расходов на социальные нужды, и противостоят политике увеличения налогов для наиболее обеспеченных категорий налогоплательщиков. Мнение демократов является диаметрально противоположным: они уверены, что дефицит государственного бюджета необходимо сокращать за счёт дополнительного налогообложения наиболее обеспеченных категорий граждан. Помимо этого, они уверены в том, что продуманные государственные расходы просто необходимы, ведь инвестиции в основные институты социальной сферы – науку, образование, медицину, инфраструктуру – являются стимулами к экономическому росту. Самым ярким примером данного противостояния стали дебаты о реформе здравоохранения.

Тем не менее, несмотря на многочисленные трудности, экономика США «выкарабкалась» из сложившейся ситуации. Огромный вклад в преодоление кризиса внесла Федеральная резервная система США (далее ФРС), которая не зависит от политических разногласий в той степени, в которой другие государственные институты. Главным ее достижением стала последовательная и масштабная монетарная политика, довольно эффективное средство антикризисной политики.

В целом меры ФРС не перетерпели существенных изменений, в конце 2012 года был объявлен третий раунд количественного смягчения, монетарной политики, при которой центральный банк начинает выкупать суверенные и/или ипотечные облигации в объявленном объеме с целью способствовать снижению их доходностей (снижение процентных ставок по долговым бумагам) и увеличить ликвидность в финансовой системе (Первый раунд был проведен в конце ноября 2008 года, когда ФРС купила \$ 600 млрд. ипотечных ценных бумаг; второй раунд - в ноябре 2010 года: ФРС купила \$ 600 млрд. казначейских ценных бумаг). В ходе третьего раунда ФРС заявила, что намерена скупать ипотечные облигации и государственные казначейские бумаги на сумму 85 млрд. долл. Характерной чертой предыдущих раундов была фиксированная сумма для покупки ценных бумаг, а так же даты начала и конца каждого раунда, третий же раунд должен был продлиться до «существенного улучшения в экономике».

Хочу обратить внимание, главной целью монетарной политики остаётся низкая базовая ставка процента, а количественное смягчение лишь мера, которая помогает этого достичь. Поэтому в 2012 – 2013 ФРС регулярно подтверждала, что намерена держать значение учетной ставки на минимальном уровне 0 – 0,35% вплоть до того момента, пока уровень инфляции не приблизится к значению в 2 – 3%, а уровень безработицы не станет ниже 6,5%.

В сентябре 2013 года безработица снизилась до 7,5 процентов, у населения возникли опасения по поводу скорого сворачивания программы количественного смягчения, но ФРС заявила, что в случае принятия подобного решения, закрытие программы будет постепенным и продлится не меньше года, а низкий уровень процентной ставки продержится еще значительное время.

Следует обратить внимание, что политика «закачивания» денег в экономику может привести к негативным последствиям, таким как инфляция и формирование финансовых пузырей. Причем данные события могут произойти не в самих Соединенных Штатах, а во множестве других стран, экономика которых зависит от доллара.

Встаёт вопрос, почему инфляционные процессы не начались до сих пор? Излишки денежных средств, которые остаются невостребованными, сохраняются на депозитарных счетах ФРС как избыточные резервы. До начала программы количественного смягчения сумма этих резервов составляла 4 млрд. долл., а к декабрю 2013 года она достигла уже 2,5 трлн. долл.

21 июля 2010 года в целях снижения рисков американской финансовой системы был принят закон Додда-Франка, многие экономисты считают его самым масштабным изменением в экономической системе США со времен Великой депрессии. В рамках этого закона в 2012 году ФРС вводит обязательные для всех крупных банков стресс-тесты. Затем данные тесты были проведены во всех банках, чьи активы достигают 50 млрд. долл. Суть стресс-тестов заключается в проверке реакции банков на повышение безработицы до 13%, а так же на падение цен на недвижимость более чем на 25%. В сентябре 2013 года некоторые банки провели ряд самостоятельных стресс-тестов, а начиная с ноября 2013 года и все финансовые компании, чьи активы достигают 15 млрд. долл., обязаны ежегодно самостоятельно проводить проверку устойчивости к стрессовым ситуациям в экономике.

Можно отметить, что прибыли американских корпораций остаются на рекордно высоком уровне, тем не менее, из-за нестабильной ситуации в стране компании отказываются осуществлять инвестирование новых проектов или персонала, вследствие чего сохраняется высокий уровень безработицы и низкая заработная плата.

В 2013 году все-таки были приняты меры по сокращению дефицита государственного бюджета, несмотря на протесты республиканцев, был повышен подоходный налог на те категории налогоплательщиков, чей годовой доход превышает 400 тыс. долл. Затем был начат процесс секвестра бюджета, который затрагивал как военные, так и гражданские статьи расходов и составлял 90 млрд. долл.

Данные меры способствовали уменьшению бюджетного дефицита на 2% быстрее, чем было запланировано. Таким образом, в 2009 году он составлял 1,5 трлн. долл. (10% ВВП), а в 2013 году уже достиг 645 млрд. долл. (4% ВВП).

Большое внимание правительство США уделяет нехватке квалифицированных кадров даже со средним профессиональным образованием. В связи с этим увеличивается количество законопроектов, которые направлены на привлечение высококвалифицированных работников из заграницы и на подготовку собственных.

Примером является законопроект об иммиграционной реформе, предлагающий меры по облегчению процедуры получения вида на жительство для высококвалифицированных студентов.

В 2014 году был представлен президентский проект государственного бюджета, в котором значимая роль придаётся исследованиям и разработкам, приоритетным направлением которых является создание источников возобновляемой энергии, исследование изменений климата, а так же разработка инноваций в сфере обрабатывающей промышленности.

Для того чтобы выйти на путь стабильного экономического роста Соединенным штатам Америки необходимо не только увеличить инвестиции в науку и образование, но и реформировать налоговую систему. Однако противостояние политических партий не даёт возможности для масштабного реформирования. На сегодняшний день налоговая система Америки представляет собой комплекс временных налоговых льгот и обременений, решение о продлении или отмене которых необходимо проводить через Конгресс. Зная сложившиеся межпартийные отношения, можно с уверенностью сказать об усилении нестабильности экономики США.

Несмотря на то, что в Соединенных Штатах Америки существует множество фундаментальных экономических проблем, правительству удалось составить многогранный комплекс последовательных антикризисных мероприятий, который даёт положительные результаты.

Наблюдается оживление в одном из основных секторов экономики – на рынке недвижимости. Рост инвестиций в строительство способствует увеличению объёмов продаж и росту цен на недвижимость. При этом цены растут неравномерно - в тех районах, где они упали сильнее всего, наблюдается и наибольший рост.

Низкие ставки потребительского кредита способствуют росту объёмов производства и продаж в автомобильной промышленности. Благодаря государственным инвестициям здесь создано около 200 тыс. рабочих мест, следовательно, можно отметить рост коэффициента использования производственных мощностей.

Не так существенно, но все же снижается уровень безработицы, который к 2013 году составил уже 7%, а количество занятых возросло на 210 тыс. человек. Средняя заработная плата возросла на 2,5%, т.к. этот показатель больше уровня инфляции, наблюдается рост потребительского спроса домохозяйств.

Правительство Соединенных Штатов Америки разработало разносторонний комплекс мер, который представляет собой глубокую перестройку экономической системы, направленную на выведение экономики из кризиса. Фактором, тормозящим процесс возврата на путь долгосрочного стабильного роста и подвергающим экономику новым рискам, является сложная ситуация в Конгрессе страны, снижающая своевременность

принятия решений. Сумев в какой-то мере урегулировать разногласия между республиканцами и демократами, США добились роста экономики на 3% за 2014 год и на сегодняшний день снова являются одним из лидеров в мировом экономическом развитии.

Список литературы

1. Экономический словарь. 2-е издание / А. И. Архипов. – М.: Издательство «Проспект», 2013. – 663 с.
2. Мировая экономика в начале XXI века: учебное пособие / Л. М. Григорьев. – М.: Директ- Медиа, 2014. – 928
3. Ria, Бюджетный кризис в США, Web: http://ria.ru/trend/USA_funding_government_agencies_01102013/
4. Ereport, Экономика США, Web: <http://www.ereport.ru/stat.php?count=usa&razdel=country>
5. Портал внешнеэкономической информации, Обзор состояния экономики США, Web: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/us/about_us/eco_us/

РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Юрага С.А.

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

Роль иностранных инвестиций для экономики любого государства очень существенна и по своей важности превышает внутренние инвестиции. Это обусловлено тем, что иностранные инвестиции поступают не только в денежном эквиваленте, но также могут быть представлены современными технологиями, новыми методами управления, а также высококвалифицированными специалистами. Однако для их привлечения необходима грамотная инвестиционная политика государства, которая должна гарантировать иностранным инвесторам политическую и экономическую стабильность ведения бизнеса, обеспечивать создание благоприятного налогового климата.

Из всех видов иностранных инвестиций именно прямые иностранные инвестиции (ПИИ) (форма участия иностранного капитала в инвестиционных проектах) являются одним из основных факторов экономической глобализации и развития современной мировой экономики. С каждым годом их потоки в экономику развитых, развивающихся стран, а также стран с переходной экономикой поступательно увеличиваются в объёме.

По итогам 2013 г. Российская Федерация входит в тройку лидеров по привлечению прямых иностранных инвестиций. С 2000 по 2013 г. объём совокупных зарубежных капиталовложений в страну возрос практически в 16 раз. Однако при этом стоит отметить, что поступающие в экономику Российской Федерации иностранные инвестиции носят достаточно специфический характер по своей структуре. Прочие инвестиции составили 81% общего объёма инвестиций – торговые кредиты и банковские вклады, которые представляют собой короткие, или «горячие», деньги, быстро изымаемые из экономики страны.

По данным Федеральной службы государственной статистики, приток прямых иностранных инвестиций в экономику России в 2013 г. увеличился по сравнению с предыдущим годом на 39,9% и был равен 26,1 млрд долл. На резкое увеличение притока иностранных инвестиций повлияли следующие факторы:

1) покупка компанией «Роснефть» 18,5-процентной доли ТНК-ВР, которая оценивается в 57 млрд долл. США;

2) активность российского рынка слияний и поглощений. В 2014 г. объём прямых иностранных инвестиций уменьшился на 70% и составил 19 млрд долл. Причиной такого сокращения послужил отказ от инвестиций крупных нефтегазовых компаний из развитых стран.

Эксперты выделяют такие проблемы в экономике России, как неэффективность и неконкурентоспособность, куда, как правило, относят избыточную монополизацию, высокие процентные ставки и дорогие кредиты. Кроме этого с IV квартала 2014 г. началось резкое снижение цен на нефть, от которой зависит экономика России. По заявлениям главы британской нефтегазовой компании ВР Роберта Дадли на конференции Oil&Money, «более низкие цены ударят по России сильнее, чем санкции». Падение цен на нефть в 2014 г. уже внесло вклад в обрушение рубля, что, как следствие, подрывает экономику страны и развитие экономических отношений с другими странами.

На этом фоне появляется ещё одна проблема для экономики Российской Федерации – многократное увеличение масштабов бегства капитала. По официальным данным Банка России, за 2014 г. было вывезено рекордное количество капитала: чистый вывоз капитала частным сектором составил 151,5 млрд долл. США. В

сравнении с 2013 г. данный показатель увеличился практически в 2,5 раза. Причиной роста оттока капитала считаются санкции, закрывшие рефинансирование на внешних рынках и напугавшие иностранных инвесторов.

По данным опроса агентства AT Kearney, более половины крупных иностранных компаний готовы увеличить свои инвестиции в Россию уже в этом году, несмотря на трудную ситуацию в экономике страны. Однако санкции Запада и международная обстановка по-прежнему оказывают сдерживающее влияние на инвесторов.

Азиатские инвесторы более позитивно смотрят на вопрос инвестиций в нашу страну, потому что ориентируются на свои рейтинговые агентства, которые, к слову сказать, и не думали понижать рейтинг России. Например, «Dagong» - китайское агентство - держит рейтинг России на уровне «А» со стабильным прогнозом, а «Газпрому», в частности, так и вовсе присвоило высочайший рейтинг — AAA с прогнозом «стабильный». Всё это вкупе с разворотом нашей политики в сторону Азии даёт очень даже хорошие перспективы на взаимовыгодное сотрудничество.

Удивительно, но факт: зарубежные инвесторы с интересом смотрят на возможности российской экономики, невзирая ни на что. Выходит, антироссийская пропаганда Запада, кричащая голосом рейтинговых агентств, не достигла своих целей, не смогла отпугнуть иностранные капиталы от России. Всё совсем наоборот, восточные бизнесмены, так же как и западные, не собираются отказываться от сотрудничества с нами. Всё это говорит об устойчивости российской экономики, о её способности в условиях сложного внешнеполитического кризиса сохранять свою привлекательность.

Список литературы

1. Международные новости X-TRUE [оф. сайт]. URL: <http://x-true.info/>
2. Федеральная служба государственной статистики [оф. сайт]. URL: <http://www.gks.ru/>
3. Russia Today [оф. сайт]. URL: <http://russian.rt.com/>

СЕКЦИЯ №15.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТУРОПЕРАТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Хуранов А.Б., Колпакова В.В.

ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова», г.Нальчик

Одним из самых актуальных вопросов, касающихся сферы туризма, является страхование гражданской ответственности. Страхование ответственности туроператоров, на сегодняшний день – один из самых молодых видов страхования. В последние годы вопросы обеспечения безопасности туризма на всех уровнях, особо заинтересовали органы государственной власти, а так же различного рода туристские сообщества.

Цель работы – проанализировать деятельность по страхованию гражданской ответственности туроператоров, выявить проблемы правового регулирования туроператорской деятельности.

Федеральным законом от 5 февраля 2007 г. № 12-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» в России была введена система финансового обеспечения ответственности туристских фирм в форме банковской гарантии и договора страхования договорной ответственности туроператора, а также единый федеральный реестр туроператоров. Это новый способ государственного регулирования предпринимательской деятельности.

Финансовое обеспечение должно гарантировать каждому туристу или иному заказчику, заключившему договор о реализации туристского продукта:

- возврат денежных средств, внесенных в счет договора о реализации туристского продукта, за услуги, оплаченные, но не оказанные туроператором или третьими лицами, на которых туроператором было возложено исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта;

- выплату денежных средств, причитающихся туристу или иному заказчику в возмещение реального ущерба, возникшего в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения туроператором обязательств по договору о реализации туристского продукта [3].

Этот способ пришел на смену лицензированию туристской деятельности. Но, как оказалось, данный закон, хотя и решил определенным образом задачу гарантирования возмещения ущерба, оказался, по мнению многих специалистов, не только противоречивым, но и во многом несовершенным, и породил больше вопросов, чем дал ответов на вопросы, которые возникали на практике, создал основу для новых серьезных проблем. Во многих случаях, система финансового обеспечения или банковской гарантии очень далека от совершенства и не учитывает реальность всех страхуемых рисков.

Как следует из ч. 10 ст. 17.1 ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», правила, которые применяются в отношении договора страхования ответственности туроператора и банковской гарантии, определяются в соответствии с гражданским законодательством с учетом особенностей, предусмотренных Законом об основах туристской деятельности. Однако отдельные правовые нормы данного Закона, в частности касающиеся страхования ответственности субъектов туристской деятельности, не соответствуют положениям Гражданского кодекса РФ, что нарушает в данном случае общий принцип действия гражданского законодательства, установленный ст. 3 ГК РФ.

По своей правовой природе договор между турагентом и туроператором представляет собой агентский договор, по которому в силу ст. 1005 ГК РФ одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала. По сделке, совершенной агентом с третьим лицом от своего имени и за счет принципала, приобретает права и становится обязанным агент, хотя бы принципал и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки [2].

Отсюда следует, что ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора возлагается на турагента, а не на туроператора. В том случае, если туристский продукт будет иметь недостатки, то возмещение туристу ущерба не будет обеспечено из суммы страховки, так как обязательное страхование гражданской ответственности турагента законом не обговаривается.

События, связанные с банкротством и приостановкой деятельности ряда крупных туроператоров, показали необходимость урегулирования данного вида деятельности на законодательном уровне.

Решением Совета Федерации на 310 заседании Совета Федерации в феврале 2012 года по инициативе Председателя Совета Федерации В.И. Матвиенко была создана рабочая группа Совета Федерации по разработке предложений, направленных на совершенствование законодательства, регулирующего вопросы социальной ответственности бизнеса в области туризма и авиаперевозок.

В результате совместной работы членов Совета Федерации, депутатов Государственной Думы, Правительства России, Торгово-промышленной палаты России, Российского Союза туриндустрии и других экспертов был подготовлен проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации». Закон подписан Президентом России в мае 2012 года. Положения Закона направлены на совершенствование государственного регулирования в сфере туризма, усиление безопасности, повышение защиты прав и законных интересов потребителей туристских услуг, а также повышение качества таких услуг.

Введенные законом повышение финансовых гарантий и создание объединения туроператоров в сфере выездного туризма позволяют выработать внутренние механизмы контроля за членами данных организаций, структурировать туристический бизнес, повысить социальную ответственность представителей турбизнеса перед потребителями [1]. Данным законом так же была введена административная ответственность за нарушение туристского законодательства, которая призвана обеспечить порядок на рынке туристских услуг. В стране должен быть создан единый реестр турфирм. Названия компаний из списка будут постепенно вычеркиваться. Предлагается исключать те юридические лица, у которых нет достойного финансового прикрытия в лице страховщика.

Но, к сожалению, данных мер будет недостаточно. Исходя из выше сказанного следует, что страхование ответственности за неисполнение обязательств перед туристами может быть более актуальным способом получения финансового обеспечения, чем банковская гарантия возмещения убытков. Мне кажется, необходимо в корне пересмотреть систему финансового обеспечения. Эффективней, на наш взгляд, было бы страховать не ответственность туроператора, а сами туры.

Как вариант усиления мер по страхованию ответственности туроператора можно предложить расширить список оснований для исключения сведений о туроператоре из единого федерального реестра туроператоров. Все эти меры, в целом, безусловно, должны повысить качество работы туроператоров и предоставляемые ими услуги.

Список литературы

1. Аналитический вестник № 2 (486) // Проблемы законодательного обеспечения безопасности туристов в Российской Федерации. Москва 2013.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ). Федеральный закон от 21 июля 2014 г. № 224-ФЗ // Глава 52. Статья 1005. Агентский договор.
3. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон от 05.02.2007 № 12-ФЗ (ред. от 03.05.2012) (С изменениями и дополнениями в Федеральный закон).

СЕКЦИЯ №16. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СЕКЦИЯ №17. ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

СЕКЦИЯ №18. ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

УПРАВЛЕНИЕ СЕРВИСНЫМ ОБСЛУЖИВАНИЕМ В СФЕРЕ АВТОМОБИЛЬНОГО РИТЕЙЛА

Нуриева А.Ф., Ветров А.С.

Башкирский Государственный Университет

Современные предприятия фирменного обслуживания автомобилей представляют собой сложные организационно-технические системы, предлагающие большой перечень оказываемых услуг. Все возрастающий поток требований на поддержание работоспособности автомобилей заставляет искать новые пути эффективного управления сервисным обслуживанием.

Динамичное развитие автомобильной отрасли и стремительный рост уровня автомобилизации в настоящее время обусловили возникновение новых концепций формирования структуры предприятий фирменного сервиса автомобилей. Это вызвано, в первую очередь, изменением потребительских предпочтений: основной спрос на фирменное обслуживание в настоящее время начинают формировать владельцы новых иномарок, у которых закончилась гарантия. Благодаря более высокой надежности автомобилей, они привыкли обращаться в сервис в основном для выполнения регламентированных видов работ. Кроме того, они не готовы устанавливать личные контакты с автомеханиками и искать своего мастера, которому могли бы доверять. [3]

Актуальной задачей для современных дилерско-сервисных центров становится разработка и внедрение информационной системы, представляющей собой интегрированную совокупность системы электронного документооборота, пакетов обработки информации, систем поддержки принятия решений.

Принятие разумных решений по рациональной организации и управлению современными системами фирменного сервисного обслуживания становится невозможным на интуитивном уровне из-за возрастающей их сложности. Повышение производительности и надежности, уменьшение стоимости и рисков, оценка чувствительности системы к изменениям параметров, оптимизация структуры – все эти проблемы возникают как при эксплуатации существующих, так и при проектировании новых организационно-технических систем.

Задача управления сервисным обслуживанием в сфере автомобильного ритейла является также актуальной для большинства крупных и средних сервисных станций.

Отличительным признаком ритейла является большое разнообразие предлагаемых товаров и услуг, собранных в одном месте. Все это сокращает затраты на обслуживание каждого клиента, снижает издержки, а значит повышает конкурентоспособность. [1]

На протяжении всего 2014 года продажи новых автомобилей в России резко падали. За первые девять месяцев было продано на 13% машин меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Причины были очевидны: экономические санкции некоторых стран Запада, спад экономики, ослабление курса рубля, снижение уверенности покупателей, а также все более осторожная политика банков по отношению к заемщикам. Первыми

на снижение спроса отреагировали автопроизводители. Сначала Ford приостанавливает работу завода в Ленинградской области, то Volkswagen – завода в Калуге. [2]

Рынок автодилеров же отреагировал лишь новыми рекламными кампаниями о скидках и акциях. Но этот рынок явно перенасыщен. Крупных дилерских центров построено больше, чем необходимо. На данном этапе одна из основных проблем автомобильного ритейла – слишком большие инвестиции. Огромные автосалоны, представляющие по одной марке автомобилей на большой площади, не в состоянии окупить вложения не то, что небольшой маржой с продаж, но даже и недешевым сервисом.

Какие же есть решения, к которым будут прибегать автодилеры? [4]

Во-первых, автосалонам придется уплотнять бренды, размещая на одной площадке больше марок, дабы увеличить продажи с одного квадратного метра.

Во-вторых, автомобильные ритейлеры начнут более активно работать в регионах.

В-третьих, расширятся программы лизинга. Для инвесторов, у которых есть свободные деньги, наступит время скупать перекредитованные салоны.

Проанализируем некоторые моменты работы авторизованных дилерских сервисных центров, реализующих и проводящих сервисное обслуживание и ремонт одной из наиболее популярных и доступных марок «Хёндай» в Уфе. Из самых известных назовем такие, как «ТрансТехСервис» и «АртМоторс». На наш взгляд, эти дилеры являются крупнейшими на территории республики по продаже и сервисному обслуживанию южно-корейской марки.

Сервисная служба авторизованного дилерского центра «ТрансТехСервис» не имеет собственного сайта, что является существенным недостатком в деятельности организации. По результатам проведенных нами исследований, в маркетинговой деятельности авторизованного дилерского центра «ТрансТехСервис» в Башкортостане, можно выявить ряд недостатков: [5]

- малый штат сотрудников отдела маркетинга, большая загрузка работ;
- необходимость работы специалистов в вечернее время без дополнительной оплаты этого времени;
- слабое развитие рекламной деятельности в СМИ.

Дилерский центр «АртМоторс» развит гораздо лучше. Достаточно сказать, что и число проданных автомобилей и проведенных ремонтов в данном центре больше, чем в других. Тем не менее, для успешной работы сервисных центров г. Уфы, и Башкортостана в целом, можно предложить следующие пути совершенствования управления сервисом:

- 1) создание единой маркетинговой службы;
- 2) создание и реализация программы продвижения услуг в сети Интернет;
- 3) оценка степени удовлетворенности сотрудников компании.

Можно рекомендовать в качестве первоочередных мероприятий, проводимых сервисной службой, мероприятия по рекламе и стимулированию сбыта. Организация и грамотное проведение данных мероприятий позволит им существенно увеличить собственный доход, а сервисной службе – «оправдать» собственную необходимость и эффективность, и покрыть первичные расходы на собственное формирование и содержание.

Таким образом, авторизованным дилерским центрам г. Уфы, и в том числе «ТрансТехСервису», в первую очередь необходимо создать независимую единую сервисную службу, которая будет самостоятельно формировать, реализовывать и контролировать ход выполнения маркетинговой программы. Основные принципы, которые предлагается заложить при создании сервисной службы авторизованных дилерских центров «ТрансТехСервис» и «АртМоторс», следующие:

- сервисная служба организуется в виде самостоятельного подразделения;
- сервисная служба имеет в своем составе группы работников, которые планируют, организуют и контролируют выполнение определенных маркетинговых функций компании;
- в процессе своей деятельности сервисной службе в специальном отношении подчиняются соответствующие подразделения компании, то есть сервисная служба выполняет роль своеобразного «интеллектуального штаба» компании. [2]

Сервисная служба должна тесно сотрудничать с отделом маркетинга, который регулярно проводит маркетинговые исследования, отвечает за планирование, организацию, сбор информации и обработку результатов маркетинговых исследований. При этом, сферой исследований может выступать любой элемент как внешней так и внутренней маркетинговой среды предприятия. При необходимости, специалисты отдела маркетинга могут привлекать внешние ресурсы авторизованных дилерских центров к проведению маркетинговых исследований. [4]

Группа экономического анализа и ценовой политики осуществляет анализ экономических показателей деятельности дилерского центра. При этом в задачу группы не входят задачи финансового анализа и

планирования деятельности. Специалисты этой группы определяют ценовую политику компании, политику скидок, составляют прайс-листы компании.

Группа рекламы, и стимулирования сбыта занимается планированием, организацией и контролем рекламной деятельности компании, деятельности в области реализации автомобилей, продвижения сопутствующих товаров и стимулирования сбыта. На эту же группу возлагаются обязанности по поддержанию общественных связей компании.

Менеджеры по сбыту занимаются плановой реализацией самых востребованных марок автомобилей, в задачи которых также входит координирование всего комплекса маркетинга своей марки автомобиля и определение товарной политики компании по каждой марке.

В условиях конкуренции покупатель на первое место ставит не цену, а качество самого товара, качество сервиса, предоставляемого сервисной фирмой. Для реализации незначительных конкурентных преимуществ (или при их отсутствии) продавец должен помнить, что покупатель всегда прав. Поэтому при переносе конкуренции в сферу сервиса необходимо сформулировать сущность нового подхода – подхода ценителя сервиса.

Список литературы

1. Беляев А.И. Совершенствование фирменного обслуживания автомобилей в дилерско-сервисных центрах с использованием информационной системы. Дисс. к.э.н., Оренбург, 2009.
2. Ветров А.С. Сравнительный анализ сервисного обслуживания автомобилей в авторизованных сервисных центрах. / Журнал Вестник СГСЭУ №1. Саратов: Издат. центр СГСЭУ. 2014. С. 36-40.
3. Кулибанова В.В. Маркетинг. Сервисная деятельность. Спб.: Питер, 2010. 240 с.
4. Хлопцев А.Н. Формирование рынка сервисного обслуживания автомобилей. Дисс. к.э.н. М. 2006.
5. Официальный сайт сервисного центра hyundai-art-motors.ru.

СЕКЦИЯ №19.

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

ПРОБЛЕМА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ

Кандидат психологических наук, доцент Войлокова Е.Е., Кудрина В.А.

Национальный исследовательский университет Высшая Школа Экономики, г.Нижний Новгород

Высокие темпы жизни современного общества, развитие рыночных отношений, интенсивное внедрение новых технологий, ужесточение конкуренции, увеличение потребительского спроса являются причинами динамично изменяющейся социально-экономической и политической ситуации. Данные факторы приводят к увеличению информационной и, как следствие, эмоционально-психологической нагрузки сотрудников современных компаний.

Сегодня проблема профессионального выгорания вызывает огромный интерес среди HR – менеджеров. Это объясняется пониманием того, что сотрудники являются самым ценным ресурсом компании, способствующим её эффективному функционированию, поддержанию конкурентоспособности и постоянному развитию её ключевого вида деятельности. Поэтому HR – менеджеры ставят перед собой вопрос: «Какой тип сотрудников более склонен к выгоранию и как это может быть выявлено?»

У истоков изучения этого вопроса стоит американский психоаналитик Герберт Фреденберг, который в 1974 году впервые предложил понятие «эмоционального выгорания», которым охарактеризовал «психологическое состояние здоровых людей, проявляющееся в изнеможении и осознании собственной бесполезности». Позже Кристина Маслач разработала Трёхмерную модель выгорания, тем самым определив структуру синдрома выгорания: эмоциональное истощение, деперсонализация и редукция профессионализма. Эти события стали точкой отсчёта исследования данной проблемы не только среди клинических психологов, но прежде всего среди HR – менеджеров.

Почему компании обеспокоены поиском решения этой проблемы? Это объясняется ухудшением физического и психологического здоровья сотрудников, что негативным образом влияет на уровень эффективности компании в целом. Таким образом, снижается конкурентоспособность, увеличивается текучесть

кадров, снижается работоспособность сотрудников, и, как результат, снижается общий уровень производительности и показатели прибыльности.

В ходе изучения работ, посвящённых исследованию причин возникновения выгорания у сотрудников социэкономических профессий, выявил два узких места. Во – первых, недостаток системного, комплексного подхода к изучению индивидуально-личностных факторов выгорания. И второе – недостаток работ, посвящённых исследованию менеджерских профессий на предмет выгорания, как одного из видов группы социэкономических профессий.

Так, объектом данного исследования являются менеджеры по продажам крупной российской автомобильной компании. Предмет исследования – взаимосвязь между индивидуально-психологическими характеристиками и профессиональным выгоранием менеджеров по продажам.

Целью исследования является выявление наличия взаимосвязей между степенью «выгорания» и набором индивидуально-личностных характеристик менеджеров по продажам.

Почему мы выбрали именно менеджеров в сфере продаж? Известно, что сейчас продажи являются одним из ключевых бизнес процессов любой компании. Специфика профессии «менеджеры по продажам», в свою очередь, заключается в наличии ситуаций с высокой когнитивной сложностью межличностного общения и высокой эмоциональной насыщенностью и характеризуется личным вкладом в установление доверительных как профессиональных, так и личных отношений, что требует от специалиста умения управлять эмоциональной напряжённостью делового общения.

Теоретический анализ эмпирических исследований взаимосвязи индивидуально-личностных факторов и профессионального выгорания среди профессий социэкономической группы выявил точки соприкосновения среди работ авторов, занимающихся изучением этого вопроса.

Так, Доктор Пуджа (Индия) и Энн Макикангас (Финляндия) в качестве личностных характеристик выбрали близкие по содержанию компоненты: приверженность (лояльность) организации и вовлечённость в рабочий процесс соответственно. Несмотря на различие объектов исследования: учителя средних школ и менеджеры в сфере инженерного бизнеса, - результаты получились схожими. Выявленный высокий уровень приверженности респондентов своей организации в первом исследовании и высокий уровень вовлечённости во втором стали результатом сокращения выгорания. Кроме того, Энн Макикангас определила непосредственное влияние компонентов вовлечённости на компоненты выгорания: респонденты, обладающие более высоким уровнем энергичности и лояльности, характеризуются более низким уровнем эмоционального истощения и цинизма соответственно. Это позволяет сделать вывод о наличии сильной обратной связи между данными структурными элементами исследованных явлений

В следующей группе исследований в качестве теоретической основы авторы использовали модель «Большая пятёрка». Она предполагает, что такие характеристики, как нейротизм, экстраверсия, открытость опыту, уступчивость и сознательность являются фундаментальными и способны охарактеризовать структуру личности. Объекты данных исследований схожи. Марьям Фарзани (Иран) для исследования выбрала школьных преподавателей физкультуры, Маджид Норузи (Иран) - тренеров спортсменов с ограниченными возможностями.

В ходе своих исследований авторы выявили высокий уровень влияния нейротизма и уступчивости как на компоненты выгорания, так и на его результирующий показатель. Связь между нейротизмом и выгоранием характеризуется как прямая, т.е. чем выше показатель нейротизма, тем выше уровень выгорания. Связь между уступчивостью и выгоранием, в свою очередь, обратная, т.е. чем выше уровень уступчивости, тем ниже степень выгорания сотрудника. Однако, Фарзани наряду с данными измерениями выявил значимую взаимосвязь между выгоранием и открытостью опыту, выступающей в качестве ингибитора профессионального выгорания.

Для сбора эмпирических данных мы использовали два инструмента: «Пятифакторный опросник личности» Р. МакКрае и П. Коста и «Опросник выгорания» К. Маслач и С.Джексон.

В нашем исследовании приняли участие 30 менеджеров по продажам крупной российской автомобильной компании в возрасте от 21 до 33 лет, стаж работы 1 – 12 лет.

Результаты диагностики выраженности компонентов профессионального выгорания менеджеров по продажам представлены на рис. 1, 2, 3

Подсчёт результатов «Опросника выгорания» выявил, что низкий уровень эмоционального истощения наблюдается у 50% опрошенных, средний – у 37%, высокий – у 13%. Что касается уровня выраженности деперсонализации, низкий уровень отмечается у 33% респондентов, средний уровень – у 54% и высокий уровень – у 13%. Низкий уровень редукции профессионализма, в свою очередь, характерен для 43% опрошенных, средний уровень – для 27% и высокий – для 30%. Наглядно эти данные представлены на Рисунках 1-3:

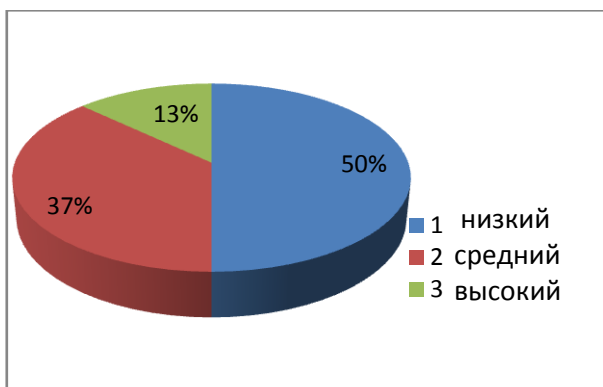


Рис.1. Соотношение сотрудников в зависим. от уровня эмоционального истощения

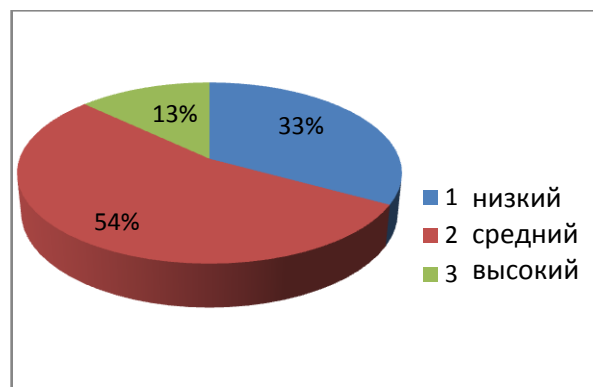


Рис.2. Соотношение сотрудников в зависимости от уровня деперсонализации

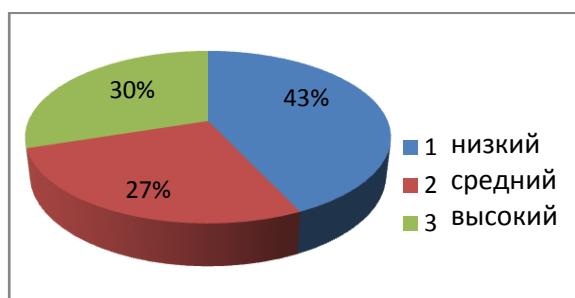


Рис.3. Соотношение сотрудников в зависимости от уровня редукции профессионализма

Используя формулу интегрального индекса выгорания,

$$\rho = \sqrt{(EE_x/54)^2 + (DP_x/30)^2 + (1 - PA_x/48)^2},$$

мы получили показатели уровня выгорания по каждому респонденту. Обобщённый результат по выборке представлен на Рисунке 4:

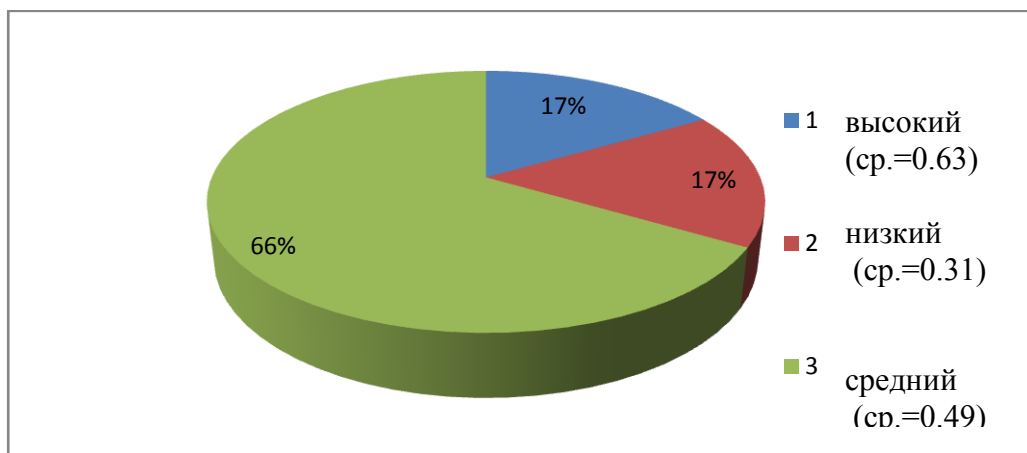


Рис.4. Долевое соотношение сотрудников в зависимости от уровня выгорания

Можно отметить, что для респондентов опрошенной нами группы преимущественно характерен средний уровень выгорания. Тем не менее, есть менеджеры, обладающие как высокой, так и низкой степенью выгорания.

Далее представлены результаты диагностики по «Пятифакторному опроснику личности» в Табл.5

Таблица 5

	Низкий уровень	Средний уровень	Высокий уровень
1.Экстраверсия	23%	20%	57%
2.Привязанность	33%	23%	44%

3.Самоконтроль	20%	23%	57%
4.Эмоциональная неустойчивость	50%	33%	17%
5.Экспрессивность	30%	17%	53%

Анализируя полученные результаты, можно говорить о том, что 57% опрошенных отличает высокий уровень экстраверсии. Опираясь на данные в Табл.5, можно утверждать, что в нашей выборке преобладают люди общительные, оптимистичные, импульсивные и рисковые. Для них характерны вспыльчивость и агрессивность, обусловленные ослабленным контролем над чувствами и поступками. В работе экстраверты, как правило, ориентированы на скорость выполнения задания, монотонная деятельность их быстро утомляет. Сотрудники такого типа качественно выполняют трудные задания в условиях цейтнота.

В рамках второго фактора, привязанности, выявилась разрозненность степени его выраженности у представителей выборки, что не позволяет нам делать однозначные выводы. Однако в большей степени проявляется высокий уровень, у 44% испытуемых. Данный факт служит признаком того, что в выборке преобладают сотрудники, характеризующиеся позитивным отношением к людям, проявлением отзывчивости и понимания. Как правило, они поддерживают коллективные мероприятия, чувствуют ответственность за общее дело и ответственно выполняют взятые на себя поручения. Взаимодействуя с другими, они стараются избегать разногласий, больше предпочитают сотрудничать, чем соперничать.

Главным содержанием следующего фактора является волевая регуляция поведения. Это самоконтроль. 57% испытуемых характеризует высокий уровень самоконтроля. Отличительными чертами таких сотрудников являются ответственность, точность и аккуратность. Они настойчивы в профессиональной деятельности и обычно достигают высоких результатов. С высокой степенью выраженности самоконтроля сочетаются сознательность и стремление к утверждению общечеловеческих ценностей, иногда в ущерб личным, поэтому часто такие люди сдержанны в выражении собственных эмоций и чувств.

Что касается эмоциональной устойчивости, у 50% опрошенных высокий уровень выраженности данного фактора. Это является признаком самодостаточности испытуемых, их эмоциональной зрелости и уверенности в себе. Представители данного типа людей постоянны в своих планах, способны сохранять хладнокровие даже в самых неблагоприятных ситуациях, не поддаются случайным изменениям настроения и чаще пребывают в хорошем расположении духа.

И, наконец, пятый фактор. Для 53% испытуемых характерен высокий уровень экспрессивности. Эта черта является признаком легкого отношения к жизни, некоторой беззаботности, безответственности и легкомыслия. К жизни такие люди относятся как к игре. Однако они проявляют интерес к различным сторонам жизни, легко обучаются, но недостаточно серьезно относятся к системности в обучении и трудовой деятельности, в связи с этим стараются избегать рутинной, однообразной работы. Представители данного типа больше доверяют своим чувствам и интуиции, чем здравому смыслу.

Корреляционный анализ позволил выявить существующие взаимосвязи между уровнем профессионального выгорания и личностными характеристиками менеджеров по продажам.

Уровень корреляции определялся с помощью вычисления линейного коэффициента корреляции Пирсона, а оценивался по следующей шкале:

0.1	<	r_{xy}	<	0.3:	слабая	корреляция
0.3	<	r_{xy}	<	0.5:	умеренная	корреляция
0.5	<	r_{xy}	<	0.7:	заметная	корреляция
0.7	<	r_{xy}	<	0.9:	сильная	корреляция
0.9 < r_{xy} < 1: очень сильная корреляция.						

Результаты диагностики взаимосвязей личностных характеристик менеджеров по продажам и компонентов выгорания представлены в Табл.6.

Таблица 6

Фактор / Шкала	Эмоциональное истощение	Деперсонализация	Редукция профессионализма	Интегральный индекс выгорания
1.Экстраверсия – интроверсия	-0,44563	-0,70162	0,204213	-0,55735
2.Привязанность - обособленность	-0,40321	-0,54996	0,155564	-0,51192
3.Самоконтроль -	-0,57341	-0,58165	0,023392	-0,49619

импульсивность				
4. Эмоциональная устойчивость - эмоциональная неустойчивость	-0,32186	-0,30314	0,109396	-0,32261
5. Экспрессивность - практичность	-0,38355	-0,44573	0,039412	-0,41112

Отрицательные индексы корреляции между личностными показателями и такими компонентами выгорания, как эмоциональное истощение и деперсонализация, говорят о наличии обратной взаимосвязи между данными переменными. Выделенным шрифтом обозначены значимые показатели коэффициента корреляции. Опираясь на шкалу, можно отметить, что в рамках отдельных шкал эти показатели определяют уровень связи как заметный: находятся в интервале $|0.5| < r_{xy} < |0.7|$. В связи с этим, значимыми факторами являются экстраверсия (уровень связи сильный), привязанность и самоконтроль. Так как показатели корреляции между эмоциональной устойчивостью, экспрессивностью и компонентами выгорания низкие, нерелевантно рассматривать их в качестве значимых.

Обратив внимание в Табл.6 на выделенный столбец, мы видим, что каждый фактор имеет обратную зависимость от интегрального индекса выгорания. Так, самый высокий уровень корреляция отмечается между выгоранием и экстраверсией, выгоранием и привязанностью и выгоранием и самоконтролем: коэффициент Пирсона находится в $|0.5| < r_{xy} < |0.7|$, что соответствует заметному уровню связи. Именно данные 3 фактора, как было выявлено нами ранее, имеют наиболее высокие показатели корреляции со шкалами синдрома выгорания, в частности с деперсонализацией и эмоциональным истощением, что стало следствием данного уровня взаимосвязей с интегральным индексом.

Полученные результаты исследования позволяют составить психологический портрет менеджера, наиболее подверженного синдрому профессионального выгорания. Таким образом, наиболее подвержены выгоранию люди сдержанные и замкнутые, неуверенные в правильности собственных слов и поступков, не обращающие внимания на интересы и проблемы окружающих, а озабоченные лишь своими переживаниями, т.е. имеющие высокий уровень интроверсии. Кроме того, люди самостоятельные, предпочитающие держать дистанцию при взаимодействии с другими людьми, при этом беспокоящиеся больше о собственном благополучии и не считающиеся с интересами других, в связи с характерным для них низким уровнем привязанности. И третий фактор, имеющий высокий показатель по выборке, но являющийся одним из главных ингибиторов синдрома выгорания, - самоконтроль. Таким образом, в большей степени склонны к выгоранию сотрудники импульсивные, неспособные контролировать своё эмоциональное состояние в процессе взаимодействия с другими людьми, не обладающие готовностью действовать в ущерб личным интересам в пользу окружающих.

Заключение.

Синдром профессионального выгорания, являющийся наиболее опасным последствием профессионального стресса, не только приводит к ухудшению здоровья и снижению работоспособности, но и, главным образом, к снижению мотивации, избеганию социальных контактов, отрицанию жизненных ценностей и установок, отрешённости от социального мира, полному отчаянию и ощущению бессмысленности жизни.

Что влечёт за собой возникновение «выгорания»? Первая ступень - появление безразличия к работе (стадия эмоционального истощения), затем снижается качество выполнения должностных обязанностей (стадия деперсонализации). На финальной ступени возникает циничное отношение к «пациентам» и коллегам (фаза редукции профессионализма).

Таким образом, в данной ситуации мы наблюдаем конфликт, заключающийся в смешении личного эмоционального пространства и эмоционального пространства профессионального, когда «выгорающий работник» уже неосознанно, погрузившись в собственные переживания, переносит свои субъективные эмоции и оценки на своего «пациента», не задумываясь о том, каким образом это отразится на нём.

«Сотрудники с каким набором личностных качеств наиболее подвержены развитию у них синдрома выгорания?» Именно на этот вопрос предстояло ответить, чтобы достичь поставленной цели.

При решении поставленных задач было выявлено, что большинство опрошенных отличает высокий уровень таких факторов, как экстраверсия, самоконтроль, экспрессивность и эмоциональная устойчивость. Проведённый корреляционный анализ психологических характеристик испытуемых и уровня их профессионального выгорания способствовал формированию следующих выводов. Доминирующими факторами,

влияющими на степень выгорания, являются экстраверсия, привязанность и самоконтроль: наличие данных качеств у сотрудников снижает риск возникновения синдрома выгорания.

Для предотвращения возникновения выгорания и смягчения его последствий создаются специальные программы профилактики профессионального стресса и программы преодоления последствий стрессов. В этом ключе данное исследование имеет важную практическую значимость. Сформированный «портрет» сотрудника является первой ступенью к разработке программы профилактики профессионального выгорания для сотрудников исследуемой компании. Полученный типичный психологический портрет сотрудников поможет разработать эффективный комплекс мероприятий, максимально соответствующий их общему эмоционально-психологическому состоянию.

Осознание компаниями важности проблемы очень ценно, так как способствует активизации их деятельности в отношении сотрудников и проявляется в усовершенствовании программ адаптации и мотивации, разработке новых тренингов, мониторинге психологического климата в коллективе. Данная политика в сфере управления персоналом, в свою очередь, в долгосрочной перспективе способна обеспечить компании повышение конкурентоспособности и стратегический рост как результат повышения эффективности труда каждого сотрудника.

Список литературы

1. Буянкина М.А. Проблема психического выгорания личности и организационная культура // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А.Некрасова – 2008 -№3. – с.47-51
2. Farsani Maryam Slami, Shahram Aroufzad, Farsani Fakhroodin Asadi (2012). Relationship between burnout with mental health and personality traits among physical education teachers. *European Journal of Experimental Biology “Pelagia Research Library”*, 2 (6): 2140-2144
3. Makikangas Anne, Taru Feldt, Ulla Kinnunen, Asko Tolvanen (2011). Do low burnout and high work engagement always go hand in hand? *International Journal “Anxiety, Stress and Coping”*, 25:1: 93-116
4. Noroozi Majid, Reza Nikbkhah and Batool Moshref Javadi (2014). The relationship between personality traits and job burnout of coaches of disabled sportsmen. *Indian Journal of Fundamental and Applied Life Sciences ISSN*, vol. 4 (S4): 2203-2214
5. Pooja, Upasna Chhabra (2012). Study of burnout among secondary school teachers in relation to their emotional intelligence and organizational commitment. *International Journal of Computer Science and Communication Engineering*, vol.1 Issue 2: 54-50

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ: ПРОФЕССИОНАЛИЗМ, КОМПЕТЕНТНОСТЬ, ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ

Буздова А.З., Саральпов Р.Р.

ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова», г.Нальчик

В условиях рыночных отношений в экономике качественно меняют условия деятельности, роль, функции государственных гражданских служащих. Это требует подготовки государственных гражданских служащих нового типа, обладающих высокой профессиональной компетентностью, способностью принимать решения на основе комплексного анализа, упреждения событий.

Профессионалом - это индивид, профессией которого является его основное занятие; специалист своего дела, имеющий соответствующую подготовку и квалификацию. Вследствие этого профессионализм связан с субъективной стороной человеческой деятельности, с потребностью человека реализовать все свои потенции. Однако, одновременно с этим профессионализм - это объективная сторона деятельности человека. Профессионал содействует общественному прогрессу, благоприятствует движению общества вперед, обеспечивает высокую производительность труда. Он, как правило, дисциплинирован, ответственно относится к делу, показывая пример добросовестности, бережного отношения к ресурсам, избегает столкновений во взаимоотношениях с коллегами по работе. Тем самым он демонстрирует высокий уровень культуры общения, грамотность и воспитанность в сфере межличностных отношений.

Следовательно, можно утверждать, что профессионализм - это степень совершенства, мера качества эффективной деятельности в определенной сфере.

Рассмотрим основные черты и признаки, присущие профессионализму.

Прежде всего, это необходимые знания по своей профессии. Полученные в результате индивидуальных познавательных усилий, знания способствуют дальнейшему становлению и развитию личности, а специальные знания становятся мерой трудовой и профессиональной активности человека. Профессионал вынужден постоянно умножать свои знания. Важное значение имеют управленческие знания, которые государственный служащий получает на основе осмысления собственного опыта и опыта других, а также из научных источников по проблемам государственного управления. Но, здесь речь идет не о всех знаниях, а лишь о тех, которые в процессе реальной деятельности определяют успех дела.

Следующая отличительная черта профессионализма - умение применять гибкие, эластичные, характерные для ситуации, методы, средства, приемы.

Умения - это знания, воплощенные в решения конкретных проблем. Они являются относительно устойчивыми характеристиками индивида и зависят как от объективной структуры деятельности, в которую он был включен длительное время, так и от способности.

Компетентное освоение методами профессиональной деятельности свидетельствует о том, что субъект превращается в практически действующую личность, соединяющую знания с умениями в практике.

Подлинный профессионал обладает средствами, приемами, методами в полной мере тогда, когда знает, как, в какой последовательности решать те цели или иные проблемы, с помощью каких орудий, способов обеспечить кратчайший путь к результату.

Нельзя не сказать еще об одной составляющей профессионализма - навыке. Говоря об управленческих навыках, имеют в виду своего рода «управленческие штампы», обеспечивающие эффективность типовых, часто повторяющихся действий.

Таким образом, профессионализм - это степень овладения человеком профессиональными знаниями, умениями и навыками, требуемыми деятельностью, наличие у него профессионального психологического опыта - профессионального опыта; высшая степень развития и состояние потенциала профессионального опыта.

Часто профессионализм отождествляют с компетентностью. Действительно, в определенной мере они совпадают по своему содержанию. Но это только на первый взгляд. Компетентность - глубокое, доскональное знание своего дела, существа выполняемой работы, связи и явлений, способов и средств достижения намеченных целей, совокупность знаний, позволяющих судить о чем-либо и предвидеть следствие тех или иных способов действия; черта личности государственного служащего, заключающаяся в способности правильно оценивать сложившуюся ситуацию и принимать в связи с этим нужное решение, позволяющее достигнуть практического или иного значимого результата. Компетентность не только и не столько наличие и значительный объем знаний и опыта, сколько умение их актуализировать в нужное время и использовать в процессе реализации своих служебных функций.

Термин «компетентность» не утратил главного признака «компетенции» - соответствия, но стал характеризовать субъект управления с точки зрения его знаний и умений, дающих возможность осуществлять управление с большей эффективностью.

Анализируя специфику профессионализма в сфере государственной службы и выделяя такие ее качества, как высокая сложность, социальная и профессиональная значимость, наука управления выделяет три уровни компетенции:

- гражданский уровень компетенции,
- профессиональный уровень компетенции,
- политический уровень компетенции.

Несмотря на близость этих терминов, «компетенция» рассматривается как права, полномочия, а «компетентность» являет собой характеристику носителя этих полномочий.

Компетентность - это степень выраженности проявления присущего ему профессионального опыта в рамках компетенции конкретной должности. В этом случае понятие «компетентность» совпадает с понятием «профессиональная компетентность». В то же время компетентность - это деятельная сущность общей культуры человека.

Профессионализм и компетентность - две неразрывные, взаимосвязанные характеристики человека как личности и как профессионала. Для проявления профессионализма необходимые определенные условия: содержание профессионализма должно соответствовать структуре компетенции должности. Только в этом случае можно ожидать высшего проявления профессионализма - профессиональной компетенции.

Профессиональная компетентность - одна из важнейших сторон профессиональной культуры, мера профессионализма работника. Профессиональная компетентность определяет деловую конкретную деятельность как в обычных (привычных) условиях, так и экстремальных (чрезвычайных) нестандартных ситуациях.

Профессиональная компетентность, как правило, присуща тем профессиям и специальностям, которые отличаются высокой сложностью, социальной и профессиональной значимостью.

Выделяют следующие виды профессиональной компетентности: специальная, социальная, личностная.

Особым видом является профессиональная компетентность государственного служащего в системе государственной службы. Отличает ее то, что профессией здесь выступает управление. Сейчас необходим новый подход к пониманию роли управленца как профессионала в идеале «профессия» служащего государственного аппарата должна пониматься как призвание. Необходимо, чтобы уже в процессе подготовки будущие управленцы ощутили в себе желание работать в органах власти, почувствовали себя носителями общественных интересов.

В зарубежных школах выделяют следующие уровни компетентности государственных служащих:

- интегративная компетентность - способность к интеграции знаний и навыков и их использование в условиях быстро меняющейся внешней среды,
- психологическая компетентность - знания в области восприятия, поведения людей,
- компетентность в конкретных сферах индивидуальной деятельности - в работе с людьми, сбора информации, принятии решений и т.д.

Руководящие кадры аппарата должны состоять из профессионалов, сочетающих в своей работе стратегический подход с гибким и оперативным решением текущих задач.

Таким образом, профессиональная компетентность государственных гражданских служащих государственной службы представляет собой совокупность управленческих, экономических, политологических, этических, социально-психологических знаний и умений, человековедческую образованность и высокое чувство личной ответственности перед обществом. Она является одной из основных сторон их профессиональной культуры.

Список литературы

1. Граждан В.Д. Государственная служба как профессиональная деятельность. - Воронеж: «Квадрат», 1997.
2. Социологический словарь/Под ред. акад. Г.В. Осипова. - М.: Экономика, 1998.-С. 84.
3. Мартынов С.Д. Профессионалы в управлении. - Л.: 1991.
4. Концепции государственной службы и кадровой политики. - М.: Экономика, 2002.
5. Марченко И.П. Какой руководитель нам нужен. - М.: Экономика, 1993.
6. Турчинов А.И. Профессионализация и кадровая политика. Проблемы развития теории и практики. - М.: Московский психолого-социальный институт, Флинта, 1998.

ТРЕНИНГ ПЕРСОНАЛА КАК РЕСУРС ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ: ОГРАНИЧЕНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ

Дроздов И.Н.

Дальневосточный федеральный университет, г.Владивосток

В настоящее время ключевым фактором, обеспечивающим конкурентоспособность любой организации, является высококвалифицированный персонал. Вместе с тем, многие компании испытывают серьезные трудности при поиске и найме высококвалифицированных сотрудников, так как зачастую уровень профессионализма кандидатов не соответствует потребностям организации. Дефицит квалифицированных трудовых ресурсов представляет серьезную проблему на современном этапе развития рыночной экономики.

Основная функция по подготовке будущих специалистов в настоящее время возлагается на высшие учебные заведения. В тоже время, знания, умения и навыки, формируемые в вузах, не всегда соответствуют реальным требованиям к профессиональным компетенциям, предъявляемым во многих организациях. Это обусловлено тем, что в рамках традиционной модели обучения, обычно реализуемой в большинстве высших учебных заведений, не в достаточной степени учитываются индивидуальные особенности и способности студентов, а также реалии их будущей профессиональной деятельности. Традиционная модель обучения предполагает лишь передачу стандартных алгоритмов принятия решений, основанных в большей степени на научных теориях, чем на реальной практике.

Многие организации решают данную проблему путем подготовки, обучения своих штатных сотрудников в рамках специализированных обучающих программ. Данные учебные программы проводятся в форме тренинга. Это обусловлено тем, что тренинговый формат позволяет в предельно краткие сроки сформировать у его

участников высокий уровень компетентности в области современных профессионально-управленческих технологий и развить навыки по их эффективному использованию в реальной практической деятельности. Соответственно, благодаря такой модели активного обучения, реализуемой в интенсивной, динамичной форме и нацеленной на развитие необходимых личностно-деловых качеств и специальных компетенций, позволяет в минимальные сроки значительно увеличить производительность труда персонала, а соответственно конкурентоспособность и прибыль компании.

В настоящее время тренинг стал не только важным элементом современного бизнес образования, но одной из самых эффективных моделей дополнительного профессионального образования. Необходимо отметить, что термин «тренинг» имеет свою специфику и обычно соотносится не с отдельными упражнениями, а с комплексом упражнений, осуществляемых по специальной, научной обоснованной методике [1]. Тренинг обязательно проводится под руководством квалифицированного специалиста - тренера или тренинг-менеджера. Под руководством тренера каждый участник тренинга может опробовать различные формы поведения, не опасаясь за возможные последствия своих ошибок, и получить обратную связь в корректной форме. Это позволяет участникам тренинга осознать имеющиеся свои неверные установки, ошибочные стереотипы и освоить новые эффективные модели поведения.

Особенностью тренинга является высокая интенсивность передачи информации и формирование профессионально необходимых умений и навыков за короткий промежуток времени (1-3 дня) прямо в ходе проведения занятий.

Единой и общепринятой классификации тренингов не существует. Вместе с тем, учитывая мнение различных специалистов, тренинги можно классифицировать по следующим основаниям:

- по направленности воздействия и изменений;
- по формированию конкретных навыков;
- по ориентации на конкретный уровень иерархии внутри организации;
- по степени жесткости;
- по форме взаимодействия;
- по принципам набора участников.

Одним из самых важных аспектов любого процесса обучения является оценка их результативности и эффективности. Замерить результативность и эффективность тренингового обучения сложно, но возможно. Результативность формирования знаний, умений и навыков можно оценивать с помощью входного и выходного тестирования.

Можно выделить основные показатели результативности тренингового обучения [3].

Со стороны компании: повышение производительности труда работников; повышение мотивации к работе, рост количества предложений участников обучения по оптимизации внутриорганизационных бизнес-процессов; уменьшение числа конфликтных ситуаций в коллективе; улучшение эмоционального климата в коллективе; уменьшение количества жалоб клиентов; увеличение количества клиентов; повышение авторитета компании; увеличение прибыли; возврат инвестиций.

Со стороны участников тренинга: эмоциональная оценка («понравилось» - «не понравилось»); уровень необходимости для профессионально-управленческой деятельности и в жизни; уровень освоения знаний и навыков; уровень применения сформированных знаний и навыков в деятельности; сравнение степени сплоченности группы в начале и в конце тренинга.

Со стороны тренера: полнота реализации программы; уровень включенности всех участников в учебную деятельность; отсроченная обратная связь (звонки, переписка по электронной почте с участниками тренинга).

Вместе с тем, при оценке эффективности тренинга необходимо принимать во внимание, что основной эффект любого обучения является отсроченным. Поэтому судить об эффективности тренинга следует через определенный период времени.

Формат тренинга имеет целый ряд достоинств [2]:

- Подходит для интенсивной передачи знаний и формирования умений и навыков, необходимых для повышения эффективности любой трудовой деятельности.
- Слушатели прямо в процессе обучения приобретают опыт практического использования освоенного материала.
- Тренинг позволяет успешно формировать, изменять и корректировать установки, ценности и ключевые формы поведения участников.

- Практическое обучение в обстановке высокой эмоциональной вовлеченности создаёт оптимальные условия для более успешного переноса освоенного в трудовую деятельность, чем менее активные методы вроде лекций и семинарских занятий.

- Тренинг предоставляет участникам обучения возможность продуктивно обмениваться индивидуальным опытом и профессиональными «секретами».

- Групповые тренинги обеспечивают управляемое сплочение участников и содействуют командообразованию.

- Обучение в игровой форме моделирует ситуации максимально приближенные к действительности и формирует уникальный опыт, соответствующий реальной деятельности.

- Обучение может проводиться в захватывающей «экстремальной» форме.

- Довольно устойчивые знания, умения и навыки формируются в достаточно краткие временные сроки.

В качестве возможных ограничений тренингового обучения можно выделить следующее:

- Проведение тренинга в неоправданно краткие сроки может не обеспечить формирование системных знаний и не позволит закрепить необходимые умения и навыки.

- Без необходимого подкрепления эффект тренинга может быть краткосрочным.

Для того, чтобы усилить достоинства и нейтрализовать недостатки тренинговых программ, направленных на профессиональную подготовку штатных сотрудников, необходимо чтобы тренинговое обучение осуществлялось не только в соответствии функциональными обязанностями, но являлось обязательной и необходимой составной частью целостного бизнес-процесса и стратегии развития организации [4], а также была направлена на закрепление конечного результата на уровне требуемых стандартов деятельности персонала.

Список литературы

1. Артамонова А.А. Роль тренингов и деловых игр в процессе обучения и профессиональной адаптации персонала современной организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 2 (24). С. 229-232.
2. Духнич Ю. Бизнес-тренинг [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.smart-edu.com/business-training-learning.html>
3. Оценка эффективности тренинга [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://5psy.ru/obrazovanie/ocenka-effektivnosti-treninga.html>
4. Петросян Д.С., Семенова В.В. Психологический тренинг как метод развития личностно-квалификационного потенциала высшего управленческого персонала // Управленческие науки в современной России. 2014. Т. 1. № 1. С. 423-425.

УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЛУЖАЩЕГО

Буздова А.З.

ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова», г.Нальчик

Эффективность государственного управления зависит от того, насколько разумно используются профессиональные возможности государственных служащих. Нельзя полностью реализовать и раскрыть их, если ими не управлять и не создавать условий для реализации. Необходимо, чтобы талант и профессиональный опыт были вовремя замечены и востребованы. Попытаемся определить содержание и этапы профессионального развития управленческих кадров государственной службы.

Профессиональное развитие представляет социальный механизм отбора, комплектования, воспроизводства кадрового корпуса органов власти, обладающего профессиональными, деловыми и нравственными качествами, способностью подчинить свою профессиональную деятельность обществу, государству, гражданам. Профессиональное развитие человека происходит только в процессе его профессиональной деятельности.

Понимание профессионального развития существует в содержательном и процессуальном смысле.

В содержательном смысле — это наполнение компонентов профессионального опыта новым содержанием. Это относится к его знаниям, умениям, навыкам, компонентам профессионально-личностного психологического опыта.

В процессуальном смысле - качественное изменение профессиональных способностей индивида, необходимое для выполнения более сложных трудовых функций.

Профессиональное развитие является залогом успешной профессионально-квалификационной и должностной карьеры.

В свою очередь, профессиональная карьера связана с профессиональным самоопределением, профессиональной готовностью, профессиональной адаптацией, профессиональной компетентностью, профессиональной пригодностью.

Профессиональное самоопределение - выявление и управление процессом формирования интересов, намерений и склонностей людей в выборе профессии. Органическое соединение знаний, умений, возможностей работника с освоением интенсивных новейших технологий является важнейшей предпосылкой овладения мастерством.

Профессиональная готовность - субъективное состояние личности, считающей себя способной и подготовленной к выполнению профессиональной деятельности и стремящейся наиболее успешно ее выполнить.

Профессиональная адаптация - процесс социального, профессионального, психофизиологического вхождения работника в трудовую деятельность.

Профессиональная пригодность - необходимые для достижения эффективности психические и психофизиологические особенности человека в конкретной профессии. Она формируется в процессе обучения и последующей мотивации. Приобретаемая профессиональная пригодность накладывает заметный отпечаток на облик человека, его ценности¹.

На профессиональное развитие человека, занятого на государственной службе, влияют объективные и субъективные факторы.

К объективным факторам относятся: совершенствование системы отбора и приема работников на государственную службу, с предъявлением уже на этом этапе определенных требований к уровню их профессионализма; формирование и развитие мотивационного механизма профессионального развития для повышения качества и эффективности труда государственного служащего; создание новой государственной системы подготовки и переподготовки, повышения квалификации работника; создание совершенной нормативно-правовой и укрепление материально-финансовой базы профессионального развития; создание условий и гарантий для закрепления на государственной службе профессионалов; организация службы планирования и управления профессиональным развитием персонала.

Субъективные факторы представляют собой: наличие конкурентоспособных профессиональных умений и личностных качеств; комплексное здоровье; обладание генетически обусловленными способностями и возможностями к саморазвитию.

Сегодня еще не до конца изжиты политизированные подходы при подборе кандидатур на ответственные государственные должности. Один из самых острых вопросов - дефицит компетентности, низкий профессионализм управленческих кадров, что чрезвычайно наглядно и негативно проявляется в кризисных ситуациях. Однако решить эту задачу механической заменой одних на других невозможно.

Система отбора кадров при приеме на работу в аппарат органов государственной власти должна быть основана на применении совокупности методов, позволяющих объективно оценить профессиональные, деловые, личностные качества претендентов.

При этом следует исходить из того, что отбор - это не одноразовый акт, производимый только при найме на работу. Отбор, также как и оценка, и управление карьерой, - сложное институциональное образование. Это система объективно обусловленных и продуманных социальных действий, заданных целями общества, государства, в которую многократно включается человек на протяжении всего цикла своей профессиональной жизни. Отбор, оценка и управление карьерой - это взаимосвязанные пролонгированные технологии.

Отбор — система мероприятий, обеспечивающих формирование такого состава государственных служащих, количественные и качественные характеристики которого отвечали бы целям и задачам государственной службы. В широком смысле отбор - это идентификация, сопоставление, соотнесение наиболее общих требований, присущих должности профессионального образования и соответствия его специализации государственной должности, стажу и опыту работы по специальности.

В числе наиболее важных технологий и инструментов, необходимых для профессионального развития, следует выделить оценку персонала. Особенно актуальной задачей объективной оценки персонала государственной службы стала в настоящее время. Решить эту проблему непросто. Это связано с разработкой критериев и с учетом специализации должностей, уровня и профиля образования и т.д. Для всех категорий и групп должностей сложно создать одинаковые по содержанию и по форме критерии оценки. В то же время для государственных служащих,

принадлежащих к одной должностной категории, система оценки может быть одинаковой, не считая содержания критериев, обусловленных специализацией должностей и группы должностей.

Как вариант, в качестве критериев можно предложить следующие группы: профессиональные; деловые; морально-психологические; интегративные.

Высокоэффективная система оценки персонала государственной службы выполняет важные социальные функции. Она позволяет: снижать конфликты в коллективах, способствует созданию благоприятных социально-психологических отношений; стимулировать работу персонала; устанавливать справедливое соотношение между количеством и качеством труда и денежным содержанием государственного служащего; получать информацию об уровне профессионального развития персонала государственной службы; наблюдать динамику изменения оцениваемых показателей и производить сравнение по группам должностей.

Человеку приходится прибегать к оценке в своей деятельности практически постоянно. В основе этих действий лежит процесс познания. Именно оно позволяет ему осуществить сопоставление оцениваемого явления или предмета с тем, о чем он уже имеет представление. Отсюда следует, что оценка - это результат соизмерения, результат сравнения познаваемого с тем, что может выступать в качестве эталона, то есть известного, познанного или представляемого человеком.

Существует многообразие методов оценки государственного служащего. Их можно разделить на две большие группы: формализованные подходы и неформализованные подходы.

К первым относят - анкетирование, тестирование, экспертный опрос, матричный метод оценки и др. Неформализованные методы - собеседование, групповая дискуссия, деловые игры, наблюдение и т.д.

В обеих группах используются либо формализованные (цифровые, графические и др.), либо вербальные средства представления результатов оценки.

Каждый метод имеет свои положительные стороны, но только комплексное применение, т.е. пользование комбинированными средствами, дает наибольшую объективность в оценке кандидата.

Итак, развитие профессионализма государственных служащих - это сложный многоэтапный процесс. Для его успешной реализации необходимо наличие конкурентоспособных качеств у индивида, внутренних и внешних источников мотивации. Процесс развития должен идти непрерывно, с соблюдением последовательности этапов. Совершенствование технологий, методов и форм, создание благоприятных условий способствуют оптимизации его качественной характеристики. Выполнение выше перечисленных условий могут стать залогом успеха дальнейшего должностного развития.

Список литературы

1. Буздов З.З., Фиापшев А.Б. Отраслевые ориентиры территориального развития. // Экономические науки. 2006 №15. с 101-106.
2. Мартынов С.Д. Профессионалы в управлении. - Л.: 1991.
3. Лытов Б.В. Управленческие отношения в государственной службе: Учеб. пособие. - М.: РАГС, 2003.
4. Лукьяненко А.Е., Лукьяненко В.И., Новиков А.В. Управление персоналом государственных органов: система организации и функционирования. - М.: Наука, 1999.

СЕКЦИЯ №20.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНА И ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НА ПРИМЕРЕ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Палкина А.И.

Научный руководитель канд. экон. наук Мигунова М.И.
Сибирский федеральный университет, г.Красноярск

Актуальность темы настоящей статьи определяется тем, что содержанием современной российской налоговой политики в среднесрочной перспективе является определенный налоговый маневр, который будет заключаться в снижении налоговой нагрузки на труд и капитал и ее повышении на потребление. Так, правительство провозглашает в качестве главных приоритетов в области налоговой политики в трехлетней

перспективе 2013 - 2015 гг. создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Основными целями налоговой политики продолжают оставаться поддержка инвестиций, а также стимулирование инновационной деятельности.

Представляется наиболее важным в данной статье выявить: имеют ли место подобные тенденции в региональной налоговой политике Красноярского края. Практика показывает, что все эти тенденции имеют место.

Современная политика Красноярского края отражает текущую экономическую ситуацию в экономике, связанную со структурными изменениями, а также ухудшением доступности инвестиционных и кредитных ресурсов в условиях экономических санкций.

При этом, основными направлениями налоговой политики Красноярского края как в прошедшем 2014 году, так и в предстоящем 2015 являются:

- обеспечение необходимого уровня доходов и оптимизация расходов бюджета Красноярского края.
- совершенствование современных систем налогообложения на территории края.

Запланировано, что реализация основных направлений налоговой политики в 2015 году будет проводиться на основе анализа практики применения действующих налогов и установленных налоговых льгот. Принятие решений по сохранению льгот будет осуществляться по результатам оценки бюджетной, экономической, социальной эффективности этих льгот. Как и в предыдущие годы, введение новых льгот планируется устанавливать на ограниченный срок.

На современную налоговую политику Красноярского края влияют нормативно-правовые акты, принятые в последние годы. Так, в целях совершенствования налоговой системы на основе патента, и, основываясь на анализе ее применения, в 2014 году Правительством края рассмотрен вопрос о целесообразности внесения изменений в Закон края от 27.11.2012 № 3-756 «О патентной системе налогообложения в Красноярском крае». Основой изменений стали предложения муниципальных образований края, индивидуальных предпринимателей и общественных организаций.

Приказ министерства финансов Красноярского края от 27.01.2015 № 5 «Об организации работы в министерстве финансов Красноярского края по реализации плана мероприятий по росту доходов, оптимизации расходов и совершенствованию налоговой политики Красноярского края на 2015 год» определил политику по повышению доходов бюджета.

По итогам работы за январь-март 2015 года в консолидированный бюджет Российской Федерации с территории Красноярского края мобилизовано налогов и сборов более чем 78 млрд. рублей, что на 14% (или на 9,7 млрд. рублей) выше уровня поступлений в соответствующем периоде 2014 года.

42% от суммы поступивших на территории Красноярского края налогов обеспечивают платежи за пользование природными ресурсами, 17% - налог на добавленную стоимость, 15% - налог на доходы физических лиц и налог на прибыль, 5% - акцизы, 4% - имущественные налоги, 2% - налоги со специальными налоговыми режимами.

В разрезе налогов наибольший рост поступлений (на 4 135 млрд. рублей) отмечен по платежам за пользование природными ресурсами, перечисление которых в рассматриваемом периоде увеличилось на 14%.

В федеральный бюджет платежи по налогам и сборам составили 45,1 млрд. рублей, что превышает уровень поступлений соответствующего периода прошлого года на 11%.

Поступления в федеральный бюджет в основном сложились за счет платежей за пользование природными ресурсами - 68%, налога на добавленную стоимость - 28%, налога на прибыль - 3% и акцизов - 1%.

В краевой бюджет мобилизовано 27,3 млрд. рублей с приростом на 30% (или на 6,2 млрд. рублей) к аналогичному периоду прошлого года.

Наибольший удельный вес в структуре доходов краевого бюджета занимают поступления по налогу на прибыль - 35%, налогу на доходы физических лиц - 30%, акцизам - 15%.

В доходы бюджетов муниципальных образований перечислено 5,7 млрд. рублей с уменьшением на 15% (или 978 млрд. рублей) к аналогичному периоду прошлого года.

Поступления в доходы местных бюджетов на 62% сформированы за счет налог на доходы физических лиц, на 18% за счет налога на прибыль, на 9% за счет налогов со специальными налоговыми режимами и на 8% за счет земельного налога.

Налоговая политика Красноярского края направлена на дополнительные поступления в бюджет края, которые могут быть получены в результате проведения мероприятий по повышению качества администрирования доходов бюджета. В связи с этим, в рамках налоговой политики на постоянной основе ведется работа налоговых органов по сохранению достигнутого уровня собираемости налогов и сборов, по снижению задолженности по налогам и сборам, подлежащим зачислению в бюджет края. Работа ведется с

участием рабочих групп и комиссий. При этом сохраняются налоговые льготы, направленные на исключение встречных финансовых потоков.

Но, необходимо отметить, что в данном направлении деятельности имеются проблемы – работа ведется не активно, зачастую формально. В ближайшей перспективе предстоит активизировать работу по взысканию задолженности по неналоговым доходам и повышению собираемости текущих платежей, администрируемых органами местного самоуправления Красноярского края.

В рамках современной налоговой политики края необходимо отметить мнения экспертов в сфере бюджетного процесса и налогообложения, которые касаются последствий так называемого «налогового маневра», который был выделен в рамках современной налоговой политики в Российской Федерации.

Рассмотрим сложившуюся ситуацию в Красноярском крае.

По данным Министерства финансов Красноярского края, которые были озвучены на публичных слушаниях по проекту краевого бюджета на 2015 год и плановый период 2016-2017 годов нестабильная ситуация наблюдается сейчас с ценами на нефть и цветные металлы. Необходимо учитывать то, что основные налоговые поступления осуществляет именно эти отрасли. Показатели в динамике отражают тот факт, что ситуация ухудшилась. В текущих экономических условиях объем налоговых и неналоговых доходов на 2015 год прогнозируется в объеме 139,4 млрд. рублей. Напомню, что в действующем трехлетнем бюджете этот объем в 2015 году составляет 144,1 млрд. рублей. То есть относительно прошлогодних планов происходит уменьшение параметров доходов на 4,7 млрд. рублей.

В 2015 году закончится трехлетний период действия дополнительных нормативов по НДС, которые были установлены местным бюджетам Красноярского края вместо дотации. В настоящее время с учетом мнения территорий, все возвращается обратно: НДС поступит в краевой бюджет, но одновременно мы отразим в расходах дотацию в том же объеме.

Факторы, которые повлияли на увеличение налоговых поступлений в 2014 году:

- конъюнктурная составляющая бюджета, т.е. рост цен и курса доллара;
- завершение действия льготы по налогу на прибыль и налогу на имущество для нефтедобывающих компаний;
- прогнозируемый рост показателя «оплата труда»;
- завершение зачета переплаты по налогам.

Что касается видов налогов, то здесь наблюдается положительная динамика по всем доходным источникам к 2014 году, за исключением акцизов.

Это является следствием «налогового маневра», запланированного налоговой политикой в Российской Федерации с 2015 года. Он предполагает снижение ставок акцизов на нефтепродукты. В результате поступления акцизов на нефтепродукты в Красноярском крае сократятся на 3,1 млрд. рублей по сравнению с тем, что сейчас учтено в бюджете на 2015 год. Сумма выпадающих доходов будет частично компенсирована Федерацией путем передачи 100% норматива в субъекты РФ и иного межбюджетного трансферта в сумме 2,4 млрд. рублей в 2015 году.

Кроме снижения ставок акцизов на нефтепродукты, федеральный «налоговый маневр» предполагает повышение ставки налога на добычу полезных ископаемых и снижение ставки вывозной таможенной пошлины на нефть.

Это в свою очередь приведет к увеличению доходов федерального бюджета, и, соответственно, к снижению налоговой базы по налогу на прибыль в Красноярском крае. Описанная ситуация указывает на наличие рисков, связанных с исполнением бюджета в следующем году, и продолжение влияния федерального законодательства на доходы краевого бюджета, а именно налога на прибыль.

Немаловажным аспектом реализации основных направлений совершенствования налоговой политики является формулирование инициатив по внесению изменений в федеральное законодательство о налогах и сборах.

Практика показывает, что для налоговой политики должны быть характерны такие принципы как адаптивность к современным изменяющимся условиям и своевременность.

В связи с этим обстоятельством Правительством Красноярского края будет продолжено взаимодействие с федеральными органами власти по вопросам сокращения льгот и изъятий из налоговой базы по региональным и местным налогам, совершенствования федерального налогового законодательства с целью исключения возможностей использования налогоплательщиками схем минимизации налогообложения.

В целом, говоря о совершенствовании налоговой политики в Красноярском крае эксперты и аналитики бюджетного процесса полагают, что возможности краевой налоговой политики в среднесрочной перспективе

могут быть существенно сужены. Основным условием роста налоговой базы является создание климата доверия между бизнесом и властью.

Список литературы

1. Закон Красноярского края от 27.11.2012 № 3-756 «О патентной системе налогообложения в Красноярском крае» [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/> (Дата обращения 08.04.2015)
2. Приказ министерства финансов Красноярского края от 27.01.2015 № 5 «Об организации работы в министерстве финансов Красноярского края по реализации плана мероприятий по росту доходов, оптимизации расходов и совершенствованию долговой политики Красноярского края на 2015 год» [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://base.consultant.ru/> (Дата обращения 08.04.2015)
3. Распоряжение от 09 октября 2014 года № 770-Р Об одобрении основных направлений бюджетной и налоговой политики, прогноза социально-экономического развития Красноярского края, основных характеристик проекта краевого бюджета на 2015 год и плановый период 2016 — 2017 годов Принято Правительством Красноярского края [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://docs.pravo.ru/> (Дата обращения 08.04.2015)
4. Доклад министра финансов Красноярского края В.В. Бахаря на публичных слушаниях по проекту краевого бюджета на 2015 год и плановый период 2016-2017 годов [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://minfin.krskstate.ru/press/pressinter> (Дата обращения 08.04.2015)

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЕЛИЧИНУ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ

Никитина Д.П., Невежин В.П.

Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

Налоги в современном государстве являются основным источником его доходов. Помимо фискальной функции, налоговый механизм используется для экономического воздействия государства на общественное производство, его динамику и структуру, на состояние научно технического прогресса, стимулируя рост производства.

Стимулирующая подфункция налогов реализуется через систему льгот и преференций. В правовом поле льготы являются разновидностью правовых стимулов, побуждающих субъект к более высокому уровню активности в правомерном поведении. Льготы имеют двойственный характер, поскольку, с одной стороны, помогают налогоплательщику законным способом снижать налоговые обязательства перед государством, а, с другой, являются расходами для государства.

В Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2015 год и на плановый период с 2016 по 2017 годы установлено, что налоговыми расходами являются выпадающие доходы бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, обусловленные применением налоговых льгот и иных инструментов (преференций), установленных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

Согласно отчетности ФНС России, с 2010 года по 2012 год сумма налоговых расходов увеличилась в 1,5 раза - с 1 192 млрд. руб. до 1 815 млрд. руб. [3] (см. Табл.1).

Таблица 1

Налоговые расходы бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в 2010 - 2012 гг. по видам налогов

млрд. руб.

Налог	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Налог на прибыль организаций	371,1	498,5	615,0
Налог на добавленную стоимость	276,3	331,3	414,4
Налог на добычу полезных ископаемых	176,1	262,9	323,9
Налог на имущество организаций	306,3	324,6	365,6

Налог на имущество физических лиц	12,3	15,7	18,2
Транспортный налог (юридические лица)	1,5	1,5	1,4
Транспортный налог (физические лица)	4,7	5,4	6,3
Земельный налог (юридические лица)	42,2	50,0	68,6
Земельный налог (физические лица)	1,5	1,6	1,9
ИТОГО	1 192,0	1 491,5	1 815,4
% к ВВП	2,6%	2,7%	2,9%

Наиболее крупными налоговыми расходами бюджета в 2012 году, на которые приходится около 55% налоговых расходов и составляющими 1,62% ВВП, являлись:

- 0,34% ВВП (209,5 млрд. руб.) – «амортизационная премия» и повышенные коэффициенты амортизации по налогу на прибыль организаций;

- 0,30% ВВП (186,5 млрд. руб.) - льготы по налогу на имущество организаций по инфраструктурным объектам (магистральные трубопроводы, линии энергопередачи, железнодорожные пути, а также сооружения, являющиеся неотъемлемой частью указанных объектов);

- 0,25% ВВП (156,0 млрд. руб.) - применение при расчете налога на добычу полезных ископаемых понижающих коэффициентов;

- 0,22% (134,4 млрд. руб.) - убытки прошлых лет, уменьшающие налоговую базу текущего налогового периода;

- 0,22% (133,4 млрд. руб.) - региональные льготы и пониженные ставки по налогу на имущество организаций;

- 0,13% (83,1 млрд. руб.) - обложение налогом на прибыль организаций по ставке 0% дивидендов, распределенных российским организациям;

- 0,10% (63,1 млрд. руб.) - пониженные ставки по налогу на прибыль организаций, установленные законами субъектов Российской Федерации.

- 0,06% (38,3 млрд. руб.) - 0% ставка по налогу на прибыль организаций для сельскохозяйственных товаропроизводителей, организаций, осуществляющих медицинскую и образовательную деятельность [2].

Экономическая нестабильность, связанная на текущее время с ростом курса доллара и евро, а также падением цены на нефть, активизировала поиск государством мер по поддержки российских производителей. При этом «цена вопроса» - 5% ВВП[3].

В период экономической нестабильности государство старается не столько стимулировать производителей, инновационную деятельность и инвестиции, сколько их поддержать. Вместе с тем, ему необходимо применять меры, чтобы в результате финансовой нестабильности и сокращения доходов налогоплательщиков, не сокращались доходы самого государства.

Сегодня, когда необходимо максимально четко анализировать все доходы и расходы бюджета, рассчитывать суммы, которые бюджет недополучает в силу влияния кризисных факторов, становится необходимым исследовать факторы, влияющие на потенциально возможный доход государства, получаемый в результате сбора налогов.

Налоговые льготы являются не единственным фактором, влияющим на величину налоговых поступлений в бюджет государства. Еще одним значимым фактором является задолженность по налогам.

Задолженность по налогам и сборам - невыплаченные в оговоренные законом сроки налоговые суммы в силу субъективных и объективных причин [4].

Анализируя структуру налоговых доходов бюджета, можно выделить бюджетообразующие налоги, такие как налог на добавленную стоимость, налог на прибыль, акцизы, налог на добычу полезных ископаемых (Рисунок 1).

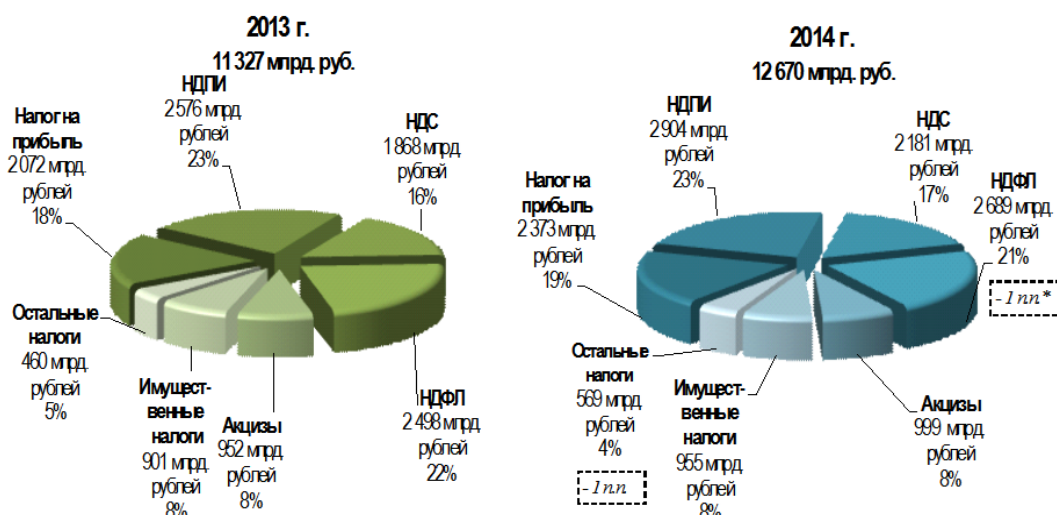


Рис.1. Структура доходов консолидированного бюджета Российской Федерации в 2013-2014 гг.

В связи с этим для исследования был выбран налог на добавленную стоимость, а именно изучались факторы, влияющие на собираемость данного налога. Для этого были выбраны и проанализированы следующие факторы:

Y – потенциально возможное максимальное поступление налога на добавленную стоимость в бюджетную систему Российской Федерации;

X₁ – задолженность по налогу на добавленную стоимость;

X₂ – суммы по операциям, освобождённым от налогообложения.

Операции, освобожденные от налогообложения, рассматриваются как льгота по налогу на добавленную стоимость.

Для проведения анализа была выбрана множественная линейная эконометрическая модель вида:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + u.$$

Для проведения исследования были выбраны реальные данные по 30 субъектам Российской Федерации по материалам статистической налоговой отчетности Федеральной налоговой службы [5]. В результате проведения корреляционного анализа были получены результаты влияния выбранных для анализа факторов на поступление налогов, т.е.

$$\text{Cor}(y, x_1) = 0,87$$

$$\text{Cor}(y, x_2) = 0,92.$$

Полученные результаты показывают, что выбранные нами факторы оказывают разную степень влияния на величину потенциально возможное максимальное поступление налога на добавленную стоимость в бюджетную систему Российской Федерации. После определения наиболее существенных факторов, оказывающих влияние на Y (потенциально возможное максимальное поступление налога на добавленную стоимость в бюджетную систему Российской Федерации) для последующего анализа была получена линейная парная модель вида:

$$y = a_0 + a_2x_2$$

Для того, чтобы провести оценку параметров модели были выполнены проверки условий теоремы Гаусса-Маркова, в том числе на наличие автокорреляции и гомоскедастичности. Автокорреляция случайных ошибок регрессионной модели приводит к ухудшению качества МНК-оценок параметров регрессии, а также к завышению тестовых статистик, по которым проверяется качество модели. Именно поэтому для эконометрической модели крайне важно ее отсутствие. Условие теоремы Гаусса-Маркова, что математическое ожидание случайных возмущений равно 0, выполняется.

Для уверенности в том, что остатки обладают гомоскедастичностью, был проведен тест Голдфелда-Кванта, по результатам которого было получено, что остатки обладают гомоскедастичностью ($GQ = 1,57$; $GQ^{-1} = 0,44$; $F_{\text{крит}} = 2,58$. Показатели GQ и GQ^{-1} меньше значения $F_{\text{крит}}$).

Проведя оценку ее параметров методом наименьших квадратов получена линейная регрессионная модель:

$$y = 0,522 + 0,712x_2$$

В результате полученной спецификации и проведенного ее исследования, можно утверждать, что наибольшее влияние на величину максимально возможных поступлений по налогу на добавленную стоимость влияют налоговые льготы. Тем самым, можно сделать вывод, что налоговые льготы по налогу на добавленную

стоимость в наибольшей степени влияют на доходы бюджета государства. Так же были проанализированы факторы, влияющие на собираемость налога на прибыль организаций, а именно:

Y – потенциально возможное максимальное поступление налога на прибыль организаций в бюджетную систему Российской Федерации;

X_1 – задолженность по налогу на прибыль организаций;

X_2 – суммы не подлежащие налогообложению и облагаемы по ставке 0%.

В 25 Главе Налогового Кодекса Российской Федерации отсутствуют налоговые льготы, но есть некоторые преференции, например, доходы, не учитываемые для целей налогообложения, или ставка 0%, которые можно приравнять к налоговым и льготам.

Для проведения анализа была построена спецификация множественной эконометрической модели вида:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + u.$$

Для проведения эконометрического анализа были выбраны данные по 30 субъектам Российской Федерации по материалам статистической налоговой отчетности Федеральной налоговой службы [5]. В результате проведения корреляционного анализа были получены следующие результаты:

$$\text{Cor}(y, x_1) = 0,74 \quad \text{Cor}(y, x_2) = 0,85.$$

По аналогии с предыдущим исследованием был проведен анализ на гомоскедастичность и автокорреляцию. Остатки обладают гомоскедастичностью и неавтокоррелированностью. После этого были проведены по методу наименьших квадратов оценки параметров модели и получена следующая линейная регрессионная модель:

$$y = 0,056 + 0,045 \cdot x_2$$

Исследование полученных оценок параметров модели и построенной линейной парной регрессии на качество и адекватность, можно утверждать, что наибольшее влияние на величину максимально возможных поступлений по налогу на прибыль организаций влияют также налоговые льготы.

Анализируя данные по расходам, связанным с применением налоговых льгот и преференций, можно сделать вывод, что они увеличиваются. В период экономической нестабильности данная тенденция может негативно повлиять на доходы бюджета, существенно уменьшив их. Следовательно, перед государством встает вопрос о необходимости налоговых льгот и их эффективности.

На текущее время не во всех субъектах Российской Федерации проходит оценка эффективности налоговых льгот, а в тех, где это реализуется, используются только три показателя эффективности, а именно: бюджетная; экономическая; социальная.

Данные показатели не могут в полной мере дать оценку экономического эффекта от использования налоговых льгот. Необходимо также учитывать, что регионы имеют специфическое приоритетное направление для развития и применяют налоговые льготы, пытаясь стимулировать данное направление. Поэтому для оценки эффективности налоговых льгот, которые призваны стимулировать определенное направление в регионе, должны существовать специальные показатели.

Государство, осуществив оценку налоговых льгот и убрав из законодательства о налогах и сборах неэффективные налоговые льготы, также может применить модели для оценки влияния налоговых льгот и преференций на потенциальную величину поступлений по налогам.

Список литературы

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации, часть первая, от 31.07.1998 №146-ФЗ и часть вторая от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 05.05.2014)
2. «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов».
3. Горский, И.В. О налоговом регулировании, налоговых льготах и функциях//Налоговая политика государства. – 2014. - №3. – С.17-22.
4. Федеральная служба государственной статистики. - URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 07.04.2015).
5. Федеральная налоговая служба. - URL: <http://www.nalog.ru/> (дата обращения: 07.04.2015).

СЕКЦИЯ №21. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОГО КОМПЛЕКСА ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Комышев А.Л.

Ижевский филиал АНО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»

Мы привыкли употреблять слово «развитие» очень широко и в самых разнообразных смыслах. Говорим о развитии ребенка, организации, отрасли, экономики, подразумевая под этим любое изменение, расширение, увеличение системы.

Любое общество представляет совокупность сложных природных, технических, энергетических, биологических, информационных, организационных, экономических, социальных, духовных и политических систем. Каждая из них обладает определенной целостностью, внутренними и внешними связями и отношениями с окружающей средой, определенной структурой и внутренними элементами (частями), позволяющими отличить одну систему от другой.

Система, по нашему мнению, есть упорядоченная совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, закономерно образующих единое целое, обладающее свойствами, отсутствующими у его составляющих элементов (частей). Такой системой и является молочный комплекс.

В философском энциклопедическом словаре под редакцией Л.Ф.Ильичева комплекс (от лат. complexus – связь, сочетание), в психологии в самом общем смысле определяет соединение отдельных психических процессов в некое целое [4,с.271].

Комплекс животноводческий – крупное специализированное предприятие индустриального типа по производству мяса, молока и яиц. Размеры комплексов по производству молока – на 1200 и 800 коров.

Следовательно, молочный комплекс выступает как производственное подразделение хозяйства, или специализированное предприятие индустриального типа, или совокупность элементов и связей по производству, переработке и реализации молока и молочных продуктов на уровне муниципального образования, района, региона, округа и страны в целом..

Следовательно, молочный комплекс может рассматриваться не только в составе организации, но и в границах различных региональных образований. Например, областей, республик, краёв, округов и страны в целом. Его предназначение состоит в том чтобы обеспечить непрерывный ритмичный процесс производства молочной продукции на основе комплексной механизации, применения индустриальных технологий и прогрессивных форм организации труда, производства и управления для удовлетворения потребностей населения того или иного региона.

Различные производственные подразделения молочного скотоводства постоянно взаимосвязаны с подразделениями растениеводства, с обслуживающими и вспомогательными подразделениями хозяйства. Эти взаимосвязи формируют организационную структуру сельскохозяйственной организации. Основу производства молока определяют первичные молочные фермы и комплексы в сельскохозяйственных организациях, К(Ф)Х, ЛПХ.

Основные направления развития системы организации производства на молочных фермах и комплексах представлены в Табл.1.

Как видно из Табл.1, нами выделено 10 основных направлений развития системы организации производства на молочных фермах и комплексах. В реальной практике могут разрабатываться и другие направления развития системы организации производства. На наш взгляд, развитие является одной из форм более общей категории «движения» и представляет собой необратимое, направленное, закономерное изменение в системе, одно из универсальных свойств, в результате чего возникает новое качественное состояние системы.

Некоторые показатели развития производства молока по республикам Приволжского федерального округа представлены в Табл.2

Как видим из данных Табл.2, за период с 2000 года лучше были осуществлены все функции организации производства в Республике Удмуртия, Республике Татарстан, где прирост производства молока превышает уровень

Таблица 1

Основные направления развития системы организации производства

Направления развития	Элементы развития
1. По подсистемам системы организации производства	Подсистема технологии производства молока, подсистема организации труда
2. По элементам системы организации производства	Работники, орудия и предметы труда, связи
3. По составным частям производственного процесса	Процессы труда, естественные процессы
4. По содержанию производственных процессов	Основные, вспомогательные, обслуживающие и побочные процессы
5. По назначению в процессе производства	Технологические, вспомогательные (контрольные, перемещающие) операции
6. По степени механизации	Автоматизированные, машинные, машинно-ручные, ручные операции
7. По составным элементам процесса труда	Движения, действия, приемы, комплексы приемов, операции
8. По основным элементам, связям и взаимосвязям системы	Рабочие места, бригады, фермы, участки, комплексы, отделения, цеха
9. По фазам производства	Снабжение, собственно производство, сбыт
10. По стадиям подготовки производства	Конструкторская, техническая, технологическая, организационная подготовка

базового года на 29,1%, 28,35% в 2013 году. К сожалению, в других рассмотренных регионах, мы наблюдаем различный спад в производстве молока. Главной причиной снижения производства молока является снижение поголовья скота, невысокая продуктивность коров и экономическая незаинтересованность заниматься этим видом деятельности, а также неблагоприятные природные условия. Из республик округа, как видно из Табл.2, наибольшей продуктивности в сельскохозяйственных организациях в 2013 году достигла Удмуртская Республика (4921кг) и Республика Марий Эл (4800кг). Наивысшей продуктивности 5631 кг надоили в сельскохозяйственных организациях Кировской области.

Таким образом, для поддержания и роста продуктивности коров, несомненно, необходимо осуществление главной функции – организации по созданию гармонии между всеми элементами, подсистемами организации производства молока. При этом должно быть обеспечено полноценное кормление коров, они должны иметь высокий генетический потенциал, содержаться в нормальных условиях, а работники молочных ферм должны

Таблица 2

Производство коровьего молока в отдельных регионах Приволжского федерального округа, миллионов тонн

Страна, регион	2000г	2005г.	2010г	2013г.			2013г. в % к 2000г.
				Поголовье коров, тыс.голов	Удой на корову, кг	Производст во молока	
Россия	32,3	31,1	31,8	8900	4519	30,7	95,04
Приволж. федер. округ	9,6	9,97	10,4	2425,8	4501	9,6	100,0
Башкирия	1,54	2,08	2,1	495,0	3761	1,71	111,03
Татария	1,34	1,53	1,9	403,2	4485	1,72	128,35
Марий Эл	0,25	0,25	0,21	41,3	4800	0,19	76,0
Мордовия	0,39	0,41	0,46	102,4	4686	0,45	115,4
Удмуртия	0,55	0,63	0,67	146,6	4921	0,71	129,1
Чувашия	0,47	0,43	0,49	95,8	4414	0,42	89,4

добросовестно относиться к своим обязанностям и т.д. В совокупности всех составляющих технологического и производственного процесса, можно получить дешевую и качественную продукцию, которая будет востребована на рынке и обеспечит удовлетворение потребностей населения в молочных продуктах.

Какова динамика производства молока в отдельном регионе рассмотрим на примере Удмуртской Республики (Табл.3)

Как видим из таблицы, поголовье коров по республике имеет тенденцию к сокращению. На 77,62 процента увеличилась продуктивность коров и составила за 2013 год 4796 кг. В сельскохозяйственных организациях уровень продуктивности достиг 4921 кг на одну фуражную среднегодовую корову. Это свидетельствует об интенсивном производстве молока на основе различных инноваций в технологический процесс получения продукции.

Ставится задача перешагнуть пяти тысячный рубеж продуктивности коров уже в ближайшие годы и достичь производства молока во всех категориях хозяйств одного миллиона тонн. А для этого необходимо постоянное совершенствование организации производства и управления на всех уровнях молочного комплекса.

Таблица 3

Основные показатели производства молока в Удмуртской Республике

Показатель	Год					2013 в % к 1990 г.
	1990	2000	2005	2010	2013	
Поголовье коров, тыс. гол.	246,1	197,8	179,0	148,8	147,1	59,77
Удой на корову, кг	2700	2682	3530	4554	4796	177,62
Производство молока во всех категориях хозяйств, тыс.т	664,6	549,9	629,8	671,2	711,7	107,08
в том числе:						
в с.-х. организациях	525,1	346	434,8	499,9	526,7	100,3
в личных хозяйствах населения	139,5	198	182,4	147,9	147,4	105,66
в фермерских хоз-ах	-	6,55	12,6	23,3	37,6	...
Произведено молока на душу населения, кг	411	337	407	440	469,1	114,1
Потребление молока на душу населения, кг	365	257	259	265	267	73,15
Себестоимость одного ц.молока в с.-х организациях, руб.	149	290	508	1008	1335,6	8,96раза
Цена реализации одного ц, руб.	109	303	568	1250	1613,2	14,8раза
Уровень рентабельности (убыточности)	-26,8	4,5	11,8	24,01	20,78	На 47,58 пункта

Список литературы

- 1 Регионы России. Социально-экономические показатели-2013.- М.:Росстат,2014.-920с.
- 2 Социально-экономическое положение Приволжского федерального округа в 2013 году.-М.:Росстат,2014.-75с.
- 3 Сельское хозяйство Удмуртской Республики.-2013 год.- Ижевск: Удмуртстат,2014.-113с.
- 4 Философский энциклопедический словарь /Гл. редакция Л.Ф. Ильичёва П.Н. Федосеева и др.-М.: Сов. энциклопедия,1983.-840с.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В РЕГИОНЕ

Сидоренко О.В.

Хабаровская государственная академия экономики и права, г.Хабаровск

Задаче по обеспечению инвестиционной привлекательности регионов России в последнее время уделяется повышенное внимание, она является одной из важнейших в деятельности органов государственной власти, органов местного самоуправления, институтов бизнеса и экспертного сообщества.

В настоящее время инвестиционная политика в Российской Федерации основана на внедрении регионального инвестиционного стандарта, который призван обеспечить благоприятный инвестиционный климат в каждом конкретном регионе.

Цель статьи – оценить влияние факторов на инвестиционный климат в регионе на примере Хабаровского края.

По данным агентства «Эксперт РА» в 2014 г.Хабаровский край в рейтинге инвестиционной привлекательности российских регионов продолжил удерживать свою позицию в самой распространенной среди субъектов Российской Федерации рейтинговой группе – 3В1 (пониженный потенциал – умеренный риск). В этой рейтинговой группе регион находится в период с 2011 по 2014 год [1]. Однако официально все 15 составляющих Стандарта [2] внедрены в Хабаровском крае в 2013 году в полном объеме. Соответствие предпринятых мер требованиям Стандарта в Хабаровском крае признано экспертным сообществом и Агентством стратегических инициатив.

Очевидно, что внедрение стандарта в крае пока еще не повлияло на решение проблем, связанных с взаимодействием органов власти и бизнеса.

В данной работе мы предприняли попытку изучить мнение предпринимателей и специалистов по вопросу оценки влияния факторов на инвестиционный климат региона.

Для оценки влияния факторов на инвестиционный климат в Хабаровском крае нами использовался метод экспертных оценок. В качестве экспертов были выбраны 20 специалистов в области финансово-инвестиционной деятельности: руководители и ведущие специалисты банков, органов государственного управления, преподаватели вузов, сотрудники научных учреждений. Нами были разработано две анкеты (для предпринимателей и экспертов) с учетом использования существующих подходов к проведению подобного исследования, а также актуальных вопросов и проблем формирования инвестиционной среды в регионе, осуществляемых в текущей научной, аналитической литературе и СМИ. Анкетирование также проводилось среди предпринимателей Хабаровского края – юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Опрошено 124 субъекта предпринимательства различных отраслей экономики края.

Рациональное использование информации, полученной от экспертов, возможно при условии преобразования её в форму, удобную для дальнейшего анализа, направленного на подготовку и принятие решений.

В данном исследовании определим фактор как множество, состоящее, по крайней мере, из двух элементов, отражающих различные уровни некоторых подлежащих рассмотрению величин.

Для качественной оценки влияния факторов на состояние инвестиционной среды экспертам было предложено произвести их ранжирование, которое позволило нам выбрать из исследуемой совокупности факторов наиболее существенные. Так как ранжирование производилось несколькими экспертами, для каждого фактора подсчитывалась сумма рангов, полученная от всех экспертов, а затем исходя из этой величины устанавливался результирующий ранг для каждого фактора. Наивысший (первый) ранг присваивался фактору, получившему наименьшую сумму рангов, и наоборот, фактору, получившему наибольшую сумму рангов, присваивался самый низкий ранг. Остальные факторы упорядочивались в соответствии со значение суммы рангов относительно фактора, которому присваивался первый ранг.

На вопрос о динамике инвестиционной активности в Хабаровском крае за период 2011-2014 гг. мнения экспертов и предпринимателей несколько разделились (Табл.1).

Таблица 1

Оценка динамики инвестиционной активности в Хабаровском крае в период 2011-2014 гг.

Динамика инвестиционной активности	Удельный вес от общего числа экспертов, %	Удельный вес от общего числа предпринимателей, %
1. Улучшилась	17	5

2. Незначительно улучшилась	45	33
3. Не изменилась	23	52
4. Незначительно ухудшилась	15	-
5. Ухудшилась	-	10

По мнению большинства предпринимателей, инвестиционная активность в крае в период 2011-2014 гг. «не изменилась» (52%), а, по мнению большинства экспертов, она «незначительно улучшилась» (45%). При этом большинство предпринимателей (45%) отметили, что за анализируемый период осуществляли незначительные инвестиции в основной капитал предприятия, а 35% опрошенных предпринимателей – «не осуществляли инвестиции» в этот период. Только 20% респондентов из числа предпринимателей осуществляли крупные капитальные вложения в 2011-2014 гг. Однако большинство опрошенных предпринимателей (62,5%) планируют в ближайшие 12 месяцев крупные инвестиции в развитие предприятия (строительство, реконструкцию, капитальный ремонт зданий и сооружений и др.)

Для оценки влияния факторов, ухудшающих инвестиционную среду в Хабаровском крае, респондентам было предложено проранжировать по мере их убывания следующие факторы, отрицательно влияющие на инвестиционную среду в регионе:

- 1) недостаток собственных финансовых средств у предпринимателей;
- 2) сложный механизм кредитования инвестиционных проектов;
- 3) высокий процент на кредитные ресурсы;
- 4) доля убыточных предприятий;
- 5) высокие инвестиционные риски;
- 6) состояние технической базы производства;
- 7) низкая прибыльность инвестиций;
- 8) отсутствие активной гражданской позиции у предпринимателей;
- 8) низкий уровень развития нормативно-правовой базы.

Сравнительный анализ мнений экспертов (20 человек) и предпринимателей (124 человек) позволил сформулировать следующие выводы:

1) По мнению большинства предпринимателей, инвестиционная активность в крае в период 2011-2014 гг. «не изменилась» (52%), а, по мнению большинства экспертов, она «незначительно улучшилась» (45%). Однако большинство опрошенных предпринимателей (62,5%) планируют в ближайшие 12 месяцев крупные инвестиции в развитие предприятия (строительство, реконструкцию, капитальный ремонт зданий и сооружений и др.)

2) В качестве проблем, мешающих ведению предпринимательской деятельности в Хабаровском крае, предприниматели выделили: «коррупция на всех уровнях власти» - 100% опрошенных; «избыточно высокие налоги» - 80% опрошенных; «рост цен» - 72% опрошенных; «недостаток квалифицированных кадров» - 68%; «недобросовестная конкуренция» - 63%.

При этом большинство предпринимателей (67%) считают, что через 2-3 года наиболее серьезными проблемами будут являться: «усиление конкуренции» и «нехватка профессиональных кадров».

3) Мнения экспертов в целом совпадает с мнением предпринимателей по вопросу факторов, ухудшающих инвестиционную среду в крае. К таким факторам респонденты единодушно отнести: «недостаток собственных финансовых средств у предпринимателей», «высокие инвестиционные риски», «низкая прибыльность инвестиций».

Однако предприниматели выделили среди наиболее важных факторов: «сложный механизм кредитования» и «низкий уровень развития нормативно-правовой базы». Выделенные экспертами факторы «высокий процент на кредитные ресурсы» и «низкая прибыльность инвестиций» по мнению предпринимателей, отнесены к менее важным факторам, ухудшающим инвестиционную среду в Хабаровском крае.

4) По вопросу оценки влияния органов власти на состояние инвестиционной среды в Хабаровском крае, мнения экспертов и предпринимателей края разделились: предприниматели (82 %) считают, что федеральные органы власти влияют на улучшение инвестиционной среды в регионе, однако, по мнению экспертов (80%) федеральный уровень «не влияет» и «скорее не влияет» на инвестиционную среду в Хабаровском крае.

Все респонденты ответили, что региональные и муниципальные органы власти влияют на улучшение инвестиционной среды в регионе, наибольшее влияние оказывают краевые органы власти.

Список литературы

1. Рейтинговое агентство Эксперт РА: [сайт]. URL: <http://raexpert.ru/> (дата обращения 12.04.15)

2. Стандарт деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе. URL: <http://investstandart.ru/o-standarte/> (дата обращения 12.04.15)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Смирнов Н.А., Смирнова А.А.

ГБОУ ВО НГИЭУ Институт транспорта, сервиса и туризма, р.п.Воротынец

Импорт продукции сельскохозяйственного назначения, вытесняя с внутренних рынков аналогичную продукцию отечественных предприятий, крайне отрицательно влияет как на наполнение бюджетной системы регионов и государства, так и на уровень занятости и доходов населения, препятствуя структурным преобразованиям экономики страны и ее регионов. Импортная интервенция на внутренние рынки продовольственных товаров не только усиливает импортозависимость, но и оказывает деструктивное влияние на развитие регионального агропромышленного производства.

Процесс импортозамещения в агропродовольственном секторе в последние годы стал наиболее актуален и является важнейшим фактором достижения продовольственной безопасности и формирования конкурентоспособной среды [1, с. 14].

С точки зрения требований экономической и продовольственной безопасности каждая отдельно взятая страна должна обладать собственным производством необходимых продуктов питания. Но по географическим показателям государства поставлены в неравные условия, и ни одно из них не может позволить себе жить в условиях натурального хозяйства. Если и не продукцию, то хотя бы сырье приходится везти из-за рубежа. Тем не менее, по экономическим законам и политическим соображениям любая страна старается замещать товары, которые приходится импортировать, товарами собственного производства.

Экономическая целесообразность импортозамещения заключается в том, что отечественное производство позволяет предоставить рабочие места своим гражданам и сохранить прибавочную стоимость, которая не попадает в страну, если приобретать продукцию за рубежом. Политические соображения продиктованы интересами безопасности: стране даже себе в убыток приходится производить то, без чего она не может жить, и в первую очередь, это касается продуктов питания.

Импортозамещение в данном случае выступает средством достижения утраченной продовольственной безопасности, одной из наиболее вероятных стратегий экономического развития государства. Основной характеристикой импортозамещения является индустриализация экономики при помощи ограничения и дискриминации импорта. Другими словами, выбор концепции импортозамещения предполагает создание определенного рода стимулов (внешнеторговых и валютных) для развития отдельных отраслей отечественной промышленности и сельского хозяйства с целью повышения их конкурентоспособности на внутреннем рынке [2, с. 52].

Развитие собственного производства и рациональное сочетание его объемов с импортом во многом зависят от внешнеторговых отношений.

Рассматривая импортозамещение в контексте продовольственной безопасности, следует отметить, что в настоящее время этот процесс еще недостаточно изучен и все имеющиеся трактовки данного понятия, по мнению автора, не дают четкого представления о его сущности и содержании. На основе проведенного исследования и сопоставления различных точек зрения авторов, можно выделить два основных подхода к изучению экономической категории «импортозамещение».

Первый подход рассматривает импортозамещение как некий нерегулируемый, в целом положительный для страны, часто ограниченный временными рамками, процесс, в результате которого происходит поэтапная замена зарубежной продукции и товаров их отечественными аналогами.

Во втором подходе используется широкий функциональный взгляд, рассматривающий импортозамещение как определенный тип экономической стратегии и политики государства, направленных на замену импорта товаров, пользующихся спросом на внутреннем рынке, товарами национального производства. Высокие импортные пошлины сочетаются с налоговыми льготами местным производителям. Разрабатывается и реализуется программа развития необходимой производственной инфраструктуры. Проведение импортозамещающей стратегии характерно для импортозамещающего этапа индустриализации.

Импортозамещением в АПК следует считать государственную стратегию экономического развития отрасли по рационализации импорта путем стимулирования и поддержки отечественных производителей сельскохозяйственной продукции, создания на территории страны новых производств, в том числе и с участием иностранного капитала, для организации производства и/или увеличения производства продукции, которая прежде завозилась из-за рубежа. Для уменьшения импорта могут быть использованы различные методы и формы государственного регулирования поступления продовольственного импорта в страну.

Принимая во внимание целевую задачу импортозамещения - оптимизацию эффективности экспортно-импортного баланса – необходимо принять в качестве целевой направленности импортозамещения увеличивающийся показатель степени использования производственного потенциала отрасли сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности. Кроме того, по своему исходному родовому признаку импортозамещение нацелено на улучшение, то есть системный эффект, получаемый обществом или отдельным экономическим субъектом от использования инноваций.

Инновационную деятельность в сфере импортозамещения следует рассматривать, как деятельность направленную на использование когнитивных результатов (результатов научных исследований, новых знаний) в производстве и реализации отечественной продукции аналогичной импортной с целью превосходства замещаемого импорта как по эффективности технических решений, так и по эффективности продвижения продукции аналогичной импортной на внутренние и зарубежные рынки.

Следовательно, процессу импортозамещения как на государственном, так и на региональном уровнях должно быть присуще новое свойство: когнитивной инновационности, под которым предлагается понимать потребность в новых знаниях о свойствах, структуре и характере предметов, явлений и процессов в их взаимосвязи. Данное свойство приводит к необходимости введения еще одного понятия: «инновационное импортозамещение», которое предлагается трактовать как разновидность экономической политики государства или региона предполагающей проведение комплекса мероприятий по организации производства и продвижения на внутренние и зарубежные рынки отечественной продукции, аналогичной импортной, превосходящей замещаемую импортную продукцию по эффективности технических решений на основе полученных новых знаний.

При этом необходимость замещения импорта более наукоемкими образцами будет определяться не только импортозависимостью предприятий и видов экономической деятельности, но и достижением конкурентоспособности товаров, аналогичных импортным произведенным на территории региона. Представляется, что механизм инновационного импортозамещения должен иметь структуру отображенную на Рисунке 1 и осуществляться в границах политики экспортного развития регионов на основе постоянного наблюдения за уровнем импортозависимости групп видов экономической деятельности.

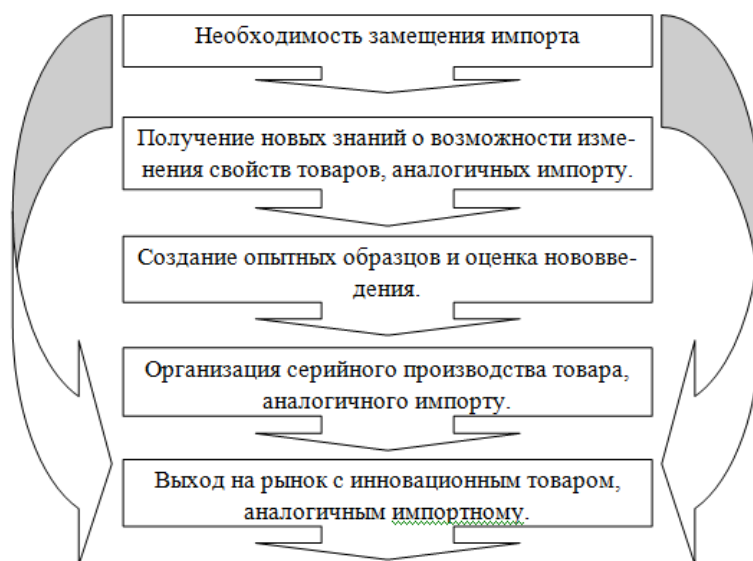


Рис.1. Структура механизма инновационного импортозамещения.

Исходя из вышесказанного следует отметить, что несмотря на некоторую долю условности предлагаемой инновационной импортозамещающей политики результаты ее реализации в регионе положительно повлияют на рост производительности и инновационной активности предприятий, снижение их импортозависимости,

повышение интенсивности развития малого и среднего предпринимательства, расширение возможностей привлечения прямых инвестиций.

Необходимость замещения импорта более наукоемкими образцами будет определяться не только импортозависимостью предприятий и видов экономической деятельности, но и достижением конкурентоспособности товаров аналогичных импорту, произведенных на территории региона.

Механизм инновационного импортозамещения должен осуществляться в границах политики экспортного развития региона на основе постоянного наблюдения импортозависимости и конкурентоспособности предприятий, видов экономической деятельности региона.

Список литературы

1. Титов, А.В. К вопросу о возникновении и развитии концепции импортозамещения в теории и практике меркантилистов. Экономика и управление, № 2, 2009.
2. Сазонов, И.Г. Реализация государственной инновационной политики Нижегородской области//Практические аспекты разработки и внедрения систем управления качеством на основе международных стандартов. Вып. 6. Методическое пособие. Н. Новгород, 2010.

СЕКЦИЯ №22.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

ГИБКАЯ СИСТЕМА ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ - ОСНОВА МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РАБОТНИКА

Заусова Н.В.

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Нельзя отрицать, что экономическое процветание в современном мире зависит от развития интеллектуального потенциала страны. Чему способствует внедрение передовых научно-технических разработок и инновационных решений в производство. Очень результативно взаимодействие бизнес – корпораций с научно-исследовательскими коллективами, что позволяет активизировать и стимулировать интеллектуальный потенциал, хотя, нужно отметить, что востребован он в настоящее время в незначительной степени.

Кроме того, переход к построению инновационной экономики современного мира, основывается на генерации, применении и распространении знаний, когда инвестиции в человеческий капитал превращаются в наиболее эффективный способ получения прибыли, а наукоемкие объекты интеллектуальной собственности занимают все большую долю в активах фирм и становятся основой их стратегического развития.

Функционирование современного технологического и производственного процесса неизбежно приводит к возрастанию творчества в труде, в трудовом процессе увеличивается доля ученых, инженеров, высококвалифицированных рабочих. Основную роль в обществе приобретает интеллектуальный труд, ему принадлежит ведущая роль в инновационном процессе. Человеческие качества, как в данном случае способность к творческому труду, превращаются в капитал, и заработная плата уже рассматривается как отдача от вложений в человеческий капитал, формирующийся в процессе обучения, переобучения, приобретения профессиональных компетенций, которые с течением времени только возрастают и накапливаются. Все это в свою очередь должно владельцу данных способностей приносить соответствующий доход. Люди, обладающие творческими способностями и благодаря наличию интеллектуального капитала, обладают критическим мышлением, умеют принимать ответственные решения, ценят свободу самовыражения, становятся мобильными, легко меняют корпоративные связи и отношения, если не могут реализоваться в рамках определенной организации и получить соответствующее вознаграждение за свой труд.

Организационная структура предприятия может влиять на эффективность его инновационной деятельности. То есть инновации нельзя рассматривать вне контекста стратегии деятельности хозяйствующего субъекта, или отдельно от людей, формирующих эту стратегию. Поэтому руководителей волнуют не только налоги и инвестиции, но и работники с высоким инновационным потенциалом, обладающими и сертифицированными знаниями для создания нового продукта и технологиями доведения его до потребителя. На таких предприятиях обычно формируется инновационная модель управления, включающая в себя

организационные инновации в области управления вознаграждением персонала с целью стимулирования его надлежащего поведения. С помощью вознаграждения персонала предприятие обеспечивает достижение целей и выполнение поставленных задач.

Принимая решения в области вознаграждения, необходимо определить ценность персонала на основе его качественных и количественных характеристик, цели отдельных работников и персонала в целом. В дальнейшем при разработке и внедрении системы оплаты труда персонала необходимо предусмотреть мотивирующие выплаты для стимулирования инновационного производственного поведения персонала, и данные мотивирующие факторы должны, во-первых, носить материальный характер и, во-вторых, что очень важно для творчески ориентированных работников нематериальный.

Предприятия, успешно занимающиеся инновационной деятельностью, основными побудительными мотивами для разработки инноваций имеют желание и стремление руководства разрабатывать стратегию своей экономической деятельности вообще и осуществлять инновационную деятельность в частности.

Согласно существующей теории интеллектуального труда, интеллектуальный труд участвует в создании экономической прибыли на предприятии, но как прошлый труд собственника, вложенный в оборудование. В создание инновации тоже вложен интеллектуальный труд, создающий экономическую прибыль, будь то интеллектуальный труд управленческого звена предприятия, или любого сотрудника, если его труд имеет интеллектуальную составляющую. То есть все наукоемкое производство основано на интеллектуальном труде человека. В процессе мышления интеллект создает интеллектуальный продукт. В любую новую машину и технологию вложен интеллект человека. Таким образом, теоретические знания человека получают вещественную форму в новых образцах техники, технологий, то есть находят свое практическое применение на современном этапе развития общества.

Говоря об инновационном процессе, в котором участвует труд человека, мы имеем в виду, что как всякий труд, он должен оплачиваться, то есть стимулироваться и мотивироваться.

И здесь заработная плата играет ключевую роль. Как известно, заработная плата является основным источником дохода работающего населения нашей страны, и участники инновационного процесса не исключение. Они тоже получают заработную плату, как постоянную ее часть, так и стимулирующие выплаты. И заработная плата в данном случае может выступать в качестве одного из определяющих факторов, способствующих инновационной деятельности предприятия.

При установлении базовой и переменной части заработной платы труда нужно анализировать организационные и личные результаты, краткосрочные и долгосрочные эффекты, учитывать рыночную цену рабочей силы и ее влияние на инновационную деятельность предприятия. Для правильной оценки работы персонала (мы говорим в данном случае об инновационном персонале и его рассматриваем в контексте данной статьи) при выборе коэффициентов, определяющих переменную часть заработной платы, нужно привлекать различных специалистов: экономистов, менеджеров по персоналу, психологов, программистов, математиков, социологов и при их междисциплинарном взаимодействии вырабатывать стратегию в области стимулирования персонала. Известно, что в современной науке доминируют процессы интеграции знания и междисциплинарный характер познавательной деятельности выражает эту специфику наиболее явным образом. Пересечение психологических и формально - логических моделей (еще недавно максимально дистанцированных друг от друга) усиливает взаимный обмен задачами и способами их решения между сферами собственно научного и инженерно-технического исследования. В данном случае в качестве междисциплинарной стратегии выбирается взаимодействие дисциплин, имеющих достаточную определенность своих предметных областей и методологических аппаратов, чтобы сформировать предмет их взаимного внимания так, чтобы результаты можно было транслировать, модифицировать и использовать с помощью всех средств участвующих дисциплин, что гарантирует успех данного подхода при решении многих задач, так как значительная часть наук представляет собой междисциплинарное взаимодействие [2,478]. Только при таком подходе возможен экономический эффект от инновационной деятельности персонала компании.

Интеллектуальный труд человека – это проявление интеллектуального и социального потенциала личности, и данный потенциал нуждается в постоянном развитии. При таком подходе мы уже говорим, что человеческие качества являются капиталом и приносят их носителю прибыль. Чем больше человек вкладывает в свое развитие средств: в обучение, профессиональное переобучение, рост мастерства, в навыки, которые накапливаются с течением времени, тем больше он получает доходов. Мы можем говорить, что оплата труда является доходом от вложений в человеческий капитал, который человек делает на протяжении своей жизни, и чем больше вложений, тем больше отдача. Человеческий капитал, упрощенно говоря,- это рабочая сила в развитии и совершенствовании. Хотя немаловажную роль играют и личные способности человека.

Использование знаний и интеллектуального труда персонала действует намного эффективнее, чем какой-то другой производственный фактор. Использование наукоемких технологий стремительно изменяет облик не только отдельного предприятия, но и всю нашу жизнь.

Инновационный персонал обладает креативным мышлением, умеет принимать ответственные решения, ценит свободу самовыражения, которой обладает наличие у него интеллектуального капитала, он мобилен, легко меняет организации, если не находит применения, в должной мере, своим знаниям и способностям. Творческий человек высоко ценит свои достижения в профессиональной области, и наряду с материальными благами для него становятся ценными моральные стимулы, такие как повышение статуса, успех, известность и т.д. Творческая деятельность человека – это проявление его высших духовных потребностей, и вознаграждение от нее внутренне – эмоциональное.

Все это необходимо учитывать при стимулировании персонала, при разработке кадровой политики организации. Так организация, приобретая инновационного сотрудника, приобретает его человеческие качества, его творческий потенциал.

При определении соотношения между переменной и постоянной частями вознаграждения нужно исходить из того, что чем выше творческий потенциал работника, и чем выше его достижения, тем большую часть в его вознаграждении должна занимать переменная часть. Можно использовать вид вознаграждения, который будет направлен на мотивацию разработки перспективного продукта, на достижение долгосрочных целей и результатов.

Тип мотивации, когда обеспечивается взаимосвязь между индивидуальными и коллективными показателями, программами участия в прибыли компании, а позже и участия в капитале способствует более глубокому вовлечению персонала в жизнь предприятия, и увеличению в конечном итоге прибыли предприятия. Индивидуализация и гибкость в оплате труда приведет к дифференциации размера заработной платы для каждой категории работника с учетом всех выплат. Обязательно нужно учитывать, чтобы эффективно работала система вознаграждения, она, система, должна быть ясной и понятной.

В рыночной экономике именно заработная плата является основным инструментом, обеспечивающим мотивацию работников в высокопроизводительном труде, она так же может существенно влиять на многие экономические процессы на предприятии и в обществе в целом. Сбалансированный подход в оценке и оплате труда приведет к дальнейшему развитию личностных и профессиональных качеств человека. Все это приведет к еще большему развитию интеллектуального потенциала, поднимет уровень инновационной активности, что позволит реализовать инновационный сценарий развития нашей страны.

Список литературы

1. Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: Национальный доклад.– М.: ИМЭМО РАН, ГУ–ВШЭ, 2008. – 168 с.
2. Касавин И.Т. Энциклопедия эпистемологии философии науки. М.: «Канон+» РООИ «Реабилитация» 2009. – 1248 с.
3. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): пер.с англ. — М.: Прогресс, 1982. — 455 с.

ПРИНЦИПИАЛЬНАЯ ОСНОВА МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ

Глаз В.Н., Глаз Ю.А.

Ставропольский институт кооперации (филиал) БУКЭП, г.Ставрополь

Современные тенденции развития управленческой науки характеризуются значительным динамизмом, появлением новых закономерностей, что в совокупности обуславливает разработку и обоснование новых принципов формирования и развития трудовой мотивации, соответствующих реалиям управления.

Управление мотивацией основано на тесной связи управленческого и индивидуально-психологического ее содержания, на том, что управление социальной системой и человеком содержит в себе элемент согласования целей объекта и субъекта управления [2].

Поэтому в основу формирования нашей методологической позиции положен диалектический подход, позволяющий рассматривать проблемы управления трудовой деятельностью работников организации и формирования их трудовой мотивации в постоянной взаимосвязи, движении и развитии. Это означает, что все

явления в сфере труда, влияющие на изменение мотивов к труду, должны изучаться в динамике, при этом центральное место в исследовании этих явлений должно отводиться работнику, осуществляющему трудовую деятельность.

Работник, являясь членом организации, находится в сложной системе трудовых взаимоотношений с другими работниками, объединенными в социальные группы. В связи с этим мы считаем, что проблемы формирования и развития трудовой мотивации работников должны рассматриваться с учетом психологических аспектов системы взаимоотношений в трудовом коллективе как фактора мотивации к труду.

В частности, требования закона возвышения потребностей и психологических законов обуславливают содержание новых принципов формирования и развития трудовой мотивации (Рисунок 1).

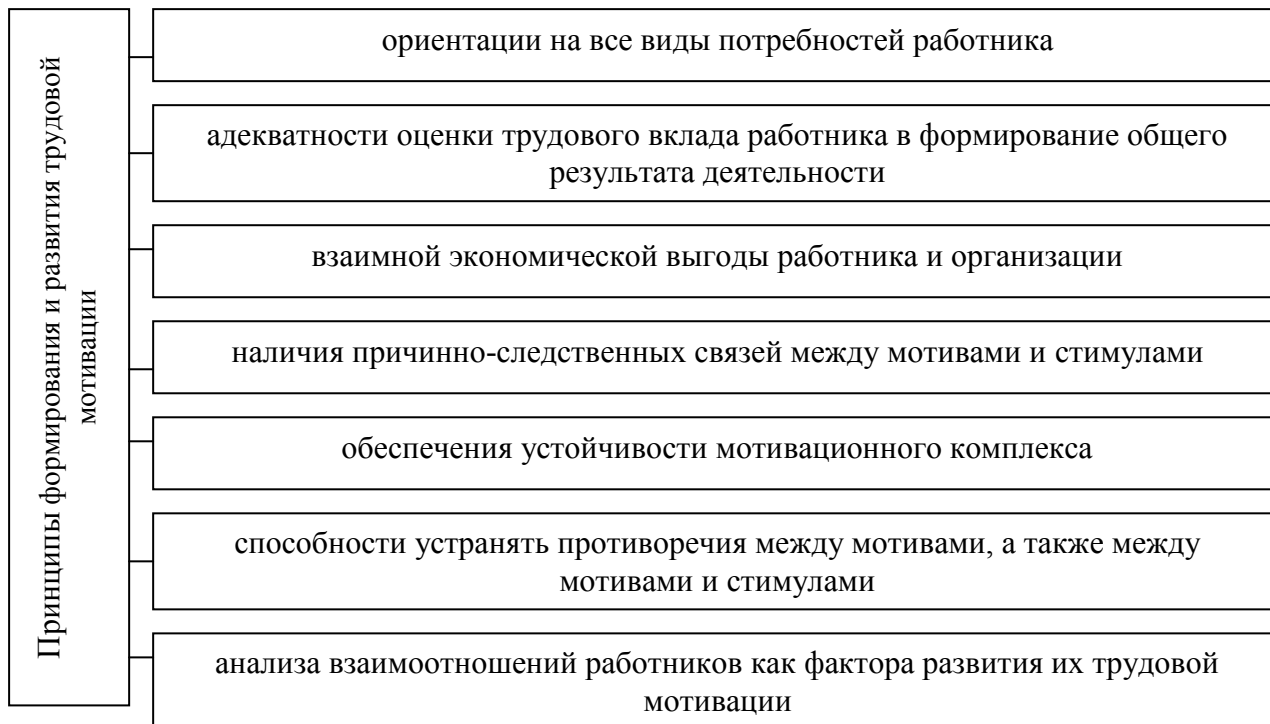


Рис. 1. Принципы формирования и развития трудовой мотивации

Принцип ориентации на все виды потребностей работника означает, что при разработке систем мотивации необходимо учитывать не только материальные потребности работника, но и другие виды его потребностей, связанные с трудовой деятельностью. Реализация этого принципа базируется на психологических представлениях о строении мотивации человека. Именно этот принцип, по нашему мнению, обуславливает максимальную «психологичность» мотивации и как процесса, и как функции управления.

В основе принципа адекватности оценки трудового вклада работника в формирование общего результата деятельности лежит справедливость как общечеловеческая категория. Этот принцип предполагает равномерность распределения доходов организации в соответствии с конкретным трудовым вкладом ее работников и находится в непосредственной зависимости от используемых организационных механизмов стимулирования труда.

Принцип взаимной экономической выгоды работника и организации сводится к соединению их экономических интересов. Взаимозависимость сторон мотивационного процесса (работника и организации) заставляет каждую из них искать все более результативные решения в своей трудовой деятельности. При этом экономическое давление со стороны контрагента не допускает иного способа улучшения условий реализации системы экономических потребностей, как увеличение результативности труда. Согласно этому принципу, если экономические интересы одной стороны мотивационного процесса реализуются вне зависимости от экономических интересов другой стороны, будет иметь место подавление экономических интересов и неизбежное ослабление мотивации к достижению высоких экономических результатов, причем, не только у той стороны, интересы которой подавляются, а у обеих сторон процесса мотивации.

Принцип наличия причинно-следственных связей между мотивами и стимулами состоит в следующем. Работник в процессе труда находится под воздействием нескольких мотивов, которые условно можно подразделить на три большие группы: мотивы, непосредственно связанные с трудом; мотивы, непосредственно связанные с организацией; мотивы, имеющие своим происхождением жизнедеятельность работника.

Применительно к мотивам, непосредственно связанным с трудом, единство причинно-следственных связей между мотивами и стимулами складывается за счет создания благоприятных условий труда, наращивания его содержания, благоприятных режимов труда и отдыха, снижения физических нагрузок и т.п. Все эти факторы, выступающие в роли стимулов трудовой деятельности, соответствуют мотивам работника и способствуют получению удовлетворения от труда. Мотивы, непосредственно связанные с организацией и ее функционированием, выражаются главным образом в группе социальных потребностей, к которым относятся самореализация, достижение, признание и др. Эти мотивы связаны с такими стимулами как планирование карьеры, статусные позиции работника, возможность профессионального роста и др., ориентированными на общее и профессиональное развитие работника как члена трудового коллектива. Принцип единства причинно-следственных связей между мотивами и стимулами в данном случае проявляется в долговременном единстве между организационными ценностями и личностными мотивами работника. И, наконец, применительно к мотивам, имеющим своим происхождением жизнедеятельность человека, основанную на материальных стимулах, принцип единства причинно-следственных связей между мотивами и стимулами реализуется посредством удовлетворения потребностей, основанных на использовании материальных ресурсов (не только заработной платы, но и отсроченных стимулов в виде льгот и привилегий).

Наличие динамичных связей и отношений между стимулами и мотивами всех трех групп согласно рассматриваемому принципу позволяет преодолеть порог безразличия к стимулу. Но поскольку ресурсы материального стимулирования всегда ограничены, наиболее эффективным способом преодолеть порог безразличия становится не столько наращивание величины стимула, сколько маневрирование материальными стимулами. Другими словами, мотивация должна основываться на образовании связей между количественными и временными характеристиками стимулов и мотивов, а также разнообразии материальных стимулов, способных соответствовать мотивам более высокого порядка. Однако, как показывает практика, используемые в настоящее время организациями стимулы активизируют только те мотивы, которые связаны с обеспечением жизнедеятельности работника, т.е. с самыми простыми потребностями [1]. Таким образом, принцип наличия причинно-следственных связей между мотивами и стимулами характеризует непрерывность мотивационного комплекса.

Принцип обеспечения устойчивости мотивационного комплекса предполагает необходимость учета динамичности мотивов, организацию постоянного управленческого контроля, количества, качества труда и отношений, складывающихся между работниками в процессе совместного труда. Поскольку мотивы работников постоянно изменяются в связи с постоянным изменением потребностей, это вызывает необходимость последовательного включения мотивов разного уровня и различной степени напряженности под воздействием определенных стимулов, связанных с организационными изменениями. В соответствии с этим принципом, устойчивость мотивационного комплекса восстанавливается или при переориентации стимулов на другие мотивы, или посредством включения стимулов, ориентирующих на изменение приоритетов в мотивации, т.е. в процессе модернизации мотивационного комплекса – его целенаправленных изменений, осуществляемых в результате управленческих мероприятий, управленческих действий, ориентированных на изменения в организации и, в связи с этим, на изменения в стимулировании работников.

Принцип способности устранять противоречия между мотивами, а также между мотивами и стимулами означает, что эффективность мотивационного комплекса будет обеспечена при соблюдении следующих условий: выстраивании приоритетов мотивации, ориентированной на баланс интересов работника и организации; воздействии на организацию, руководителей и работников в случае ущемления мотивов, обеспечивающих профессионально значимые качества работника; создании более сложных, рассчитанных на перспективу, взаимоувязанных мотивационных ценностей, снимающих противоречия в ближайших целях работы.

При этом противоречия между мотивами и стимулами устраняются посредством расширения мотивации, включения новых объектов активности, автономного регулирования стимула, т.е. посредством переориентации его использования работником или трудовым коллективом в целом, без использования административного воздействия, под влиянием которого могут произойти такие подвижки в мотивационном комплексе, которые сделают его в целом не соответствующим организационным интересам.

Принцип анализа взаимоотношений работников как фактора развития их трудовой мотивации обусловлен тем, что трудовая мотивация формируется под влиянием межличностных отношений, в основе которых лежат взаимные оценки работников для представления о качествах, присущих конкретному работнику, формирующих то или иное отношение к нему. Как правило, работник оценивается другими членами группы через индивидуальную долю в коллективной трудовой деятельности, меру участия работника в общем усилии.

Полагаем, что можно выделить несколько основных направлений анализа взаимоотношений работников как фактора развития их трудовой мотивации:

- анализ отношения работника к каждому члену группы, в процессе которого определяется степень адекватности взаимоотношений, оценивается интенсивность взаимоотношений, выявляется их конфликтность;
- анализ возможного (прогнозируемого) отношения к себе со стороны членов группы, позволяющий работнику оценить себя в системе взаимоотношений;
- анализ устойчивости взаимоотношений, позволяющий при исследовании их в динамике оценить стабильность взаимоотношений;
- анализ деловых качеств работников, позволяющий выявить зависимость взаимоотношений между членами коллектива от их качеств.

Обобщая вышеизложенное, заметим, что выделенные нами принципы формирования и развития трудовой мотивации не претендуют на полноту охвата такого сложного явления как процесс мотивации трудовой деятельности работников. При выделении принципов мы исходили из содержания мотивации как одной из основополагающих функций управления.

Список литературы

1. Глаз, В.Н. Механизм формирования системы трудовой мотивации работников кооперативной организации [Текст] / В.Н. Глаз // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2012. - № 4(44). – С. 73-80.
2. Глаз, Ю.А. Теоретико-методологические аспекты управления трудовыми ресурсами организации [Текст] : монография / Ю.А. Глаз, В.Н. Глаз. - Белгород: Изд-во Белгородского университета потребительской кооперации, 2010. – 210 с.

СОВРЕМЕННЫЕ СЦЕНАРНЫЕ УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА РАБОЧЕЙ СИЛЫ РОССИЙСКОГО СЕВЕРА

Поварич И.П., Харченко А.П.

Кемеровский государственный университет, г.Кемерово

Российский Север является стратегически важной территорией для социально-экономического развития страны, а также обеспечения национальной безопасности и укрепления геополитических позиций России. Это обуславливает научную и практическую проблему расширенного воспроизводства рабочей силы Российского Севера. К основным факторам, обуславливающим стратегическую роль Севера для России, можно отнести следующие [4, 5, 8, 13, 14, 15, 19, 21].

1. Северные территории располагают крупным, а во многих отношениях – уникальным сырьевым потенциалом. На Российском Севере расположены ключевые для страны месторождения нефти и газа, имеются крупные каменноугольные бассейны, запасы черных, цветных, редких и драгоценных металлов, химического сырья, деловой древесины. Наряду с этим, в северных регионах заготавливается основная часть пушнины и рыбы. Ресурсы Российского Севера во многом уникальны и составляют основу сырьевого потенциала страны. Этот потенциал является существенным конкурентным преимуществом. В то же время он требует рационального использования и защиты от посягательств. Например, углеводородные ресурсы российской Арктики (шельфа) оцениваются в 70 млрд. тонн условного топлива, однако право их разработки будет жестко оспариваться. И такая ситуация не уникальна в мировой практике, конфликты за право использования северных территорий возникали даже между союзниками по блоку НАТО [5]. Это требует полноценного освоения и контроля северных территорий.

2. Российский Север благодаря высокому уровню развития добывающей промышленности обеспечивает большую часть валютной выручки (до 70%) и доходов государственного бюджета, вносит существенный вклад в макроэкономические показатели страны (около 20% ВВП) [4]. Объем среднеловового регионального продукта северных субъектов федерации в несколько раз превышает среднероссийский уровень, вследствие чего многие из них выступают как регионы-доноры федерального бюджета. Добываемые в северных регионах нефть и газ играют определяющую роль в топливном балансе России. Поступающая от их экспорта выручка формирует положительное сальдо внешней торговли. Достаточно велико хозяйственное и экспортное значение рудных концентратов, цветных и редкоземельных металлов, леса, добываемых и производимых на Российском Севере.

3. Транспортно-коммуникационная значимость Российского Севера определяется тем, что на него приходится 90% протяженности морских границ страны, на которых расположены крупнейшие порты. Через

акваторию северных территорий обеспечивается значительная часть внешнеторгового оборота России. Кроме того, Северный морской путь представляет собой кратчайшую морскую трассу из Европы в Азию, Америку и обладает в перспективе значительным транзитным потенциалом.

4. Военно-политическое значение северных территорий связано с тем, что они являются важнейшей подсистемой экономики и сложившейся структуры расселения, хозяйственного освоения. Они занимают значительное место в обеспечении национальных интересов и национальной безопасности страны. Хотя северные территории традиционно выступали буфером между ключевыми центрами силы в мире, в настоящее время они все более активно становятся объектами интересов и притязаний различных государств и транснациональных корпораций. В перспективе будет разворачиваться все более активная борьба за доступ к Арктике и ее ресурсам. Это требует выстраивания адекватной системы безопасности Российского Севера.

5. Российский Север располагает колоссальными территориями, практически не затронутыми хозяйственным освоением. Это обеспечивает ассимиляционный потенциал биосферы всего северного полушария (способность поглощать вредные выбросы), воспроизводство кислорода, самоочищение океана. Российский Север является крупным естественным биорегулятором Земли, препятствующим экологической деградации планеты.

Все эти обстоятельства диктуют необходимость стратегического развития Российского Севера как одного из приоритетных объектов государственной политики. Важным элементом этого выступает расширенное воспроизводство рабочей силы, способствующей хозяйственному освоению и обеспечению контроля над северными территориями.

Существуют два радикально противоположных подхода к освоению северных территорий и непосредственно к воспроизводству рабочей силы на них. Первый исходит из нецелесообразности постоянного проживания людей в дискомфортных условиях при часто заведомо временной производственно-хозяйственной деятельности. Поэтому предполагается сугубо временное проживание работников на период трудовой деятельности, т.е. на Севере происходит лишь использование уже имеющейся рабочей силы, временно заимствуемой с других территорий. Второй подход, учитывая негативные последствия «временщического» освоения территорий и необходимость удержания контроля над Российским Севером посредством постоянного заселения, настаивает на необходимости формирования стабильной рабочей силы с созданием всех необходимых условий для ее воспроизводства на самих северных территориях.

Аргументация сторонников обоих подходов и недостатки каждого из них весьма серьезны, поэтому необходимо разумное сочетание данных подходов и использование различных промежуточных, срединных вариантов, позволяющих избежать крайностей. В то же время анализ действующих концептуальных, программных документов по стратегическому планированию России и отдельных регионов показывает, что задачи развития Российского Севера видятся в них несколько по-разному.

В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» видение экономической политики носило «пространственно-нейтральный» характер, лежащий в русле рекомендаций Всемирного банка и установок «новой экономической географии» [6]. Как известно, они не предполагают применения избирательных методов, стимулов по отношению к отдельным регионам, а исходят из необходимости концентрации ресурсов в уже существующих центрах экономического роста. Поэтому вопросам развития Севера в «Концепции...» было уделено сравнительно малое внимание.

Однако с начала 2010-х гг., а в особенности после принятия закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации» в 2014 г. региональный аспект экономической политики страны резко усиливается. В этот период были разработаны стратегии развития Сибирского, Уральского федеральных округов, имеющих в составе северные территории, стратегия развития Арктической зоны РФ и другие важнейшие документы, предполагающие конкретные управленческие действия по отношению к Российскому Северу.

Автором был проведен анализ целей и содержания таких документов, как Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.; Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 г. и дальнейшую перспективу; Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 г.; Стратегия социально-экономического развития Сибири до 2020 г. Стратегия социально-экономического развития Уральского федерального округа на период до 2020 г.; Энергетическая стратегия России на период до 2030 г. [6, 10, 11, 16, 17, 18, 22]. Результаты проведенного анализа свидетельствуют, что при определенных расхождениях в стратегических целях и задачах, можно выделить общие методологические положения по видению будущего Российского Севера, обуславливающие конкретные подходы по воспроизводству рабочей силы.

1. Российский Север дифференцируется в стратегиях и программах на ряд макрорегионов – Российская Арктика, Арктический пояс, Северный пояс, территории постоянного и временного хозяйственного освоения.

При недостаточно четкой определенности их состава и соотношения с традиционными границами Крайнего Севера, приравненных местностей, можно с уверенностью утверждать, что стратегические установки предполагают различные подходы к демографической политике и воспроизводству рабочей силы.

Так, на наиболее суровые территории с заведомо временным характером хозяйственной деятельности рабочая сила будет привлекаться временно, например, на основе вахтового метода, основная часть цикла воспроизводства будет происходить в более благоприятных регионах. Однако даже в Российской Арктике с целью удержания геополитического контроля над обширной территорией предполагается сформировать опорную систему расселения. Соответствующие населенные пункты будут располагать условиями для относительного полного воспроизводства рабочей силы, включая решение проблемы безработицы и создание социально-бытовой инфраструктуры.

В наиболее мягких по своим условиям районах Российского Севера будет развиваться существующая система институтов воспроизводства рабочей силы, включая высшее образование и высокие медицинские технологии. Они станут опорными или базовыми регионами воспроизводства рабочей силы более суровых территорий. Например, на период трудовой жизни граждане будут переезжать туда, а затем возвращаться. Таким образом, складывается своеобразная пирамида: чем севернее территория, тем меньше элементов воспроизводства рабочей силы будет осуществляться на ней (см. рисунок).

Важно, что политика воспроизводства рабочей силы на Российском Севере основана не на одностороннем использовании одного из двух крайних подходов, а на их разумном сочетании с учетом как экономических, так и социально-политических факторов, необходимости обеспечения национальной безопасности.

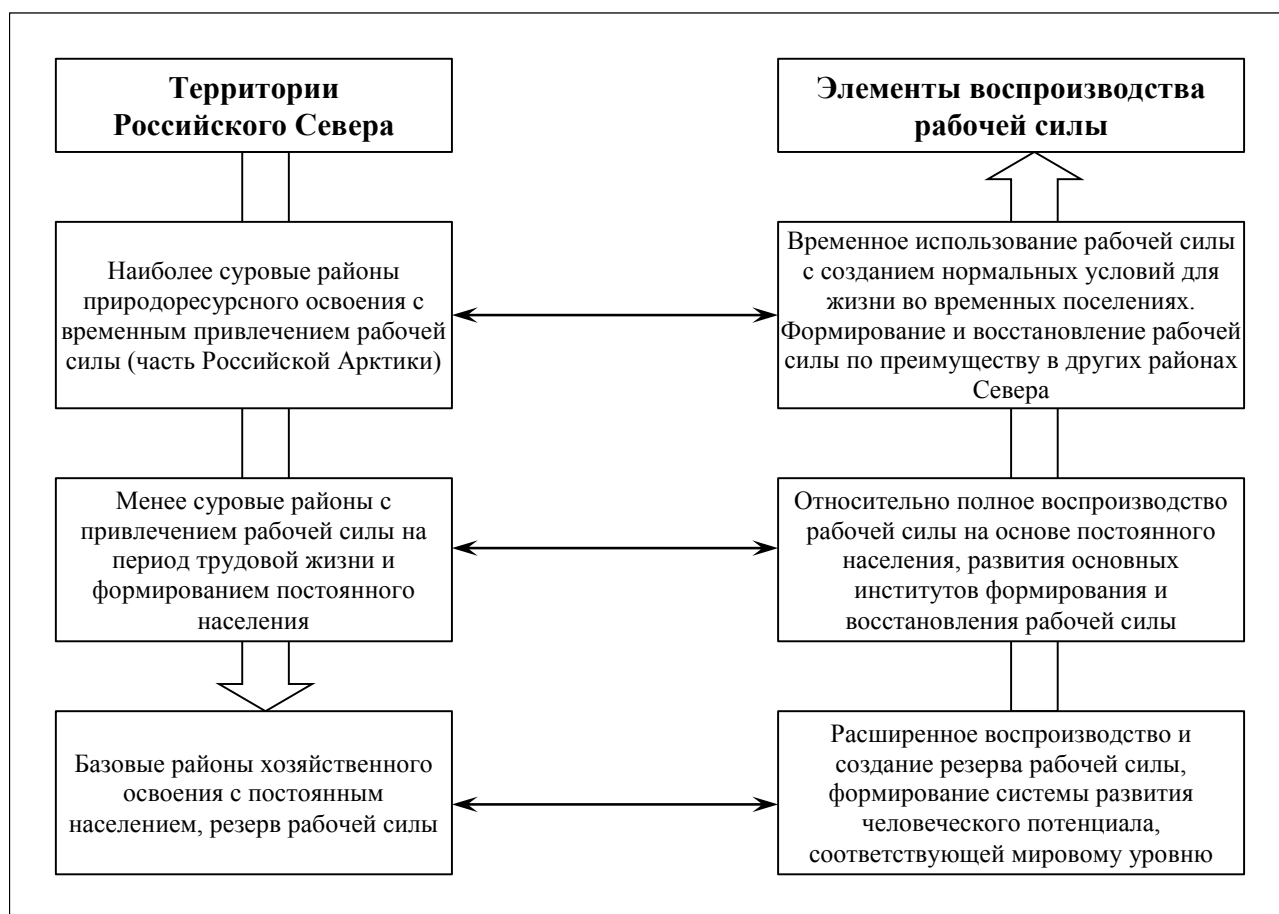


Рис.1. Структурно-логическая схема воспроизводства и использования рабочей силы в различных районах Российского Севера

2. Учитывая цель обеспечения национальной безопасности и геополитические интересы России на Севере, предполагается отойти от узко экономического подхода к освоению территории, в соответствии с которым временное привлечение рабочей силы дешевле и эффективнее создания условий для постоянного проживания. Поскольку речь идет о контроле над обширными территориями, государство готово вкладывать определенные

средства в процессы и институты воспроизводства рабочей силы, предоставляя помощь в данном вопросе частному сектору. Это благоприятствует формированию постоянной рабочей силы и ее полноценному воспроизводству на самом Российском Севере. Разумеется, полный отказ от временного привлечения рабочей силы, в частности, вахтовым методом, в настоящее время также невозможен.

3. Стратегическое развитие Российского Севера предъявляет определенные достаточно высокие требования к количественным и качественным характеристикам рабочей силы, которые еще предстоит достичь. Современное состояние даже трудового потенциала северных территорий России (не говоря уже непосредственно о рабочей силе) оценивается как неадекватное стратегическим целям. Таким образом, объективной необходимостью становится формирование механизмов, институтов и инструментов расширенного воспроизводства рабочей силы в условиях Российского Севера, решения накопившихся проблем. В качестве ключевых проблем в данной сфере рассматриваются [1, 2, 3, 7, 9, 14, 20].

1. Низкая заселенность Российского Севера, снижение численности и плотности населения, изменение половозрастной структуры в пользу старших возрастов, что приводит не только к дефициту рабочей силы для нужд экономического развития, но и утрате контроля над территорией. В.С. Рувиль даже пишет, что «Север заселяют китайцы, еще десяток лет и Север будет принадлежать китайцам без борьбы. Ведь 57% населения выехали за пределы Севера. Остаются пенсионеры и дети» [14, с. 2]. Возможно, это заявление излишне полемично заострено, однако не вызывает сомнений, что миграционный отток и суженное количественное воспроизводство рабочей силы Российского Севера приводит к ряду экономических и политических проблем.

2. Недостаточное многообразие, дефицит альтернатив применения рабочей силы вследствие моноотраслевой структуры экономики большинства регионов Российского Севера, специфичной структуры занятости, предполагающей использование по преимуществу мужского труда в первичных природоэксплуатирующих отраслях. Отдельные работники и рабочая сила Севера в целом действуют в условиях высокой предопределенности трудовой жизни, наличия единых сценариев приложения своих сил и способностей, ограниченности возможностей трудовой самореализации. Это снижает степень разнообразия рабочей силы, ее адаптационные возможности и служит для наиболее активной и предприимчивой части людей дополнительным стимулом покинуть Север.

3. Воспроизводство рабочей силы Севера требует дополнительных потребительских расходов (повышенные расходы на отопление и освещение жилищ, питание, одежду и др.), что увеличивает затраты работников и, как следствие – себестоимость производимой продукции. Однако фактически заработная плата на Российском Севере постепенно сближается со средней по стране, что сужает возможности воспроизводства рабочей силы, снижает привлекательность труда и жизни на Севере.

4. Плохое состояние физического и психического здоровья, более высокая по сравнению со средними широтами подверженность соматическим (телесным) заболеваниям, а также психологическим расстройствам. Проживание в суровых природных условиях без адекватных здоровьесберегающих мероприятий (которые требуют дополнительных расходов) вызывает снижение иммунитета и адаптационных возможностей человеческого организма, нарушение обмена веществ, опережение биологическим возрастом паспортного, у женщин – сокращение репродуктивного периода.

В конечном счете, многие жители Севера сталкиваются с появлением хронических заболеваний в относительно молодом возрасте, ранним старением, имеют низкую продолжительность жизни. Вахтовый метод работы не решает этих проблем, поскольку постоянные перемещения между северными районами и средними широтами также негативно сказываются на здоровье. Существующие оценки показывают, что лишь около 30% некоренного населения Российского Севера могут сохранить тот же уровень здоровья, который был бы им присущ при постоянном проживании в средних широтах, причем эта доля одинакова для постоянного проживания и вахтовой работы [12].

Вахтовый метод организации труда характеризуется существенным воздействием не только на физическое здоровье, но и психологию работников. В условиях вахты человек испытывает высокую рабочую нагрузку и в то же время психоэмоциональное напряжение вследствие проживания в замкнутом помещении с одними и теми же людьми, отсутствия личного пространства, конфликтов в трудовом коллективе. Негативно сказывается на психологии работника также необходимость регулярных переездов, оторванность от семьи и т.д. [2].

Безусловно, острота данных проблем, возможности и результаты их решения существенно различаются в наиболее благополучных нефтегазовых регионах Российского Севера (Уральский и Сибирский федеральный округа), на Европейском Севере и наиболее проблемном Восточно-Сибирском севере. Например, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа не испытывают проблем с привлечением рабочей силы благодаря высокому уровню оплаты труда. Однако в целом переход к расширенному воспроизводству рабочей силы Российского Севера, необходимый для решения его стратегических задач, требует совместных усилий

Список литературы

1. Абдрахманов, М.Ш. Формирование трудового потенциала молодежи северного региона / М.Ш. Абдрахманов. – Салехард: Красный север, 2011. – С. 76.
2. Андреев, О.П. Система менеджмента вахтового метода работы предприятия в условиях Крайнего Севера / О.П. Андреев, А.К. Арабский, В.С. Крамар, А.Н. Силин. – М.: Недра, 2009. –
3. Беляевских, Т.В. Компенсирующие различия и северный рынок труда: теория и практика российской экономики / Т.В. Беляевских // Север и рынок: формирование экономического порядка. – 2014. – №41. – Т. 4. – С. 9.
4. Горидько, Н.П. Инновационные векторы экономического роста северных регионов: возможности, оценки, прогнозы / Н.П. Горидько, Р.М. Нижегородцев, В.А. Цукерман. – Апатиты: Изд-во Кольского научного центра РАН, 2013. – С. 11.
5. Киричук, С.М. Российский Север: экономическая роль и социальная ситуация / С.М. Киричук, А.Н. Силин // Вестник Челябинского государственного университета. Философия. Социология. Культурология. – 2014. – №24. – Вып. 34. – С. 10.
6. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена Постановлением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. №1662-р (в ред. от 8 августа 2009 г. №1121-р).
7. Корчак, А.Д. Основные характеристики рынка труда северных регионов РФ / А.Д. Корчак, Е.А. Корчак // Север и рынок: формирование экономического порядка. – 2013. – Т. 6. – №37. – С. 36.
8. Малаховская, М.В. Формирование мотиваций к созданию инновационной экономики в России / М.В. Малаховская, Н.А. Скрыльникова // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2009. – №1. – С. 26.
9. Морозова, Т.В. Современные модели воспроизводства населения депрессивного северного региона на основе типологии социально-трудовой и территориальной мобильности / Т.В. Морозова, Е.А. Михель // Север и рынок: формирование экономического порядка. – 2014. – Т. 6. – №43. – С. 54.
10. О стратегическом планировании в Российской Федерации. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. №172-ФЗ.
11. Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу (утв. Президентом РФ 18 сентября 2008 г. №Пр-1969).
12. Петренко, К.В. Уровень здоровья человеческих ресурсов нефтегазодобывающих регионов Севера России / К.В. Петренко // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2014. – №2. – С.
13. Половинкин, В.Н. Русский Север – прошлое, настоящее, будущее / В.Н. Половинкин, А.Б. Фомичев, Ю.Н. Таратонов. – СПб.: Северная верфь, 2012. – С. 25.
14. Рувиль, В.С. Кадры для северных регионов – задача первостепенная / В.С. Рувиль, М.В. Морозова // Аграрная наука. – 2012. – №7. – С. 2.
15. Селин, В.С. Российская Арктика: география, экономика, районирование / В.С. Селин, В.В. Васильев, Л.Н. Широкова. – Апатиты: Изд-во Кольского научного центра РАН, 2011. – С. 12.
16. Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года (утв. Президентом РФ 20 февраля 2013 г.).
17. Стратегия социально-экономического развития Сибири до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 5 июля 2010 г. №1120-р.
18. Стратегия социально-экономического развития Уральского федерального округа на период до 2020 г. Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 6 октября 2011 г. №1757-р.
19. Ушакова, Э.Т. Перспективы и пути обеспечения энергетической безопасности страны: технологические и экономические аспекты / Э.Т. Ушакова, В.Я. Ушаков // Траектории реформирования российской экономики: материалы Международного экономического симпозиума, посвященного 50-летию экономического факультета ТГУ. Т. 1. – Томск: Издательский дом Томского государственного университета, 2014. – С. 459.
20. Фаузер, В.В. Демографический потенциал северных регионов России – фактор и условие экономического освоения Арктики / В.В. Фаузер // Экономика региона. – 2014. – №4. – С. 69.
21. Шарф, И.В. Воспроизводство углеводородного сырья России: проблемы и перспективы / И.В. Шарф, Л.С. Гринкевич // Вестник Томского государственного университета. – 2010. – №340. – С. 159.
22. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 13 ноября 2009 г. №1715-р.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ РОССИЙСКИХ ЧАСТНЫХ АГЕНТСТВ ЗАНЯТОСТИ

Аношкина М.С.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

В условиях усиления глобальной конкуренции оптимизация бизнес-процессов и связанное с ней сокращение операционных расходов становятся одними из ключевых факторов эффективной деятельности хозяйствующего субъекта, в связи с чем ежегодно растет число российских компаний, которые стремятся оптимизировать процесс управления персоналом, используя механизм заемного труда.

Выделяется ряд причин появления гибкой занятости и заемного труда. В первую очередь - это глобализация рынков, международное разделение труда и усиление конкуренции. Во-вторых, это стремление работодателей снизить финансовые издержки, и, как следствие - существенные перемены в стратегии использования персонала (использование труда частично занятых работников).

Сегодня глобальные процессы формируют новый рынок труда в двух направлениях: во-первых, усиливая рост временной трудовой миграции, и во-вторых, концентрируя спрос мирового рынка на специалистах с очень высоким уровнем квалификаций [2, С.109-112].

В итоге положение самого работника меняется и появляется понятие "гибкобильность" (flexicurity), как сочетание гибкости (квалифицированности, образованности, высокой профессиональной подготовки работника) и мобильности (социальной и профессиональной) [4, С.427-431].

Наиболее распространенными формами реализации механизма заемного труда являются лизинг персонала, аутстаффинг и аутсорсинг.

Лизинг персонала - управленческая технология, позволяющая обеспечить бизнес-процесс компании необходимыми трудовыми ресурсами на сравнительно короткий срок (сезонные работы, краткосрочные проекты, замена временно отсутствующих штатных сотрудников), используя услуги сторонней организации [3,С.14]. С помощью использования лизинга компания избегает длительной процедуры поиска специалистов, труд которых используется в краткосрочном периоде; уменьшаются административные и временные издержки по ведению кадрового делопроизводства, бухгалтерского учета и т.д.

Более распространенная форма заемного труда - аутстаффинг (вывод за штат части сотрудников организации с оформлением их в штат провайдерской фирмы и предоставлением прежнему работодателю за вознаграждение) [1,С.5]. Услуги аутстаффинга дают компании следующие преимущества: снижение нагрузки на кадровые службы; делегирование ответственности; повышение инвестиционной привлекательности компании; увеличение количества сотрудников без отмены упрощенной системы налогообложения.

Аутстаффинг пользуется большим спросом на российском рынке. Этот факт подтверждает исследование, проведенное "Агентством Контакт". По его данным, потребность в услуге аутстаффинга испытывают 60% российских компаний. При этом 16% относятся к сфере торговли, 14% - к ресторанному и гостиничному бизнесу, 11% - к производству. В тоже время, 25% компаний с помощью аутстаффинга планируют снизить издержки [6]. В мировой практике аутстаффинг активно используется и регулируется Конвенцией МОТ № 181 "О частных агентствах занятости" от 1997 г. (ст. 1). Эта Конвенция ратифицирована 14 государствами – но не Россией.

Однако наибольшее предпочтение российские компании отдают аутсорсингу. Аутсорсинг - передача некоторых непрофильных функций внешней организации, что позволяет обеспечить значительную экономию при найме большого количества сотрудников за счет сокращения затрат [1,С.5]. Использование аутсорсинга сокращает затраты организации на выполнение следующих функций: набора сотрудников, их аттестация, обучение; организации кадрового документооборота и т.д.

В России предоставлением персонала занимаются частные агентства занятости (ЧАЗ). Однако с принятием Федерального закона от 5 мая 2014 г. N 116-ФЗ российским ЧАЗ придется кардинально изменить свою кадровую политику [5].

С 1 января 2016 года вступают в силу новые условия аккредитации ЧАЗ: 1 млн. руб. уставного капитала; высшее образование у руководителя и 2 года из трех последних лет стажа работы в области трудоустройства; отсутствие любых задолженностей по уплате налогов. Серьезным недостатком данного законопроекта является также отсутствие возможности предоставления обслуживающего персонала, чьи функции не являются профильными для принимающей организации [5].

Более того, все гражданско-правовые договора с заемными работниками должны быть заменены на трудовые, что существенно снижает вероятность их заключения.

Исходя из вышеизложенного, уже становится очевидно, что новый закон о запрете заемного труда ставит практически невыполнимые условия аккредитации для частных агентств занятости. Серьезным недостатком данного законопроекта является также отсутствие возможности предоставления обслуживающего персонала, чьи функции не являются профильными для принимающей организации.

Можно сделать вывод, что структура российского рынка труда стремится не в сторону инновационной экономики, а в противоположном направлении. Международный рынок труда стремится к усовершенствованию механизмов управления персоналом, в то время как российский рынок труда лишь препятствует реализации потенциала работников.

Таким образом, на 1 января 2016 года заемный труд будет разрешен "чисто теоретически". Условия аккредитации очень жёсткие и многие частные агентства занятости их не пройдут. По данным доклада Бостонской консультационной группы и Международной Конфедерации Частных Агентств Занятости (CIETT) 303700 россиян, работающих в российских частных агентствах занятости потеряют работу [7].

Таким образом, управление персоналом частных агентств занятости серьезно усложнится и станет практически невозможным. Более того, принятие данного закона нанесет непоправимый ущерб инвестиционному имиджу России.

Список литературы

1. Аникин Б.А., Рудая И.Л. "Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента." М., ИНФРА-М, 2006. – С.5
2. Ивахнюк И.В. "Управление трудовой миграцией: противоречивые уроки глобального кризиса" // Век глобализации. Выпуск №2(10)/2011, С. 109-112
3. Ковалев В.В. "Лизинг. Финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты", Изд-во: Проспект, 2011, - 446 с. – С. 14
4. Лушников А.М. "Юридическая конструкция "гибкобильности" трудовых отношений как ответ на вызовы 21 века", // Журнал "Юридическая техника", Выпуск № 7-2, 2013., С. 427-431.
5. Федеральный закон от 05.05.2014 N 116-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ" (ред. от 06.05.2014) // СПС КонсультантПлюс
6. Электронное сетевое издание "Деньги и карьера" URL: <http://moneyandwork.ru/> (дата обращения 11.04.2015)
7. CIETT. Economic report: The agency work industry. CIETT. 2014. [Электронный ресурс] URL: http://www.ciett.org/fileadmin/templates/ciett/docs/Stats/Economic_report_2014/CIETT_ER2013.pdf (дата обращения 05.04.2015), С. 6-7

СЕКЦИЯ №23.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА МИГРАЦИЮ НАСЕЛЕНИЯ ПО СУБЪЕКТАМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Миронова М.И.

Научный руководитель, к.т.н., проф. Невежин В.П.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

В современном мире демографические факторы оказывают существенное влияние на экономику и политику любой страны. На планете огромное количество различных проблем, - это и ядерная опасность, и экологическое загрязнение, и дефицит продовольствия, и недостаток энергоресурсов. Но демографическая проблема является в этом ряду наиболее существенной. От ее решения зависит путь развития человечества в дальнейшем.

Лавинообразный рост населения на земле по историческим меркам начался не очень давно. Всего три века назад людей насчитывалось всего около 800 тысяч, а в начале двадцатого века их было уже 2 млрд. Но вот с середины двадцатого века, когда был пройден рубеж в 3 млрд., по 2000 год их число выросло в два раза, то есть достигло 6 млрд. Если такие темпы сохранятся, то к 2025 году людей уже будет 8 млрд.

Для обеспечения населения всем необходимым выпускается огромное количество продовольствия и товаров. Для этого работают фабрики, заводы, вырубается леса, вычерпываются и перерабатываются миллиарды тонн полезных ископаемых. Ущерб природе, нанесенный деятельностью человечества, описанию поддается, но осмысливается с трудом.

Недостаток ресурсов у одних и избыток у других обуславливают все увеличивающуюся миграцию населения.

В данной статье проведен эконометрический анализ выявления причин миграции населения по субъектам Российской Федерации.

В качестве эндогенной переменной, которую будем объяснять при помощи модели, рассматриваем миграцию населения по субъектам Российской Федерации за 2013 год. Так же были подобраны 11 факторов, потенциально влияющих на уровень миграции.

X_1 – среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.

X_2 – потребность в работниках, заявленная организациями в государственные учреждения службы занятости населения, чел.

X_3 – уровень безработицы, %.

X_4 – среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, руб.

X_5 – среднемесячные потребительские расходы в среднем на душу населения, руб.

X_6 – число детских оздоровительных учреждений, ед.

X_7 – ввод в действие квартир, ед.

X_8 – численность врачей на 10000 человек. чел.

X_9 – число образовательных учреждений высшего профессионального образования, ед.

X_{10} – число зарегистрированных преступлений на 100000 человек

X_{11} – выброса загрязняющих веществ, тыс. тонн

Исходные данные социально-экономических показателей по субъектам Российской Федерации представлены в Табл.1.

Для выявления значимых факторов причин миграции необходимо было провести оценку мультиколлинеарности. Для этого использовалась матриц парных коэффициентов корреляции между факторами. В результате проведенных расчетов были сформированы вектор R_0 – вектор коэффициентов корреляции между объясняемой переменной и всеми объясняющими переменными и матрица R – матрица коэффициентов корреляции между объясняющими переменными (факторами).

Чем ближе к нулю определитель матрицы межфакторной корреляции $\text{Det}(R)$, тем сильнее мультиколлинеарность факторов и ненадежнее результаты множественной регрессии. $\text{Det}(R) = 9,52134\text{E}-08$. Следовательно, между факторами существует мультиколлинеарность, которую необходимо устранить.

Таблица 1

Социально-экономические показатели по субъектам Российской Федерации

Субъект РФ	Y	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9	X_{10}	X_{11}
А	1	2	2	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Республика Карелия	19 173	306,7	4305	2	24795,8	13917	300	2773	51,7	3	1799	107
Республика Коми	28 770	456,3	10643	1,7	33971,4	17701	499	1392	48,4	5	1986	688
Архангельская область	36 297	603,8	9006	1,7	28531,3	16018	492	4365	54,8	4	1903	271
Ненецкий автономный округ	2 380	32,7	354	2,5	57794,6	18093	23	485	49,5	0	1471	69
Вологодская область	31 543	582,3	10808	1,5	22648,9	12066	548	6027	35,3	6	1990	473
Калининградская область	31 328	476,7	9358	1,3	21526	13669	421	8235	41,5	5	1582	25
Ленинградская область	78 674	749,2	12956	0,5	26309,9	13897	559	14824	34,4	2	1190	229
Мурманская область	33 381	423,5	7833	1,7	36187,9	19198	132	436	56,6	4	1834	259
Новгородская область	26 396	313,9	6247	1	21297,4	14326	378	4358	41,7	1	2018	45

Псковская область	25 585	331,4	5691	1,4	18202,9	12640	236	3116	35,6	4	1567	28
г.Санкт-Петербург	194 511	2530,4	65787	0,4	32930,2	22127	218	41758	80,6	82	1131	69
Белгородская область	46 424	700,1	10235	1	20002,1	14149	830	11104	40,7	7	968	134
Брянская область	44 424	559,6	7277	1,3	16530	13194	578	6084	36,7	5	1488	39
Владимирская область	29 649	698,6	10631	1,3	18343,4	12024	453	5626	33,7	6	1525	32
Воронежская область	66 574	1057,9	11071	1,1	19538,1	14810	926	15581	54,3	22	1188	79
Ивановская область	28 519	492,1	13544	1,5	16998,1	11863	511	2414	52,7	9	1517	29
Калужская область	27 782	489,6	9956	0,7	23709,6	14404	416	7827	40,4	4	1468	13
Костромская область	21 122	310,5	4891	0,8	16895,5	10709	310	2693	35,7	3	1265	52
Курская область	35 280	580	4267	1,2	18690	12803	312	6359	56,8	10	1347	41
Липецкая область	27 964	543,8	8619	0,6	19416,6	14504	451	5377	41,7	6	1158	339
Московская область	293 431	2933,9	50386	0,5	32302,5	19680	875	81075	38,9	35	1562	189
Орловская область	21 444	393,3	5741	1,2	16888	11598	401	4633	41	6	1699	11
Рязанская область	28 934	501,9	9707	0,9	19098,4	12245	321	7400	52,3	9	832	124
Смоленская область	32 402	490,8	5908	1,1	17941,6	12990	457	2985	54,9	9	1737	46
А	1	2	2	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Тамбовская область	32 975	507	5731	1	16866,3	13110	600	5204	34,2	5	1087	52
Тверская область	39 280	580,9	11089	1	20246,1	12973	656	4782	53,7	8	1905	63
Тульская область	43 278	766,3	19254	1	20121,3	13502	674	2907	33,7	9	901	198
Ярославская область	32 740	639,9	10588	1,7	20397	12694	601	7171	58,3	9	1359	77
г.Москва	205 510	6567,7	134144	0,4	50628,2	37175	789	42551	68,9	248	1512	72

Для выбора необходимых переменных был использован метод анализа матрицы коэффициентов корреляции, идея которого сводится к выбору таких объясняющих переменных, которые сильно коррелируют с объясняемой переменной и одновременно слабо коррелируют между собой.

Для заданного уровня значимости α и для $(n-2)$ степеней свободы было рассчитано, так называемое, критическое значение коэффициента корреляции:

$$r^* = 0,37$$

Для отбора объясняющих переменных были выполнены следующие операции:

а) из множества потенциальных объясняющих переменных исключены все элементы, которые удовлетворяют неравенству: $|r_i| \leq r^* = 0,37$,

поскольку они несущественно коррелируют с объясняемой переменной. Это будут переменные x_8, x_{10}, x_{11} , для которых

$$|r_8| = 0,33, |r_{10}| = 0,12, |r_{11}| = 0,0009.$$

б) из оставшихся переменных выбираем такую переменную x_h , для которой $|r_h| = \max \{r_i\}$, т.к. она является носителем наибольшего количества информации об объясняемой переменной. Это переменная x_7 , так как $r_7=0,98$. Переменная x_7 признается первой объясняющей переменной

в) из множества потенциальных объясняющих переменных исключаем все элементы, которые удовлетворяют неравенству: $|r_{7i}| > r^* = 0,37$,

поскольку эти переменные слишком сильно коррелируют с объясняющей переменной x_7 , следовательно, только воспроизводят представляемую ею информацию. Имеется несколько таких переменных: $x_1, x_2, x_3, x_5, x_6, x_9$, так как

$$|r_{71}| = 0,74, \quad |r_{72}| = 0,71, \quad |r_{73}| = 0,55, \quad |r_{75}| = 0,58, \quad |r_{76}| = 0,43, \quad |r_{79}| = 0,55.$$

Таким образом, остался только один элемент – переменная x_4 , она и выбирается в качестве второй объясняющей переменной.

В результате множество объясняющих переменных состоит из двух переменных: x_4 – среднемесячная номинальная начисленная заработная плата и x_7 – ввод в действие квартир. Модель изменения числа прибывших в регионы относительно этих двух переменных можно представить в виде:

$$y_t = a_0 + a_1 \cdot x_{4t} + a_2 \cdot x_{7t} + \varepsilon_t, t = 1 \dots 29$$

С помощью функции «Регрессия» были оценены параметры данной модели, и в результате, модель можно записать в следующем виде:

$$y_t = 5781,78 + 0,37x_{4t} + 3,67x_{7t} + \varepsilon_t$$

Исходя из данной модели можно сделать следующие вывод:

увеличение заработной платы x_{4t} на 1 рубль ведет к увеличению числа прибывших y_t на 0,37 тыс.чел., а увеличение количества введенных в действие квартир x_{7t} на 1 единицу ведет к увеличению числа прибывших y_t на 3,67 тыс.чел.

Список литературы

1. Бабешко, Л.О. Основы эконометрического моделирования: Учебное пособие. Изд. 2-е. - М.: КомКнига, 2010. – 432с.
2. Федеральная служба государственной статистики – URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 12.04.2015)
3. Богомолов А.И., Невежин В.П. Сетевая эконометрика информационного общества // Современные научные исследования. Выпуск 2. Под ред. П.М. Горева и В.В. Утёмова. - Концепт. - 2014. - Приложение № 20. - URL: <http://e-koncept.ru/ext/61>. - Гос. рег. Эл № ФС77-49965. - ISSN 2304-120X, С.

СЕКЦИЯ №24.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНГУШСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ



Булгучев Мурат Хамзатович, д.э.н, профессор, декан факультета

Песня аксакала

Когда уже шестьдесят,
Назад года не прилетят.
Оглянись да помолись,
Они куда-то умчались.

Свети искоркой очей
Да скажи душе моей, –
Живёт ещё рай земной,
Бес в ребро не стариной.

Всегда бывали вместе мы
Сердцами влюблёнными.
Так созовём своих друзей,
Накрывай стол поскорей.

Свети искоркой очей
Да скажи душе моей, –
Живёт ещё рай земной,
Бес в ребро не стариной.

Успокаиваться рано –
Нам ещё полвека надо.
Это запас тепла горянки
И фора вам, завистники!

Свети искоркой очей
Да скажи душе моей, –
Живёт ещё рай земной,
Бес в ребро не стариной.

Вдохновляет её взгляд –
Начинаю вновь любить.
Ты стройна ещё, как лань,
Иное твердить перестань.

Свети искоркой очей
Да скажи душе моей, –
Живёт ещё рай земной,
Бес в ребро не стариной.

Нет такого во всём мире,
Чтобы джигит загрустил.
Глаз горянки горит шире,
Если он сердцем одарил.

Свети искоркой очей
Да скажи душе моей, –
Живёт ещё рай земной,
Бес в ребро не стариной.

Тут важен секрет –
Откуда силы берёт.
Он же экономист –
Знает сколько жить.

Свети искоркой очей
Да скажи душе моей, –
Живёт ещё рай земной,
Бес в ребро не стариной.

Краса и на день заряжённый,
Если весной с пяти на ногах.
Помолился и вдохновлённый
О правде подумаешь в стихах.
Умнее не будут и летом
И чувства, и нравы в нас.
Оно же слишком капризно,
Выворачивая жизнь напоказ.
Вот и осень – красиво вокруг,
Материально мы стали богаче.
Жил бы так ингушский Округ,
Молясь утром и свекле, и бахче.
Жуткие мысли к зиме приходят,
Думая, как и чем нам согреться.
Экономисты вектор определяют,
Как бы кругооборот не сбился.

Жизнь на Земле продолжаем
Хотя чумадые все детишки.
Ангелами их порожаем –
Не набрали ещё грешки.
Будет им восемнадцать,

Как уберечь их от грехов?
Экономики законов знать –
И всё получится без огрехов.

Техники вокруг навалом,
Не знаешь даже куда деть.
Списал бы её одним махом –
Лучше на лошадь пересестъ.
Посчитай коллега экономист,
Куда деваем столько энергии?
Ведь прожил даже Адам Смит
Без революционных ускорений.

У кого-то был предок 1амар
И семеро сыновья богатыри.
Учил всему, знали Пайхмар ,
Но мира всё нет, хоть помри.
Женитьба где-то, поминки –
Пришла семье информация.
Они семь обозов запрягли,
А не одну: где дипломатия?
Может, экономист разберёт –
Нет же средств экономия.
Здравствуйте "Новый год!" –
Нравы лечит и экология.

Сказал отец мне как-то раз, – ++
Не ищи судьбу по "сусекам",
Джигит женится один раз.
Не знаю прав он к внукам.
Пойду я в гости к ИЦРОН,
Сложный для меня вопрос.
У него ведь ответ умён,
А не просто на показ.

У ингушей халва персидская,
Драконовская злоба китайская,
Божья райская блажь арабская,
Экономика западноевропейская.
Соединив это ни на что невзирая,
Будет российская диверсификация.
По критериям страна ведь огромная:
Не страшна нам экономика кризисная.

Май близок и родной для всех:
Трудящихся, ветеранов войны.
Солидарен в мире Первый май,
Европы отзвук сослагательный.
Искусственно сейчас всё в нём,
В сердцах люди не солидарны.
Хоть и радость в дне весеннем,
А работодатели не благодарны.
Стимулируют слишком мелко,

Не забывая себя в тысячу крат.
К народу спиной стоят гулко,
Всё то нравственный плагиат.
Не состаришься ты май на века
Пока почитаем цифру – Девять.
Победа аксакалов хоть и далека,
С молоком матери дар в память.

Сложнее всего на свете –
Гранит науки "грызть".
Только, друзья, спешите
Рациональное не забыть.
Конференции нам важны,
Определяют они характер.
Если мозги легче мякины,
Для молодых ты уже стопор.
Вектор идёт путём обратным –
Ученики смеются, поучают.
Всё становится позорным,
Но безумцы не понимают.

Май близок и родной для всех: ++
Трудящихся, ветеранов войны.
Солидарен в мире Первый май,
Европы отзвук сослагательный.
Искусственно сейчас всё в нём,
В сердцах люди не солидарны.
Хоть и радость в дне весеннем,
А работодатели не благодарны.
Стимулируют слишком мелко,
Не забывая себя в миллион крат.
К народу спиной стоят гулко,
Всё это нравственный плагиат.
Не состаришься ты май на века
Пока листаем цифру – Девять.
Победа аксакалов хоть и далека,
С молоком матери дар в память.

Самый сильный зверь в лесу – тигр,
Дальновидней в мире всех менеджер.

ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2015 ГОД

Январь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях**», г.Санкт-Петербург

Прием статей для публикации: до 1 января 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 февраля 2015г.

Февраль 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом**», г.Новосибирск

Прием статей для публикации: до 1 февраля 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 марта 2015г.

Март 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения**», г.Екатеринбург

Прием статей для публикации: до 1 марта 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2015г.

Апрель 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента**», г.Самара

Прием статей для публикации: до 1 апреля 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2015г.

Май 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире**», г.Омск

Прием статей для публикации: до 1 мая 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2015г.

Июнь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Тенденции развития экономики и менеджмента**», г.Казань

Прием статей для публикации: до 1 июня 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2015г.

Июль 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Перспективы развития экономики и менеджмента**», г.Челябинск

Прием статей для публикации: до 1 июля 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2015г.

Август 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Экономика и менеджмент: от теории к практике**», г.Ростов-на-Дону

Прием статей для публикации: до 1 августа 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2015г.

Сентябрь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента**», г.Уфа

Прием статей для публикации: до 1 сентября 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2015г.

Октябрь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития**», г.Волгоград

Прием статей для публикации: до 1 октября 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2015г.

Ноябрь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента**», г.**Красноярск**

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2015г.

Декабрь 2015г.

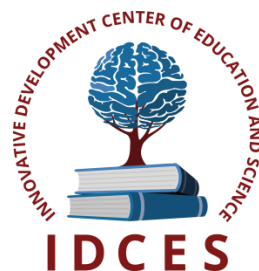
II Международная научно-практическая конференция «**Развитие экономики и менеджмента в современном мире**», г.**Воронеж**

Прием статей для публикации: до 1 декабря 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2016г.

С более подробной информацией о международных научно-практических конференциях можно ознакомиться на официальном сайте Инновационного центра развития образования и науки www.izron.ru (раздел «Экономика и менеджмент»).

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



ВОПРОСЫ И ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Выпуск II

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(7 мая 2015г.)**

**г. Омск
2015 г.**

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 08.05.2015.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 30,29.
Тираж 250 экз. Заказ № 191.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58