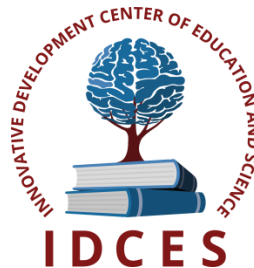


ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE



**Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и
перспективы развития**

Выпуск II

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

**г. Волгоград
2015 г.**

Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 2. г. Волгоград, 2015. 316 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 Талалужкина 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 II Международной научно-практической конференции «Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития» (г.Волгоград) 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)	10
ГЕОЭКОНОМИКОЛОГИЯ КАК ЧАСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	
Глущенко В.В.	10
НАПРАВЛЕНИЯ СГЛАЖИВАНИЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА В РОССИИ	
Масленников О.В., Канапухин П.А.	12
СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИИ	
Влезкова В.И.	14
СУЩНОСТЬ АГЕНТСКОЙ ПРОБЛЕМЫ И МЕХАНИЗМЫ МИНИМИЗАЦИИ ЕЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ	
Абрамян Г.А.	18

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)	21
АУТСТАФИНГ, ЛИЗИНГ И АУТСОРСИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	
Борисов О.Е.	21
ВЛИЯНИЕ СОБЫТИЙНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РЕГИОНЕ НА РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРНОЙ КОМПАНИИ	
Гаськова Ю.И.	23
ВЛИЯНИЕ ЦЕН НА ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЕСПУБЛИКИ	
Шадрова Ю.В.	27
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ ВООРУЖЕНИЙ В КОНТЕКСТЕ ВОЕННОЙ ЭКОНОМИКИ	
Разумова Е.В., Фроловичева Е.А.	30
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО В ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР	
Матыцина Н.В.	31
ДВУХФАКТОРНАЯ МОДЕЛЬ РОСТА ФИРМЫ	
Кузьмин С.С.	34
ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАСЧЕТА СОВРЕМЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Новосад В.М., Бойчук Н.Н.	39
К ВОПРОСУ ОБ УЧАСТИИ ПЧЕЛОВОДОВ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПКАХ	
Галиева Г.А., Гималтдинова А.А., Шапошникова Р.Р.	44
КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ	
Казанцева Л.В., Лунина М.Ю.	46
МАГИСТРАЛЬНЫЕ КОНТУРЫ СОВРЕМЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ	
Морковкин Д.Е.	48
МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПРИ РАЗНЫХ ВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ИНВЕСТИРОВАНИЯ	
Желнова К.В.	50
МОДЕЛЬ ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ СМК С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНСТРУМЕНТОВ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	
Сухорукова И.А.	57
МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА КАК МЕТОД СНИЖЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ САНКЦИЙ	
Сагина О.А., Беспалов Е.М.	60
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ	
Нечаев А.С.	62
ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ	
Исаков К.М.	64
ОСНОВНЫЕ СТОХАСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Разиньков П.И., Мартынов Д.В.	66
ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	
Полозова Н.А.	67

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	
Калинина О.М.	69
ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ	
Иванюк А.Л.	71
ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОАО «ГАЗПРОМ»	
Мачахова А.К.	73
ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В СФЕРЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ТУРИЗМА	
Шабанова Л.Б., Арбузова М.В.	77
ОШИБКИ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ НА СТАДИИ РАЗРАБОТКИ НОВОГО ИМИДЖА ТУРИСТСКОЙ ТЕРРИТОРИИ	
Григорьева Д.К.	80
ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА	
Кашеева А.О.	82
ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	
Балова Н.А., Гафарова В.А., Зимина Г.А.	84
ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА	
Чупина И.П., Безносков Г.А.	86
РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК	
Сафронова Ю.В.	88
РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ АГРАРНОГО РЫНКА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	
Варава А.В.	90
РАЗРАБОТКА СРЕДСТВАМИ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НОВЫХ ФОРМ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ РОСТА ДОХОДОВ	
Бирюков В.А.	92
РАСПРОСТРАНЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ РЕЙТИНГОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ	
Овчаренко Ю.В.	94
РОЛЬ СИСТЕМЫ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ КОНКУРЕНТНЫХ МЕХАНИЗМОВ РЫНКА	
Джуха В.М., Кокин А.Н.	95
СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК МОДЕРНИЗАЦИОННЫЙ РЕСУРС РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ	
Мошкин И.В., Ожерельева О.Ю., Хубулова В.В.	97
ТРАДИЦИОННЫЕ МЕТОДЫ И ПРИЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	
Разинькова О.П., Барбашинова Н.Б.	99
УПРАВЛЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИЕЙ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТА	
Трубилин А.Г.	101
УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ТУРПРОДУКТА – ГАРАНТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ	
Рожкова Н.В.	104
ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ ПРОВЕДЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУДИТА	
Евтодиева Т.Е.	106
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	
Николаева А.Н.	109
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА: ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКАЯ ПИРАМИДА	
Костинбой А.С.	111
СЕКЦИЯ №3.	
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10).....	116
БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОДГОТОВКЕ К КРУПНОМУ МЕЖДУНАРОДНОМУ ПРОЕКТУ	
Королёв А.М.	116
ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ	
Ситников С.С.	120
ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Косолапова А.В., Макаренко Т.А., Грицунова С.В., Куция О.Г.	122
ЛИЗИНГ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ	
Макаров И.А.	124
КОРПОРАТИВНЫЙ ДОЛГ. АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ИХ РЕШЕНИЕ	
Курмаев И.Т.	126

КРЕДИТОВАНИЕ КОМПАНИЙ В КАЗАХСТАНЕ – ПУТИ РЕШЕНИЯ	
Ильяс А.А.	130
МЕСТО СТРАХОВОГО РЫНКА В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ РФ	
Попова М.И.	132
МОДЕЛИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	
Кушиев Н.А.	135
ОЛИГОПОЛИЯ НА ПРИМЕРЕ РЫНКА НЕФТИ РФ	
Ефимова К.Е., Николаенко О.В., Богданова Р.А., Грицунова С.В.	137
ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА	
Цой И.В.	139
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЦЕНОВОЙ ДИНАМИКИ ЗА СЧЁТ ИЗМЕНЕНИЯ КОРРЕЛЯЦИИ ФОНДОВЫХ ИНДЕКСОВ, ЕГО КОМПОНЕНТОВ И ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ОБРАЩАЮЩИХСЯ НА БИРЖАХ	
Черенев И.А., Нечаев А.С.	141
РАСШИРЕНИЕ СФЕРЫ РОССИЙСКОГО ВАЛЮТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ: КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ КАК АЛЬТЕРНАТИВА АМЕРИКАНСКОМУ ДОЛЛАРУ	
Похабова А.Е., Харламова О.В.	145
РЕЙТИНГИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ – РАЗЛИЧИЯ В ОЦЕНКАХ МЕЖДУНАРОДНЫХ И НАЦИОНАЛЬНЫХ РЕЙТИНГОВЫХ АГЕНТСТВ	
Квеквескири С.Г.	146
УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ: ВНЕДРЕНИЕ БАЗЕЛЬ-III	
Лебедева Т.В.	149
ФИНАНСОВЫЕ РИСК И КРИТЕРИИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ	
Соколов А.А., Колмыков С.А., Лобанов И.С.	151
ФОРМЫ И МЕТОДЫ МЕХАНИЗМА НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ	
Баташев Р.В.	154
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ	
Глеба О.В., Вихляева И.В.	159
СЕКЦИЯ №4.	
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)	163
ВНУТРЕННИЙ АУДИТ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ	
Сокольников И.В.	163
КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРАВОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ	
Парахин Е.В.	165
МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АУДИТА НДС В ОРГАНИЗАЦИЯХ ТОРГОВЛИ	
Куликова И.В.	167
НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРИРОВАННОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ СИСТЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ	
Белоусова Н.И.	172
НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И ИСЧИСЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА	
Фиалшова Н.М.	173
ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОБРАБОТКИ ВНЕШНЕЙ ИНФОРМАЦИИ УЧЕТНО- АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Тхагалсо М.Б.	176
СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СТОИМОСТИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В САМАРЕ	
Токарев Ю.А.	179
УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СКК	
Короткова О.В.	182
ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА РАСХОДОВ	
Ли М.Г.	186

СЕКЦИЯ №5.**МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ**

(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)	189
ОБОСНОВАНИЕ ВНЕДРЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СТРУКТУРУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ	
Найденышева Е.Г.	189
ОДИН ИЗ ПОДХОДОВ МОДЕЛИРОВАНИЯ ДИНАМИКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ	
Колпаков В.Ф., Кузьмичева Е.С., Обидина В.И.	191
ПРИМЕНЕНИЕ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В ГОСУДАРСТВЕННОМ И ТЕРРИТОРИАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ	
Халикова Н.А., Квон Г.М., Самышева Е.Ю.	198
ЭКОНОМИКА ОСНОВАННАЯ НА ЗНАНИЯХ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ СЕРВИСЫ	
Мосьяков В.Е., Мосьяков И.В.	200

СЕКЦИЯ №6.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)	204

СЕКЦИЯ №7.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО	205
БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РФ В УСЛОВИЯХ СОХРАНЕНИЯ САНКЦИЙ В 2015 ГОДУ	
Искандирова К.Ф., Раицкая Ю.С.	205
ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ КАК ПРЕДМЕТА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ	
Станишевская А.А.	207

СЕКЦИЯ №8.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	209

СЕКЦИЯ №9.

ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	209
ПОСЛЕДСТВИЯ ЦЕНОВОЙ ДИСКРИМИНАЦИИ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СДЕЛКИ	
Борисов А.А.	209

СЕКЦИЯ №10.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	211
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТОВАРНОЙ СТРУКТУРЫ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ	
Дука Р.В.	211
ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	
Блохина А.С.	214
МЕСТО И РОЛЬ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ	
Лотарева К.М., Кузьменко О.Е., Грицунова С.В.	216
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ	
Юшкевич О.С.	218
СФЕРА ВЛИЯНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И КИТАЯ НА ЭКОНОМИКУ АВСТРАЛИЙСКОГО СОЮЗА. ПЕРСПЕКТИВЫ	
Семяшкин Е.Г.	220
СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ США И ЕВРОСОЮЗА	
Арутюнян Ю.И., Трубачева Е.А.	224

СЕКЦИЯ №11.

МАРКЕТИНГ	227
WEB-САЙТ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ФИРМЫ КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ	
Охлопкова Д.К., Сторожева А.В.	227
ВЛИЯНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО И ПРОЕКТНОГО ИНСТИТУТА	
Низамова И.Е.	229
КРОСС-КУЛЬТУРНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ В МАРКЕТИНГЕ	
Еремченко И.А.	230

МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА Вакулич Н.Р.	232
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПЕРЕРАБОТКЕ ПЛОДООВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ Брянская О.Л.	234
СЕКЦИЯ №12.	
PR И РЕКЛАМА	237
ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В ЕВРОЗОНЕ И НА УКРАИНЕ НА МИРОВОЙ РЫНОК РЕКЛАМЫ Заруднева А.Ю., Клейзубова И.А.	237
СЕКЦИЯ №13.	
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	241
АНАЛИЗ ВЗАИМНОГО СООТВЕТСТВИЯ ХАРАКТЕРИСТИК В СИСТЕМЕ «РАБОТЫ/РЕСУРСЫ» ПРИ РЕШЕНИИ ЗАДАЧ ПЛАНИРОВАНИЯ Ананичев Д.А.	241
СЕКЦИЯ №14.	
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ	243
К ВОПРОСУ ОПТИМИЗАЦИИ ВЕРТИКАЛЬНЫХ И ГОРИЗОНТАЛЬНЫХ ПОТОКОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Ковалева С.А.	243
СЕКЦИЯ №15.	
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	246
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ГОСТИНИЧНО-ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА Гарьковенко И.С., Грицунова С.В., Кравцунова В.Н.	246
ПУТИ ФОРМИРОВАНИЯ ВРАЧЕБНЫХ НОВАЦИЙ В СИСТЕМЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ Апухтин А.Ф.	247
СЕКЦИЯ №16.	
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	251
КЛАСТЕРНАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ: ЭФФЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В КЛАСТЕРЕ Киргинцев Ф.В.	251
НЕКОТОРЫЕ ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕНЕДЖЕРА ТУРИСТИЧЕСКОЙ ФИРМЫ Охлопкова Д.К., Флегонтова И.Б.	254
ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ Бугаенко М.В.	256
СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА Вдовина И.В., Доценко Е.В.	258
СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ ПОЛИТИЧЕСКИМ РИСКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Ильинова В.В.	260
СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕБЮДЖЕТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ Мельничукская Е.В.	262
СЕКЦИЯ №17.	
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	264
ЭВОЛЮЦИЯ СЛОЖНЫХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ МЕХАНИЗМОВ САМООРГАНИЗАЦИИ: ГЕНЕЗИС, МЕХАНИЗМ Гречко М.В.	264

СЕКЦИЯ №18.	
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	266
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В СИСТЕМЕ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ	
Хорохонов Д.Ю.	266
РОЛЬ СПОРТИВНОГО МЕНЕДЖЕРА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ СПОРТИВНОЙ ИНДУСТРИИ	
Сафронова А.В., Наумов С.А.	271
СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТНЫМИ РИСКАМИ	
Цветков Я.А.	273
СЕКЦИЯ №19.	
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА	275
РЕКРУТИНГОВЫЕ КОМПАНИИ КАК СУБЪЕКТЫ СФЕРЫ УСЛУГ	
Штеба Т.В.	275
СИСТЕМА МОТИВАЦИИ КРП В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА	
Кравцунова В.Н., Грицунова С.В., Гарьковенко И.С.	277
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ НА ОСНОВЕ ЕГО ВСЕСТОРОННЕЙ ОЦЕНКИ	
Семенова Е.М., Арсенина А.А.	279
СЕКЦИЯ №20.	
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	282
АНАЛИЗ РЕГИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	
Пышкина Н.Л., Якушев М.Ф.	282
ЛЬГОТНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КАК МЕРА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ	
Норовяткин В.И., Бубнов А.Н.	286
СЕКЦИЯ №21.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....	288
ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НДС ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ТЕРРИТОРИИ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Шнейдер О.А., Шибанов В.Е.	288
РАЗРАБОТКА НОВЫХ ПУТЕЙ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ	
Пустошкина А.В.	293
СОСТОЯНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ. ПРОГНОЗ ПЕРЕВОЗОК НА 2016 ГОД	
Тумандеева О.П.	295
СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ПОНЯТИЕ И СТРУКТУРА	
Корян А.Д.	298
ТЕОРЕТИКО-ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОЦЕССА КЛАСТЕРИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	
Давыденко И.Г., Назаренко Ю.П.	300
СЕКЦИЯ №22.	
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ.....	305
НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ПРОЕКТНЫХ СТАРТОВЫХ КОМАНДАХ	
Гапонова О.С., Пахомова К.Д.	305
СЕКЦИЯ №23.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	307
СЕКЦИЯ №24.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ.....	307
PRIORITIES IN MAINTAINING THE QUALITY AND SAFETY OF FOOD	
Bobok V.S.	307
КОНЦЕПЦИЯ РАЗРАБОТКИ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В ВУЗЕ	
Горюнов И.В.	311
ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2015 ГОД	314

СЕКЦИЯ №1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)

ГЕОЭКОНОМИКОЛОГИЯ КАК ЧАСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Глущенко В.В.

Московский государственный университет путей сообщения (МГУПС МИИТ), г.Москва

Актуальность статьи состоит в том, что в 2015 году проявилась зависимость национальных экономик от геополитической ситуации [1].

Целью настоящей статьи является формирование методических положений геоэкономикологии как части экономической теории.

Для достижения поставленной цели решаются такие задачи:

- исследуются содержание геополитической экономики;
- формируются основы геоэкономикологии как науки о геополитической экономике и геоэкономического механизма.

Объект статьи – национальная геополитическая экономика. Предмет статьи- геоэкономикология, как часть экономической теории.

Геополитическая экономика или сокращенно геоэкономика (англ. geoeconomics) представляет собой относительно новый структурный элемент одновременно геополитики и глобальной экономики.

Можно считать национальной геоэкономикой часть и методологию развития экономики, которая обеспечивает защиту национальных геополитических интересов и геополитическую устойчивость государства.

Национальной геоэкономикой можно назвать и ту часть экономики, которая является сегментом глобальной экономики и в рамках которой разрабатываются, производятся, обращаются торгуемые товары и услуги.

Для развития геоэкономики требуется наука, которую предлагается назвать геоэкономикологией. Геоэкономикология представляет собой пересечение и/или область системной взаимосвязи геополитикологии и экономической теории (политэкономии) [2]. Геоэкономикология в широком ее понимании – это наука о мировых экономических отношениях, и влиянии системы международных экономических отношений на геополитические процессы. В объект геоэкономикологии входят устройство мировой экономической системы (в ее связи с географическими особенностями регионов), мировые рынки товаров и услуг, международные денежно-кредитные и товарно-денежные отношения, органы и инструменты глобального экономического управления. Предметом геоэкономикологии могут быть определенные закономерности совместной организации и функционирования мирового геополитического и экономического порядка.

Научный метод геоэкономикологии – это система принципов и приемов, с использованием которых обеспечивается объективное познание объективной действительности функционирования сложной мировой экономической системы, связи экономики с геополитическими процессами.

Для геоэкономикологии характерна функция философского и идеологического обеспечения функционирования мирового экономического порядка и глобального экономического управления. Философия экономического мирового порядка и системы глобального финансово-экономического управления - это система наиболее общих, основополагающих взглядов на сущность, принципы функционирования и развития, практическое предназначение экономического мирового порядка. Идеология системы глобального экономического управления, соответственно, представляет собой ключевые идеи, развития экономического мирового порядка, распределение экономической власти.

Методологическая функция геоэкономикологии состоит в формировании теоретических основ и методологии исследования внешней геополитической и внутренней среды мировой экономической системы формулировании законов и категорий геоэкономикологии. Познавательная функция геоэкономикологии охватывает процессы накопления, описания, изучения фактов экономической действительности, связанных с внешней и внутренней средой экономического управления. Регулятивная (инструментальная) функция геоэкономикологии заключается в выработке практических рекомендаций для органов международного (глобального) экономического, корпоративного предпринимательского, государственного экономического управления. Прогностическая функция геоэкономикологии охватывает методы вероятностного суждения и оценок совместного геополитического и геоэкономического состояния мировой экономической системы в

будущем. Законотворческая (нормативная) функция геоэкономикологии – заключается в совершенствовании систем международного экономического и предпринимательского права. Идеино-воспитательная, мировоззренческая функция геоэкономикологии сводится к формированию, обоснованию определенных международных экономических идеалов и ценностей. Предупредительная функция геоэкономикологии заключается в определении рисков устойчивого развития мировой экономической системы управления, бизнеса, различных источников риска в экономике. Функция социализации в геоэкономикологии состоит в подготовке знаний о мировом экономическом порядке и национальной геоэкономике и распространении этих знаний в обществе, деловых кругах, политически активном населении.

Для государства роль геоэкономикологии заключается в снижении геополитического риска и методическом обеспечении формирования экономической политики государства с учетом его геополитических интересов, снижения вероятности попадания под санкции или втягивания в международные геоэкономические конфликты.

Анализ позволяет так сформулировать законы геоэкономикологии:

1. Геополитика и экономика тесно связаны: геополитическое положение государства влияет на экономические возможности и степень геополитического риска корпораций, а уровень технологического развития корпораций влияет на геополитическое положение государства;

2. Различные отрасли национальной экономики в различной мере влияют на геополитическую устойчивость и положение государства;

3. Отрасли национальной экономики должны рассматриваться не только с точки зрения их влияния на ВВП государства, но и их влияния на геополитическое положение и устойчивость государства;

4. Основные черты мирового геополитического и геоэкономического порядка определяются такими факторами: уровень развития производительных сил общества, уровень сложности хозяйственно-экономической деятельности, необходимый для экономического развития уровень прав и свобод акторов экономической и социальной жизни.

5. Геополитическая и геоэкономическая «ловушка» для сепаратистски настроенных развитых технологически регионов государства заключается в том, что в случае выхода в результате конфликта из метрополии они автоматически теряют рынки сбыта своей продукции, что делает их потенциал избыточным и приводит к обвалу экономики региона, снижению уровня занятости, уровня материального обеспечения прав человека.

6. Все отрасли национальной геоэкономики представляют собой «технологическую пирамиду» и в их совокупности определяют геоэкономическое положение государства в мировой системе отношений.

7. С геоэкономической точки зрения государство может характеризоваться одновременно как производственная и экономическая система, совокупность потребительских рынков и социальная система.

8. Механизм геоэкономической оптимизации размеров государства или союза государств (геополитического субъекта) заключается в противоречии между стремлением увеличить рынки сбыта для создания эффекта масштаба у национальных производителей и необходимостью поддержания экономически не обоснованных высоких социальных стандартов жизни и через завышение стоимости валюты субсидировать менее развитые регионы такого сложного геополитического субъекта.

9. Острые геополитические и одновременно геоэкономические конфликты (войны), которые могут возникать в связи с невозможностью разрешения внутренних противоречий в государствах-участниках конфликта, как правило приводят к реструктуризации элиты, политического и экономико-технологического базиса участвующих в геополитическом конфликте государств.

10. Острые геополитические и одновременно геоэкономические конфликты (войны) начинаются, ведутся и заканчиваются по законам, отличным от законов мирного времени, а именно по законам войны.

Геоэкономический механизм представляет собой совокупность способов, методов и инструментов влияния экономических процессов и их результатов на геополитический процесс.

Формирование геоэкономикологии открывает возможность формулирования по аналогии соответствующих теоретических положений и экономической теории (экономикологии). Это (аналогия в формулировках функций и ролей) может расширить методическую возможность совместного исследования и практического использования результатов этих наук (геополитикологии, геоэкономикологии, экономикологии).

В статье формируются методические положения, законы науки о геополитической экономике – геоэкономикологии, как части экономической теории, раскрыты особенности геоэкономического механизма.

Список литературы

1. Валлерстайн И. Геополитические миро-системные изменения: 1945- 2025 годы. // Вопросы экономики, № 4, 2006, с. 67-84.
2. Глушенко В.В. Геополитикология как часть политологии// Сб. науч. трудов по итогам международной научно-практической конференции. №2, ИЦРОН, Ростов-на-Дону, 01.08.2015, С.22-24.

НАПРАВЛЕНИЯ СГЛАЖИВАНИЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА В РОССИИ

Масленников О.В., Канапухин П.А.

ФГБОУ ВПО Воронежский государственный университет, г.Воронеж

Аннотация: в данной статье рассматривается комплекс мер, направленных на повышение совокупной факторной производительности как залога снижения межрегиональной дифференциации доходов в экономике России в период кризиса, начавшегося в 2014 г. Зависимость между данными параметрами обосновывается с помощью построения регрессионной модели на примере субъектов Центрального Федерального округа.

Ключевые слова: дифференциация доходов, совокупная факторная производительность, индекс Тэйла, социальная политика, регрессия.

Согласно официальным статистическим данным и мнению большинства независимых ученых-экономистов начиная с 2014 г. экономика России находится в ситуации полномасштабного кризиса. В качестве основных его причин принято указывать значительное падение мировых цен на нефть и санкции, введенные странами Запада в связи с событиями на Украине [3]. Первый фактор обусловил резкое падение курса рубля по отношению к доллару и евро, что привело к сильному удорожанию импортных товаров, занимавших высокий удельный вес в потреблении большинства российских домохозяйств. В свою очередь, санкции сильно ограничили возможности российских банков и корпораций получать долгосрочные кредитные ресурсы по относительно невысоким процентным ставкам, а также использовать ряд передовых технологий, прежде всего, в нефтегазовой отрасли.

Следует отметить, что тенденция к снижению темпов экономического роста наблюдалась в отечественной экономике на протяжении последних четырех лет: с 4,3 % в 2010 г. до 0,6 % в 2014 г. [3]. Подобная негативная ситуация со всей очевидностью отражает исчерпание источников роста, характерных для периода 1999-2008 гг., и наличие целого ряда структурных проблем, связанных с чрезмерной ориентацией на добычу и экспорт сырья, неразвитостью институциональной среды, неудовлетворительным состоянием отраслей, формирующих человеческий капитал и т.д. Таким образом, падение нефтяных цен и санкции сыграли роль своеобразных индикаторов, указывающих на ряд серьезных долгосрочных проблем, которые требуют серьезных шагов со стороны государства по их разрешению.

В условиях наметившегося спада в экономике России не перестает терять свою актуальность вопрос о снижении межрегионального неравенства в распределении подушевых денежных доходов. Причем, данная проблема стояла перед региональными и федеральными органами власти стояла на протяжении всего постсоветского периода развития нашей страны [6].

В общем случае на уровень межрегиональной дифференциации доходов оказывает влияние большое количество разнообразных факторов: демография, образовательно-квалификационный уровень работников, отраслевая структура экономики и ее конкурентоспособность, обеспеченность физическим капиталом, технологиями, природными ресурсами, качество институциональной среды, государственная политика по перераспределению доходов между регионами и т.д. Причем, влияние интенсивных факторов роста экономики на вышеназванный показатель может быть отражено с помощью такого интегрального, обобщающего индикатора как совокупная факторная производительность (СФП), разработанного американскими экономистами Р. Солоу [8] и Дж. Кендриком [7]. На фоне исчерпания экстенсивных факторов роста и снижения финансовых возможностей российского государства по дотированию регионов-аутсайдеров целесообразно рассмотреть его место и роль в снижении избыточной межрегиональной дифференциации доходов в экономике современной России.

Для определения влияния СФП на неравномерность распределения подушевых доходов между регионами России рассмотрим статистические данные, касающиеся 18 субъектов Центрального федерального округа за период 1995-2013 гг. В первую очередь, сюда необходимо отнести валовой региональный продукт, численность занятых, полную учетную стоимость основных фондов, инвестиции в основной капитал, располагаемые

денежные доходы населения [4]. Для приведения номинальных показателей до их реальных значений используем индексы-дефляторы цен, приняв 1995 г. как базовый. Данные показатели позволяют исчислить темпы роста совокупной факторной производительности и определить их влияние на межрегиональную дифференциацию доходов с помощью регрессионной модели, строящейся на основе метода наименьших квадратов.

На первом этапе необходимо рассчитать уровень совокупной факторной производительности с помощью следующей формулы [1]:

$$A(t) = \frac{Y_t}{I_t^\alpha * L_t^\beta}, \quad (1)$$

где Y_t – объем производимой валовой продукции, $A(t)$ – индекс совокупной факторной производительности, I_t – инвестиции в основной капитал, L_t – численность занятых, α и β – коэффициенты эластичности объемов выпуска продукции по инвестициям и труду, равные соответственно 0,3 и 0,7.

Подобная формула является весьма упрощенной, т.к. в ней используются инвестиции в основной капитал вместо стоимости реально функционирующего капитала, а значения взвешивающих коэффициентов α и β априорно принимаются равными 0,3 и 0,7. Первое допущение обусловлено тем, что публикуемый Росстатом показатель полной учетной стоимости основных фондов малоинформативен и требует корректировки на амортизацию, загрузку производственных мощностей и индексы-дефляторы цен на основной капитал. К большому сожалению, эти данные по экономике России и ее регионов либо вообще отсутствуют либо охватывают лишь часть рассматриваемого временного периода. Второе допущение связано с аномальностью значений взвешивающих коэффициентов, получаемых на основе производственной функции Кобба-Дугласа, корректность построения которой для российских данных часто ставится под сомнение [2].

Второй этап предполагает получение регрессионной зависимости индекса Тейла для межрегиональной дифференциации доходов от СФП и неравномерности распределения инвестиций:

$$I_T^{Yd} = 0,169 - 0,162 * TFP_g + 0,207 * I_T^{Ir}, \quad (3)$$

где I_T^{Yd} – энтропийный индекс Тейла для реальных подушевых располагаемых доходов населения [5], TFP_g – темп роста совокупной факторной производительности, I_T^{Ir} – энтропийный индекс Тейла для инвестиций в сопоставимых ценах.

Для данной модели множественный коэффициент детерминации R^2 равен 0,91. Это позволяет говорить о том, что вариация индекса Тейла для доходов на 91 % определяется динамикой СФП и индексом Тейла для инвестиций. F-критерий Фишера, равный 79,21, больше своего табличного критического значений, а значит, полученная модель является адекватной. Наконец, t-критерии Стьюдента $t_0 = 2,32$, $t_1 = -5,57$ и $t_2 = 4,72$, модули которых также превосходят табличные значения, говорят о статистической значимости всех трех полученных коэффициентов в регрессионном уравнении.

Таким образом, можно говорить о статистически и экономически значимом отрицательном влиянии совокупной факторной производительности на межрегиональную дифференциацию доходов в Центральном федеральном округе, являющегося общероссийским лидером по уровню производства и деловой активности. Это говорит о том, что важную роль в снижении избыточной неравномерности распределения подушевых доходов между регионами должны играть внедрение новых технологий, техники, улучшение институциональной среды, совершенствование параметров человеческого капитала. Отсюда имеет смысл сделать вывод о том, что в условиях кризиса федеральным и региональным органам власти имеет смысл наращивать расходы на направления, способные оказывать позитивное влияние на темпы роста совокупной факторной производительности: образование, здравоохранение, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Помимо этого, необходимо проведение структурных реформ, способных улучшить функционирование базовых институтов рынка и государственного регулирования экономики.

Список литературы

1. Бессонов В.А. О динамике совокупной факторной производительности в российской переходной экономике / В.А. Бессонов // Экономический журнал Высшей школы экономики. – 2004. – № 4. – С. 542-587.
2. Воскобойников И.В. Оценка совокупной факторной производительности российской экономики в период 1961-2001 гг. с учетом корректировки динамики основных фондов: монография / И.В. Воскобойников. – М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2003. – 40 с.

3. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год – (economy.gov.ru/wps/wcm/connect/69429320-a2fe-49ea-9823-bf6ea17ab6b3/Прогноз+2015+-+пояснительная+записка.pdf).
4. Регионы России. Социально-экономические показатели – (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156).
5. Толмачев М.Н. Энтропийные меры неравенства в исследовании концентрации сельскохозяйственного производства / М.Н. Толмачев, В.В. Носов // Вопросы современной науки и практики. – 2010. – № 7. – С. 260-268.
6. Чистик О.Ф. Анализ уровня и дифференциации доходов населения в регионах Российской Федерации / О.Ф. Чистик // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2015. – № 1. – С. 71-76.
7. Kendrick J.W. Productivity Trends in the United States / J.W. Kendrick. – Princeton: Princeton University Press, 1961. – 630 p.
8. Solow R.M. Technical Change and the Aggregate Production Function / R.M. Solow // Review of Economics and Statistics. – 1957. – № 3. – pp. 312-320.

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИИ

Влезкова В.И.

Самарский государственный экономический университет, г.Самара

Для определения закономерностей развития современной зрелой конкуренции на российском рынке банковских услуг нами выделены этапы формирования кредитной и банковской систем современной России:

- первый этап – 1988-1998 гг. – формирование двух уровней банковской и трех уровней кредитной систем.

Появление первых коммерческих банков. Развитие конкуренции на рынке банковских услуг.

В этот период характерно образование двух групп банков. Банки первой группы создавались на средства государства, второй – на средства частных учредителей. Конкуренция между ними велась в основном за счет увеличения ассортимента предоставляемых банковских услуг и ценовой политики.

В период кризисов 1995 г. и 1998 г. экономический потенциал и интенсивность конкуренции снизились. Оба эти кризиса показали, что, как это ни парадоксально, по сравнению с крупными системообразующими банками федерального значения (олигополия) наиболее устойчивыми к кризису оказались региональные банки, причем в основном средние и мелкие.

- второй этап – 1999-2004 гг. – преодоление последствий кризиса 1998 г. и постепенное развитие.

С 1999г. политика государства была направлена на поддержку кредитной системы, как на уровне страны, так и в ее регионах. К 2002 г. последствия кризиса были преодолены. Отмечается улучшение макроэкономической ситуации, на этом фоне заметно улучшились показатели финансовой деятельности банков: увеличились размеры капитала, объемы привлекаемых ресурсов, объемы кредитования, что в свою очередь способствовало усилению межбанковской конкуренции.

Однако на момент 2004 г. по результатам многих исследований ещё отмечается низкий уровень развития банковской системы.

- третий этап – 2005-2012 гг. – период роста концентрации банковского капитала.

Начиная с 2005 г. просматривается четко выраженная тенденция к росту концентрации капитала в РФ. Происходившие процессы привели к изменению количества участников банковской системы и их доли в общих активах банков (Табл.1).

Таблица 1

Количество банков и доли групп банков в консолидированных активах банковской системы РФ

Дата	Кол-во банков, ед.	Доли групп банков в консолидированных активах, %		
		1-5	1-20	1-200
01.01.2005	1299	45,1	61,6	89,0
01.01.2006	1253	43,8	62,4	89,6
01.01.2007	1189	42,5	62,9	90,7
01.01.2008	1136	42,3	63,7	91,5

01.01.2009	1108	46,2	67,3	93,9
01.01.2010	1058	47,9	68,3	93,8
01.01.2011	1012	50,0	68,6	93,9
01.01.2012	978	47,7	70,2	94,1
01.01.2013	956	50,3	69,8	94,3
01.07.2015	816	51,2	69,1	95,0

Активизирующиеся процессы концентрации банковского капитала и рост объемов кредитования экономики происходили при снижении достаточности капитала банковской системы. Рассматриваемый период, однако, характеризуется скрытым накоплением рисков и снижением финансовой устойчивости банковской системы. Параллельно наблюдалось стремительное развитие и внедрение информационных технологий. Так, в 2012 году число пользователей мобильного Интернета среди владельцев смартфонов в России выросло на 88 % и составило 22,5 млн. человек, объем операций с использованием банковских карт за 2012 год увеличился на 32,1 %, оборот рынка по оплате услуг с помощью SMS - банкинга - на 47 % [5].

По данным Банка России, количество счетов, доступ к которым осуществляется посредством сообщений с использованием устройств мобильной связи, увеличилось с 1761,7 тыс. ед. на 1 июля 2008 года до 27751,6 тыс. ед. на 1 июля 2013 года [6]. Количество банкоматов и платежных терминалов с различным уровнем функциональных возможностей на 1 июля 2013 года составило 232,4 тыс. ед., увеличившись по сравнению с 1 июля 2008 года в 3,6 раза, количество электронных терминалов за этот же период возросло в 2,5 раза. Подобные тенденции привели к значительному росту затрат банков на инновации: суммарные затраты 200 крупнейших российских кредитных организаций на телекоммуникации и информационные технологии в 2012 году составили 40,6 млрд. рублей, что на 39,1 % выше предыдущего года.

Оборотной стороной развития инновационных банковских технологий выступает рост принимаемого кредитными организациями риска. Так, объем потерь российских банков от мошенничества в сфере дистанционного банковского обслуживания в 2012 году составил около 100 млн. долларов. По данным компании FICO, по итогам 2012 года Россия находилась на пятом месте по потерям от мошенничества в сфере использования высоких технологий в мире. В то же время ежегодно происходит увеличение затрат банков на внедрение и сопровождение сложных информационных систем и технологических решений, поддержание работоспособности инновационных каналов связи. Все эти тенденции свидетельствуют о росте риска, связанного с инновационной деятельностью российских кредитных организаций, что определяет необходимость управления данным видом риска с целью минимизации его негативных эффектов.

- четвертый этап - 2013-2015 гг. – преодоление кризисных явлений в банковской системе и продолжение консолидации банковского капитала.

Относительно слабо развитый российский финансовый сектор имеет выраженный банковско-ориентированный вид, что обусловлено историческими и макроэкономическими причинами и предпосылками. Структура российской банковской системы предусматривает активное участие и фактически монопольное или олигопольное положение кредитных организаций с государственным участием в основных секторах национального банковского рынка [7]. С одной стороны, высока доля Сбербанка. Его активы составляют 25 % банковской системы страны, а на долю в банковском капитале приходится 30 %. С другой стороны, велико число мелких банков, которые не отвечают потребностям крупного бизнеса. Нельзя не отметить тот факт, что число кредитных организаций за последние 10 лет резко снизилось. Почти в 2 раза выросло количество банков, в уставном капитале которых участвуют иностранные организации. Такой подход обеспечивает стабильность и позволяет управлять развитием банковского сектора за счет сохранения основных функций банковской системы в секторе кредитных организаций, в той или иной степени связанных с государством. В то же время он снижает предпринимательские мотивы банковской деятельности, делает невозможным использование межбанковской конкуренции как эффективного механизма оздоровления и укрепления системы российских банков. Монопольное положение ряда кредитных организаций, в частности ОАО «Сбербанк России», обусловленное конкурентными преимуществами рыночного и нерыночного характера, в определенной мере снижает их восприимчивость и заинтересованность в постоянной разработке и внедрении банковских инноваций.

Тем не менее, в среднесрочной перспективе именно развитие конкуренции между коммерческими банками должно стать стратегическим направлением развития отечественной банковской системы, что позволит ей выйти на качественно новый уровень, обусловленный повышением эффективности рыночного механизма на основе расширения масштабов межбанковской конкуренции при одновременном сохранении ее добросовестности и рыночного характера.

Сохранятся характерные черты российской банковской системы, в том числе негативные: территориальные различия в институциональной насыщенности банковскими услугами, неравномерное распределение привлекаемых кредитными организациями средств клиентов по регионам страны, территориальные различия на рынке кредитования юридических и физических лиц. Можно выделить следующие современные черты российской банковской системы и особенности межбанковской конкуренции на российском рынке:

- в финансовом секторе российской экономики преобладают банки как основные финансовые институты;
- небанковские финансовые институты не играют существенной роли в привлечении инвестиций, так как находятся на этапе своего развития, но динамично развиваются такие финансовые институты, как негосударственные пенсионные фонды, страховые компании и ПИФы;
- во всех секторах финансового рынка высока доля дифференциации, при этом на долю крупнейших финансовых институтов приходится более половины всех активов сектора;
- наблюдается неравномерность территориального развития финансовых институтов: большинство финансовых институтов сосредоточено и успешно функционирует в Центральном федеральном округе;
- ежегодно в результате экспансии крупных финансовых институтов в регионы многие региональные институты вследствие неспособности конкурировать с ними не могут полноценно развиваться и зачастую покидают рынок.

По количеству действующих банков Россия занимает третье место в мире после США и Германии, на долю пяти крупнейших российских банков (с государственным участием) приходится более 50% совокупных банковских активов, в то же время в США 23%, в Японии 24%, в Британии 38% [8].

Если в целом характеризовать модель конкуренции в современном банковском секторе, то она больше всего напоминает монополистическую конкуренцию. Отечественный рынок сегодня обладает всеми признаками монополистической конкуренции, а именно: неоднородные и различные по своим характеристикам банковские услуги, т.е. налицо дифференциация продукта; в секторе действует более 800 банков, и среди них Сбербанк занимает монопольное положение; низкие барьеры входа на рынок; наблюдается высокая доля консерватизма среди мелких компаний и населения.

Как следствие, ситуация в России напоминает монополию, так как отдельные банки контролируют цену для своих устойчивых клиентских групп, при этом она похожа и на свободную конкуренцию: на рынке имеется множество агентов, возможен свободный вход-выход, банки реагируют на ценовую политику друг друга.

В работах отечественных ученых отмечается, что низкая интенсивность конкуренции выражается в недостаточной конкурентоспособности российских банков в сравнении с зарубежными [9, 10, 11].

Однако, нельзя согласиться и с мнением ряда авторов, утверждающих, что в российской банковской системе конкурентные отношения не получили достаточного развития [12]. Высокая монополизация банковского сектора является главной причиной большинства негативных моментов в деятельности банковского сектора.

Зрелая современная межбанковская конкуренция, ее структура в РФ находится в процессе формирования. Процесс начался с развития монополий (Сбербанк), олигополии (коммерческие банки с государственным и иностранным участием), после кризиса 1998 г. стали устойчивее, заняли свою нишу дифференцированные продавцы (частные коммерческие банки), идет процесс формирования региональных банков, которые должны составлять конкуренцию крупным иногородним и иностранным банкам в регионах. Структурная группировка российских банков будет рассмотрена в следующем параграфе.

По данным статистического анализа 70 субъектов федерации имеют высокий уровень концентрации, причиной которой является низкий уровень развития региональных банков. В настоящее время в российских банках наблюдается диспропорция между количеством сотрудников занятых непосредственными продажами банковских услуг (продуктов) и сотрудниками, загруженными операционной и бэк-офисной нагрузкой. Таким образом, основным направлением кадровой политики банков является переориентация на профессиональное развитие и подготовку продавцов услуг, и сокращение доли внутриофисных сотрудников.

В то же время наблюдается высокая конкуренция на различных рынках кредитования: автомобильном, ипотечном. В практику все больше входят различные программы кредитования, ориентированные на упрощенные процедуры выдачи кредитов (экспресс-кредиты, развитие схем trade-in).

Вне достаточного кредитного обслуживания, пожалуй, остается только малый бизнес. Эту деятельность должны, по нашему мнению, выполнять, прежде всего, небольшие коммерческие банки и региональные банки, реализующие программы субъектов федерации.

Сохраняется разрыв между реальным и необходимым объемом инвестиций. В настоящее время объем инвестиций в российскую экономику оценивается в 60-70 млрд. долл., или в 17-20% от ВВП. Однако, если опираться на мировой опыт, то заметного экономического роста можно достичь в случае, когда показать объема инвестиций составляет 30-40% от ВВП.

Все это характеристика особенностей российской банковской конкуренции. Нельзя однозначно констатировать факт формирования в России банковского рынка, адекватного требованиям развитого зрелого рынка. Конечно, двухуровневая банковская система формируется в России уже в течение почти трёх десятилетий и численность кредитных организаций в России сегодня исчисляется сотнями, а с другой стороны наблюдается достаточно неравномерное распределение этих банков по территории России.

Для консолидации в России банковского капитала и формирования крупных банков, следует устранить барьеры на этом пути. Для повышения конкурентоспособности российской банковской системы необходимо пересмотреть процедуру слияния банков в сторону ее облегчения.

Системный кризис в банковской сфере продолжается, но, как справедливо отмечают некоторые авторы, большинство российских банков перешли из состояния, когда им приходилось решать вопросы, связанные с проблемами выживания, к вопросам развития бизнеса. Действительно, сегодня на повестке дня, прежде всего необходимость капитализации, расширения инфраструктуры, сохранности своих активов, создания новых нетрадиционных для российского финансового рынка банковских продуктов, наконец, построения системы корпоративного управления, отвечающей реалиям сегодняшнего дня [13].

Основные направления перспективного развития современных конкурентных отношений в банковском секторе следующие:

- 1) расширение банковского рынка и, как следствие, увеличение притока инвестиций.
- 2) эмиссия государственных ценных бумаг.
- 3) уменьшение норм обязательных резервов для коммерческих банков. По сравнению со странами с развитой рыночной экономикой она в несколько раз выше. Помимо этого, необходимо повысить эффективность использования этих средств. По подсчетам аналитиков общая «резервная» сумма составляет сейчас порядка 210 млрд. руб., и все эти средства никак не задействованы в экономике, по сути, они лежат мертвым грузом.
- 4) обеспечение конкурентных условий рыночных отношений посредством совершенствования антимонопольного законодательства, регламентации правил поведения участников рынка, защиты прав субъектов экономических отношений.

Список литературы

1. Банк России [Электронный ресурс]: офиц. сайт ЦБРФ. - М., 2000-2015. - Режим доступа : <http://www.cbr.ru>. - Загл. с экрана. - Яз. рус., англ.
2. Гордеев В.А. Конкуренция и её динамика в зеркале теоретической экономики [Текст] / В.А. Гордеев // Теоретическая экономика. -2013. - №6.
3. Динамический анализ бизнес-моделей российских банков в период 2006–2009 гг.: препринт WP7/2012/03 [Текст] / П.Г. Алексахин [и др.]. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – 64 с.
4. Заборовский В.Е. Диверсификация рисков банковской деятельности в условиях финансовой глобализации: автореф. дисс... канд. эконом. наук. – Самара, 2015. – 22 с.
5. Кондрашов В.А. Управление риском банковских инноваций автореф. дисс... канд. эконом. наук. – Саратов, 2014. – 24 с.
6. Кутубарова Г.Д. Формирование и развитие региональных финансово-вых супермаркетов в Российской Федерации: автореф. дисс... канд. эконо-ном. наук. – Самара, 2015. – 24 с.
7. Петров М.А. Стратегия развития конкуренции в банковском секторе экономики: дисс... доктора эконом. наук. – Саратов, 2006. - 236 с.
8. Селютина О.Г. Межбанковская конкуренция и ее влияние на повышение качества банковских услуг: дисс... канд. эконом. наук. - Орел, 2012. - 156с.
9. Центр экономических исследований Московской финансово-промышленной академии. Банковская конкуренция [Текст] // Промышленник России. – 2007. - № 2. – С. 26-27.
10. Шапошников А.М. Межбанковская конкуренция и оценка конкурентоспособности коммерческих банков: дисс... канд. эконом. наук. - Краснодар, 2014. - 145 с.

СУЩНОСТЬ АГЕНТСКОЙ ПРОБЛЕМЫ И МЕХАНИЗМЫ МИНИМИЗАЦИИ ЕЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ

Абрамян Г.А.

Южный Федеральный Университет, г.Ростов-на-Дону

Очевидно, что главной целью деятельности любой корпорации является максимизация ее прибыли в целом и дохода ее акционеров в частности. В то же время, уже давно признано, что менеджеры корпорации могут преследовать и другие цели, которые по своей сущностной ориентации противопоставлены максимизации дохода собственников. Тот факт, что владельцы корпорации – ее акционеры – предоставляют менеджерам право принятия решений, создает потенциальный конфликт интересов, который рассматривается в рамках общей концепции, называемой теорией агентских отношений (agency theory). Эта концепция изучалась в научных трудах многих российских и зарубежных авторов, основываясь в том числе не только на целевых установках менеджером, но и на особом типе неполной информации – асимметричной информации. Соответственно, это создает возможность использования одним из участников сделки неинформированностью (или меньшей информированностью) контрагента. Данное явление представляется особенно актуальным в контексте управления корпорацией, так как именно в корпоративных финансах в силу их неоднородности, структурированности и сложной системы организации наиболее четко проявляется так называемая агентская проблема, вызванная асимметричностью информации [3].

Необходимо понимать, что агентская проблема в корпоративном управлении представляет собой очевидное и предсказуемое противоречие интересов менеджеров и собственников бизнеса, которое возникает по причине отсутствия стремления управленческого состава к максимизации доходов на инвестированные акционерами денежные средства. Согласно теоретическим предпосылкам, менеджеры, обладающие ограниченной рациональностью, стремятся к увеличению собственного благосостояния за счет инвесторов. Данное предположение о поведении менеджеров является ключевым и носит название управленческого оппортунизма, приводящего к возникновению агентской проблемы, следствием которой является снижение доходов акционеров и стоимости компании[1]:

- во-первых, прибыль компании снижается в результате искаженного поведения исполнительного менеджмента.
- во-вторых, собственники несут дополнительные расходы на то, чтобы исполнительный менеджмент все-таки руководствовался их интересами.

Очевидно, что задача поставщиков капитала заключается в построении такой системы взаимодействия, которая стимулировала бы менеджеров к наиболее эффективному управлению вложенными средствами в соответствии с интересами акционеров. По определению американских ученых, «теория корпоративного управления изучает способы, с помощью которых поставщики финансового капитала обеспечивают возвратность произведенных инвестиций»[2]. Примером корпоративных отношений служат отношения акционера и менеджера, кредитора и получателя кредита и др. Центральным ядром агентской теории является модель взаимоотношений «принципал-агент», которая основывается на предположении о том, что один экономический субъект (принципал) поручает за определенное вознаграждение другому (агенту) действовать от его имени и в интересах максимизации благосостояния принципала. В то же время агенты, нанятые принципалами, в первую очередь стремятся удовлетворить собственные интересы, зачастую пренебрегая целями принципала. Стоит отметить, что в роли принципала, как и агента, могут выступать и отдельный человек, и фирма, и организация, и государственное учреждение. Взаимоотношения типа «принципал-агент» очень распространены в современных бизнес-структурах, именно поэтому проблема взаимоотношений принципала и агента заняла важное место в современных теориях корпоративного управления[5].

Неизбежным результатом разделения функций собственника и управляющего является возникновение информационной асимметрии (asymmetric information): ситуация, при которой управляющие предприятием лучше инвесторов (поставщиков капитала) информированы об экономико-финансовом состоянии компании.

Издержки на получение информации являются едва ли не одним из главных компонентных составляющих трансакционных издержек. Однако неполнота информации еще не подразумевает информационной асимметрии: информация может быть в одинаковой степени неполной для всех контрагентов и экономических субъектов корпорации. Но зачастую один из экономических субъектов, а именно менеджеры владеют большим объемом информации, чем остальные субъекты, то есть налицо асимметричное распределение информации. Существует множество рынков, на которых получение точной информации относительно качества продаваемых товаров

(предоставляемых услуг) обходится достаточно дорого и даже не всегда возможно. Одним из таких рынков является рынок корпоративного управления[7].

Другим важным следствием разделения функций собственника и управляющего является стремление собственников заключить так называемый полный контракт (complete contract) на управление инвестированным капиталом[8]. Под полным контрактом в теории корпоративного управления подразумевается соглашение, которое предусматривает все возможные варианты развития событий и действия менеджеров в той или иной ситуации, тем самым строго регламентируя их должностные обязанности и достижения – как личные, так и самой компании. Полный контракт экономически нецелесообразен по причине значительных затрат на его написание и контроль за исполнением. Поэтому на практике намного чаще применяются неполные контракты, регламентирующие основные моменты взаимоотношений поставщиков капитала и управленцев. Соответственно, отделение управления от собственности и необходимость делегирования управленческих функций профессиональным менеджерам, информационная асимметрия и неполнота контрактов порождают агентскую проблему в корпорации [6].

Таким образом, обобщив вышесказанное, можно составить таблицу с перечнем основных допущений теории агентских отношений следующим образом (Табл.1):

Таблица 1

Основные допущения теории агентских отношений[4]

Допущения об интерактивной среде	
Асимметрия информации	Лучшая осведомленность о ситуации в корпорации менеджеров-агентов изнутри, чем собственников-принципалов извне, обуславливает высокую степень информационной асимметрии
Неопределенность	Множество факторов, влияющих на агентские взаимоотношения, объясняют высокую степень неопределенности
Сложность в измерении	Отсутствие точных ориентиров для оценки качества управленческих услуг приводит к высокой степени сложности в измерении
Допущения о поведении	
Оппортунизм	Неограниченное стремление менеджеров-агентов к удовлетворению личных интересов за счет организации в ущерб интересам собственников-принципалов
Ограниченная рациональность	Ограниченная способность человеческого разума к принятию оптимальных управленческих решений
Восприятие риска	Вследствие диверсификации портфеля своих активов собственники-принципалы более склонны к риску, чем менеджеры-агенты

Основываясь на теоретико-методологической базе концепции агентской теории, на наш взгляд, можно выделить два ключевых направления минимизации оппортунизма менеджмента корпорации: мотивация менеджеров за счет внутренних рычагов и внешнее стимулирование как менеджеров, так и собственников к решению данной проблемы за счет репутационных издержек (Рисунок 1).



Рис.1.

Мы видим, что внутренние механизмы в большей степени основаны на увеличении заинтересованности менеджеров в увеличении дохода корпорации. Внешние механизмы связаны с колебанием курса акций корпорации, которые наглядно демонстрируют некомпетентность управленческого состава [4]:

Вследствие того, что основная причина агентской проблемы кроется в оппортунизме менеджмента корпораций, методы решения агентской проблемы лежат в плоскости стимулирования менеджмента работать на благо акционеров посредством тех или иных внешних и внутренних механизмов. Нельзя не отметить, что очевиден следующий факт: хотя полный контроль за целесообразностью и обоснованностью управленческих действий менеджеров и невозможен, все же совокупное влияние дисциплинирующих внутренних и внешних факторов позволяет высшему руководству в целом действовать в интересах корпорации и собственников ее финансовых ресурсов.

Список литературы

1. Кадочников Д. Права собственности и корпоративное управление в российской экономике. 2001. №2. С. 60-68.
2. Ковалев В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2001.
3. Ковалев В.В., Либман А.В. Управление агентскими издержками в корпорации: введение в проблему // Вестн. С.-Петерб. Ун-та. Сер. Экономика. 2001. Вып. 4. С.41-60.
4. Либман А. Вестник СПбГУ. Сер. 8. 2005. Вып. 1 (№8).
5. Сафронов Н., Волков Л. Несовершенство системы корпоративного правления – основная причина несостоятельности российских предприятий // Финансы и кредит. 2001. №1(73). С. 35-42.
6. Трудюлюбов М. Бухгалтерская магия и ее разоблачение // Ведомости. 2002. №150 (713). С. А5.
7. Shlieifer A., Vishny R. A Survey of Corporate Governance // Journal of Finance. 1997. Vol.52. June. №2. P.737-783.
8. Akerlof G. The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // Quarterly Journal of Economics. 1970. Vol. 83. N3. 488-500.

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

**АУТСТАФФИНГ, ЛИЗИНГ И АУТСОРСИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ**

Борисов О.Е.

Государственное автономное учреждение города Москвы «Институт дополнительного
профессионального образования работников социальной сферы»

Мировой опыт трудовых отношений показывает, что в настоящее время происходят активные изменения стратегий и методов управления персоналом. Идет поиск таких технологий, которые бы отвечали современным требованиям экономики, с учетом ее все большей глобализации. Появляются новые формы организации труда и новые виды договорных отношений между работниками и работодателями. Компании активно используют потенциал работников, не входящих в основной штат, развивается рынок поиска и предоставления трудовых ресурсов «в заем».

В частности, в организации труда появился и активно развивается лизинг персонала [с. 280, 1]. Целью лизинга персонала является привлечение профессиональных работников необходимой квалификации для выполнения конкретных задач. Отличительной особенностью лизинга персонала является короткий срок договорных отношений. Потребность в нем возникает для реализации краткосрочных бизнес-проектов или выполнения сезонных работ, а также для перекрытия штатного персонала в период отпусков, болезни, командировок и т.д. Привлечение внештатных сотрудников на основе договора лизинга, в отличие от найма временных работников, позволяет избежать целого ряда трудностей. Например, не возникают бухгалтерские и временные издержки, связанные с учетом, отчетностью, кадровым делопроизводством. Отсутствует необходимость в выплатах в связи с увольнением сотрудника. Минимизируются простои и потери на период отсутствия штатного персонала.

Наемный работник также получает ряд преимуществ – опыт работы в крупных компаниях, гибкий график, оперативное трудоустройство.

В настоящее время лизинг персонала рассматривается как неотъемлемый и необходимый элемент современного рынка труда, позволяющий повысить рентабельность производства, приводящий к росту конкурентоспособности и являющийся при этом одним из способов поддержания и расширения занятости [с. 287, 1].

Лизинг персонала плотно связан с еще одной формой предоставления работников – аутстаффингом. Аутстаффинг — это выведение персонала за штат организации с целью решения вопросов, связанных с оптимизацией штатного расписания и оперирования бюджетом компании, а также снижением рисков, возникающих при трудовых спорах [с. 169, 2]. Фактически, это перевод сотрудников компании в штат другой организации. Многие специалисты рассматривают аутстаффинг в рамках лизинга персонала как его частный случай. Однако представляется более правильным рассматривать эти технологии отдельно ввиду существенной разницы во временных периодах предоставления сотрудников. Аутстаффинг предполагает не «заем» персонала на время, а долгосрочный формат отношений, когда наемные работники постоянно находятся на своих рабочих местах в фирме-пользователе.

К общим чертам лизинга и аутстаффинга можно отнести то, что аутстаффер или наемный сотрудник не числится в штате организации, а работает через провайдера – частное агентство занятости.

Частные агентства занятости не только поставляют рабочую силу заказчикам, но и принимают ее излишки. Целый ряд фирм не может себе позволить содержать большой штат сотрудников, так как это приводит к потере статуса субъекта малого предпринимательства и невозможности применять упрощенную систему налогообложения. Для других фирм вывод персонала за штат позволяет лидировать в рейтингах производительности, где учитываются коэффициенты выработки на одного сотрудника.

Практика показывает, что значительная доля работников, нанимаемых через частные агентства, переходит в последствии в штат фирмы-пользователя. В ряде случаев, заемные работники изначально рассматриваются как потенциальные кандидаты на постоянную работу, а первоначальная работа в частном агентстве занятости по сути

является испытательным сроком и ступенькой к постоянной занятости. Данная особенность аутстаффинга является еще одним важным отличием его от технологии лизинга персонала.

Применение аутстаффинга снимает необходимость в большом количестве персонала отдела кадров, бухгалтерии и юристов, позволяет защитить компанию от рисков, связанных с трудовыми спорами. В тоже время аутстаффинг имеет ряд недостатков и рисков, к которым можно отнести возникновение следующих ситуаций:

- рост текучести кадров;
- возможность конфликтов в коллективе;
- несоответствие предоставленных кадров квалификационным требованиям;
- ухудшение корпоративной культуры коллектива.

Эти и ряд других вопросов, возникающих при использовании труда «заемного» персонала, требуют разработки индивидуальных методов решения и учета особенностей трудовых коллективов в каждой конкретной ситуации.

Еще одна технология управления персоналом и связанными с ним процессами, стабильно применяемая на западе и в последнее десятилетие активно набирающая обороты в Российской Федерации, это технология аутсорсинга персонала.

В международной бизнес-практике аутсорсинг рассматривается как последовательность организационных решений, смысл которых заключается в передаче функций или видов деятельности, реализуемых организацией ранее самостоятельно, внешней организации [с. 7, 1]. Аутсорсинг персонала можно считать одним из видов аутсорсинга и, в зависимости от функций персонала, относить к аутсорсингу основных или вспомогательных процессов [с. 6, 3].

Аутсорсинг персонала предполагает не набор конкретных работников, а приобретение услуги, которую оказывают работники. В этом заключается его отличие от аутстаффинга, при котором заказчик платит за предоставляемый персонал, а не за выполнение функций или работы.

Появление аутсорсинга было обусловлено необходимостью совершенствования форм управления с целью сокращения издержек, отказа от избыточных, лишних видов деятельности и, как следствие, повышения производительности труда. При переходе на аутсорсинг какого-либо процесса организация привлекает ресурсы внешней среды, то есть приобретает у сторонней организации ее услуги. Как правило это те услуги, на которых сторонняя организация специализируется, и может являться лидером отрасли. Таким образом заказчик услуги получает доступ к новым технологиям и ресурсам профессионалов. Приобретение услуг специализированных сторонних организаций может обходиться дешевле, чем выполнение работ своими силами. В тоже время заказчик услуги получает возможность направить высвободившиеся ресурсы на основной вид деятельности с целью его совершенствования.

Для перехода на использования технологии аутсорсинга руководство компании должно принять необходимое стратегическое решение. Перед принятием такого решения необходимо выполнить оценку расходов, требуемых для выполнения процессов своими силами, сравнить их с затратами при переходе на аутсорсинг и на основе сравнения определить целесообразность его внедрения. Важно и необходимо уделить внимание разработке процедуры перехода на аутсорсинг, а также разработке механизмов контроля и оценки качества оказываемых услуг. Для оценки целесообразности перехода организации на использование технологии аутсорсинга применяют различные подходы, разработанные как отечественными, так и зарубежными авторами [с. 94, 4], но в основе всех их находится факторный анализ.

Таким образом, в условиях складывающихся экономических реалий, любой компании, чтобы оставаться успешной, необходимо эффективно вести бизнес сохраняя высокое качество товаров и услуг и при этом грамотно добиваться снижения операционных издержек. Рассмотренные технологии управления персоналом являются наиболее успешными и востребованными в современных бизнес-моделях и позволяют достичь весомых конкурентных преимуществ. Аутстаффинг, аутсорсинг и лизинг персонала открывают доступ к любым ресурсам современного рынка – технологическим, интеллектуальным, информационным [с. 6, 1].

Список литературы

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учебное пособие. / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. - 2-е изд., перераб и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с. – (Высшее образование).
2. Ржехин В.М. и др. Разработка показателей эффективности подразделений, отделов, персонала. Пошаговая инструкция / В.М. Ржехин, Д.А. Алеханд, Н.В. Коваленко. - М.: Вершина, 2007. - 224 с.
3. Котляров И.Д. Аутсорсинг: опыт теоретического описания // Статья. - Экономика и экономический менеджмент, журнал, выпуск №2 (7), 2010.

4. Шестоперов А.М. Аутсорсинг как способ оптимизации административно-управленческих процессов в органах государственной власти (на примере ФАС России). М.: Серия «Бизнес-Тезаурус», 2007. - 169 с.

ВЛИЯНИЕ СОБЫТИЙНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РЕГИОНЕ НА РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРНОЙ КОМПАНИИ

Гаськова Ю.И.

Байкальский государственный университет экономики и права, г.Иркутск

Ключевые слова: инфраструктурная компания, регион, событийное управление, аэропорт, стратегия

Развитие крупных инфраструктурных компаний, таких как аэропорты, зависит во многом не только от основных направлений развития субъекта федерации, закрепленных в базовых документах стратегического развития, но и от политики власти (федеральной, региональной и местной) по организации массовых событий в регионе (культурные, спортивные, деловые и т.п.), способствующих повышению имиджа региона, привлечению туристов и бизнесменов, в конечном счете – росту пассажиропотока.

Управление событиями или событийный менеджмент (от англ. Event-management) – это «прикладная область изучения и пространство профессиональной практики, посвященное планированию, проведению и управлению специальными мероприятиями, такими, как фестивали, всевозможные празднования, развлечения, политические и государственные события, спортивные и связанные с искусством ивенты, мероприятия которые относятся к бизнесу и корпоративным делам (встречи, совещания, выставки), мероприятия которые относятся к частным (свадьбы, вечеринки, социальные семейные мероприятия)»[11].

Организация различных мероприятий федерального или международного значения обычно являются частью реализации стратегических программ. Для того чтобы обеспечить проведение масштабных событий на достойном уровне, правительство должно позаботиться о развитии инфраструктуры (производственной и социальной), связанной с их проведением. А значит, стратегии развития и планы мероприятий региона и инфраструктурных компаний должны быть согласованы, синхронизированы.

Эффект от согласованного планирования и реализации стратегий страны, региона и инфраструктурной компании достигается и благодаря событийному управлению, доказательством тому является опыт различных аэропортов (пример крупнейших компаний транспортной инфраструктуры) России:

1) Аэропорт г. Сочи. Олимпийские и паралимпийские игры в г. Сочи в 2014г. способствовали рекордному приросту пассажиропотока. «В течение 2014г. было обслужено более 3 млн пассажиров (прирост – 28%). Такой показатель был достигнут впервые за 23 года» [2].

2) Аэропорты г.Москва; г.Санкт-Петербург, г.Калининград; г.Казань, г.Нижний Новгород, г.Самара; г.Волгоград, г.Саранск; г.Сочи, г.Ростов-на-Дону; г.Екатеринбург. Подготовка РФ к проведению ЧМ по футболу 2018г. «Проведение чемпионата запланировано в одиннадцати городах-организаторах: «Всего в соответствии подпрограммой III «Строительство и реконструкция транспортной инфраструктуры» Программы подготовки к проведению в 2018 году в Российской Федерации чемпионата мира по футболу, утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 20.06.2013 № 518, предусмотрено 29 мероприятий в части подготовки транспортного обеспечения Чемпионата, софинансируемых из федерального бюджета, 16 из которых – мероприятия по строительству и реконструкции аэропортовой инфраструктуры.[4,6,10]

3) Аэропорт г.Владивостока. Саммит АТЭС в г.Владивосток в 2012г. В ходе приготовлений к данному мероприятию в 2008 году более 50% акций ОАО «Международный аэропорт Владивосток» приобрел ОАО «Международный аэропорт Шереметьево». «Строительство нового международного терминала началось в августе 2009 года. Тестовый рейс был выполнен 1 июня 2012 года. Построены новые подъездные пути: автомобильная дорога и железнодорожная линия, топливозаправочный комплекс, объекты инженерной инфраструктуры, комплекс платных и бесплатных автопарковок, привокзальная площадь, выполнено благоустройство и озеленение территории. Силами и средствами федерального бюджета реконструирован аэродромный комплекс. С целью поддержки развития аэропорта как международного хаба, Министерством транспорта РФ 3 ноября 2011 года было принято решение о снятии ограничений на полеты иностранных авиакомпаний в Международный аэропорт Владивосток» [1]. В 2015г. аэропорт г. Владивостока был продан новым инвесторам: Changi, РФПИ и «Базовый элемент» [1].

4) Аэропорт г.Казань. «В рамках подготовки к XXVII всемирной летней универсиады, проводимой в 2013г., в Казанском аэропорту введен в эксплуатацию Терминала 1А пропускной способностью 1,2 млн.

пассажиров в год, открыт новый аэронавигационный комплекс, казанский Аэроэкспресс начал осуществлять движение по маршруту "Железнодорожный вокзал Казань" – международный аэропорт "Казань" на современных поездах "Ласточка", открылась реконструированная взлетно-посадочная полоса (ВПП-1), введен в эксплуатацию полностью реконструированный Терминал 1, пропускной способностью в 1,2 млн. пассажиров в год» [5]. Помимо этого в г. Казань проведены и запланированы и другие масштабные мероприятия (например, В 2015 году организован Чемпионат мира по водным видам спорта, в 2017 примет Кубок конфедераций и Чемпионат мира по футболу в 2018г., что также требует дополнительного развития воздушного транспортного узла.

5) Аэропорт г.Иркутска. Проведение в феврале 2014г. чемпионата мира по бэнди, где приняло участие 17 команд из разных стран (около 500 участников и гостей). «В июле 2015г. г. Иркутске «прошли VI Российско-Китайские молодежные игры по 12 видам спорта. В соревнованиях приняло участие 125 спортсменов, 48 тренеров и других официальных лиц от команды России и 120 спортсменов, 47 тренеров и других официальных лиц от команды Китая. Соревнования обслуживали 575 судей и 250 волонтеров» [8]. (Около 600 участников и гостей). В сентябре 2015г. проведен Кубок Дэвиса с участием сборной России и сборной Италии.

Можно сделать вывод, что очевидна положительная динамика проведения масштабных спортивных соревнований в г. Иркутске, которая обуславливает потребность в модернизации инфраструктуры аэропорта для обслуживания пассажиров, причем дополнительно нужно учесть и привлечение бизнесменов («в Иркутске активно развивается сфера делового туризма, в год в городе Иркутске проходит более 30 крупных международных семинаров, симпозиумов с численностью приезжих участников более 500 человек»[9]) и туристов в рамках развития ОЭЗ «Ворота Байкала» и других городских и областных проектах) (см. Рисунок 1). Крайняя масштабная реконструкция пассажирских терминалов была проведена в 2009г. «Открыт терминал внутренних воздушных линий, который называют Хрустальными воротами Иркутска»[7]. А в последние годы проводилась только реконструкция ВПП и ремонт и строительство производственно-хозяйственных зданий, что подтверждает необходимость реконструкции терминала международных авиалиний.

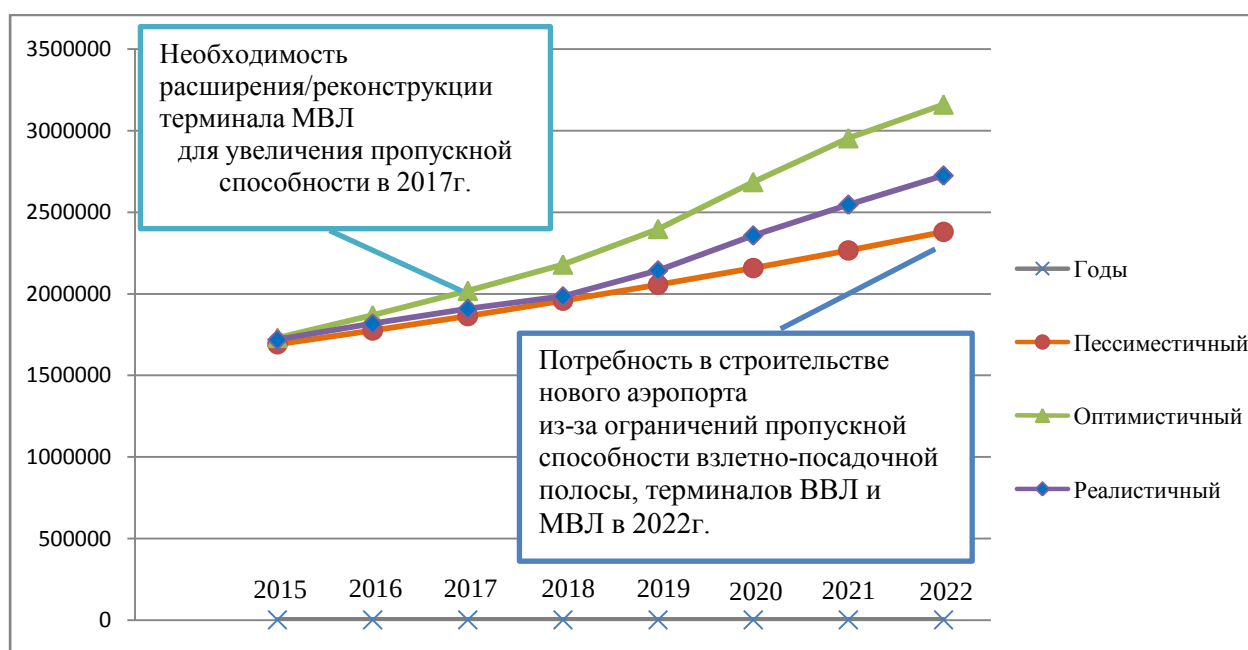


Рис.1. Тренд изменения пассажиропотока за период с 2015 по 2022 гг. по трем сценариям [Диаграмма составлена автором].

Каждый прибывающий гость на то или иное мероприятие способствует доходу аэропорта, а также города и в конечном счете, региона. В рамках нашей работы мы не будем подробно рассматривать эффект мультипликатора (количество раз, которое деньги, вложенные гостями региона в его экономику, были израсходованы в этом регионе. в т.ч на проживание, питание, покупки сувениров, билетов на мероприятие и т.д.), а рассмотрим в среднем доходы, принесенные одним посетителем города аэропорту (См. Табл.1).

Если оценивать, что, например, каждый гость в среднем приносит аэропорту 1,14 тыс. руб. выручки, то 500 гостей, прибывающих на массовое мероприятие воздушным транспортом, – 570 тыс. руб. с учетом прилета и вылета.

Таблица 1

Показатели доходности аэропорта в 2008-2014гг.

Показатель	Ед. изм.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	Ср.знач.
Пассажиропоток	тыс.пасс.	1 042	855	1 079	1 258	1 400	1 569	1 713	1 274
Выручка	млн руб.	927,03	884,09	1 159,59	1 446,73	1 787,16	1 986,80	2 172,92	1 481
Тыс. Руб. выручки на 1 пасс.	тыс. руб.	0,889	1,035	1,075	1,15	1,276	1,266	1,269	1,14
Чистая прибыль	тыс. руб.	93 958	71 922	87 204	191 662	262 280	309 992	357 748	196 395
Тыс. Руб. Чпр. на 1 пасс.	тыс. руб.	0,09	0,08	0,08	0,15	0,19	0,2	0,21	0,14

Рассмотрим аэропорт г.Иркутска в контексте стратегических направлений развития Иркутской области более подробно.

В Концепции развития Иркутской области отмечено, что для региона «важнейшим опорным проектом станет развитие особой экономической зоны туристско-рекреационного типа, а также формирование крупнейшего в макрорегионе мультимодального транспортно-логистического центра, который обеспечит транзит российских и международных грузов по территории макрорегиона и перераспределение грузовых потоков в рамках транспортной инфраструктуры области.

Основу транспортной инфраструктуры будут составлять Транссибирская, Байкало-Амурская и Северо-Сибирская магистрали, сеть международных и местных аэропортов, а также сеть скоростных автомагистралей, связывающих европейскую часть России с Дальним Востоком»[3].

В связи с тем, что Иркутская область находится вдали от судоходных рек и автомобильные дороги находятся не в самом лучшем состоянии, то самыми привлекательными видами транспорта для гостей из других городов и стран является воздушный и железнодорожный транспорт. Между этими видами транспорта идет выбор времени и цены. Учитывая, что большинство спортсменов и делегаций, а также бизнес-туристов ценят время и комфорт, то приоритетным является развитие авиаузла при организации масштабных мероприятий.

Проведем SWOT-анализ аэропорта Иркутска с точки зрения согласованного развития и с региональной властью, в т.ч. и событийного управления, для достижения синергетического эффекта развития инфраструктурной компании и региона (См. Табл.2).

Таблица 2

Сильные стороны:	Возможности:
1. Развитая инфраструктура Общества для оказания полного комплекса наземного обслуживания по международным стандартам ВС различного класса (прием разных типов ВС, в т.ч. используемых азиатскими и европейскими авиакомпаниями); 2. Готовность к предоставлению скидок постоянным перевозчикам (выгода для новых авиакомпаний при регулярных рейсах) 3. Модернизированное здание аэровокзала внутренних линий, VIP – пристрой, в котором расположены залы повышенного комфорта для обслуживания пассажиров и конференц-зал с аудио и видеооборудованием (возможность проведения деловых и культурных конференций, мероприятий); 4. Ежегодное обновление спецтехники (повышение уровня сервиса обслуживания клиентов); 5. Положительная динамика показателей финансовой	1. Возможность развития географии полетов на международных направлениях (преимущественно Юго-Восточная Азия); 2. Рост экономики региона, деловой и туристической активности в связи с организацией различных масштабных мероприятий, расширение коммерческих связей с другими странами мира; 3. Развитая маршрутная сеть внутренних и международных направлений; 4. Развитие трансферных перевозок в России; 5. Возможность привлечения инвестора для дальнейшего развития.

устойчивости и рентабельности деятельности последние 4-5 лет.	
6. Персонал с высоким уровнем профессиональных компетенций; 7. Обеспечение полного соцпакета для работников. 8. Наличие структурного подразделения – гостиница для размещения прибывающих в город граждан.	
Слабые стороны:	Угрозы:
1. В связи с близостью к городу, ограничения по взлету/посадке в ночное время; 2. Запрет на взлет грузовых судов в сторону города; 3. Потребность объектов летного поля (взлетная полоса, рулежные дорожки) в реконструкции и капитальном ремонте; 4. Пиковые нагрузки в утренние часы, простои днем снижение качества обслуживания в утренние часы ; 5. Ограничения по допуску отдельных типов ВС 6. Строительство нового терминала, аэропорта маловероятно без привлечения сторонних инвесторов 7. Наличие заведомо убыточного подразделений с социальной направленностью (медсанчасть, база отдыха, столовая). 8. Неравномерность загрузки работников в течение рабочего дня в связи со спецификой графика рейсов; 9. Невысокий уровень зарплат у рабочих и специалистов.	1. Смещение рынка авиаперевозок в сторону Московского авиаузла; 2. Значительная степень конкуренции со стороны аэропортов Емельяново и Толмачево как хабов; 3. Ограничения по инвестициям в инфраструктуру действующего аэропорта в связи со строительством нового аэропорта в г. Иркутске 4. Сокращение числа авиаперевозчиков в связи с экономическим кризисом в 2015г.; 5. Политические решения на уровне собственников о дальнейшем развитии или продаже акций 6. Угроза временного закрытия аэропорта для большинства рейсов в связи с принятием мер по реконструкции существующих объектов летного поля; 7. Риск снижения платежеспособного спроса на перелеты в связи с ухудшением общей экономической ситуации в регионе, стране и мире; 8. Повышение цен на материалы и услуги сторонних организаций (например, топливо, продукты для бортипитания, аренда и т.п.)

Принимая во внимание сильные и слабые стороны, угрозы и возможности аэропорта г.Иркутска для власти региона можно сделать вывод, что на настоящий момент у областного центра есть уверенность в том, что проведение масштабных деловых, культурных и спортивных событий нужно и возможно благодаря способности приема гостей региона на высоком уровне воздушным транспортом из разных стран с помощью услуг различных авиакомпаний, кроме того есть возможность организации деловых переговоров непосредственно на территории аэропорта в конференц-зале и залах повышенного комфорта, с учетом размещения в рядом расположенной гостинице. Но вместе с этим, существует необходимость решения проблемы увеличения пропускных мощностей в ближайшие 5 лет, а также проблемы развития грузовых авиаперевозок.

Таким образом, событийное управление, учитывающее интересы федеральной, региональной власти, населения и организаций, способствует синергетическому эффекту развития инфраструктурных компаний (аэропортов) и региона, одновременно являясь инструментом согласования стратегических программ (федеральных, региональных и корпоративных), планов их реализации.

Список литературы

1. Аэропорт Владивосток встречает гостей и участников саммита АТЭС-2012. Официальный сайт аэропорта Шереметьево. [Электронный ресурс] URL: <http://www.svo.aero/news/2012/2536/arsecology.ru/2015/02/26/obrechennyj-aeroport-vladivostok-rasshirit-geografiyu-polyotov-za-schet-novyx-investorov-rfpi-i-ko/7466/> (дата обращения 19.09.2015).
2. «Базэл Аэро» [Офиц. сайт] [Электронный ресурс] URL: <http://basel.aero/press-center/news/passazhiropotok-aeroportov-bazel-aero-v-2014-godu-vyros-na-25/> (дата обращения 05.09.2015).

3. Концепция социально-экономического развития Иркутской области до 2020 г.: утв. распоряжением Губернатора Иркутской области от 4 июня 2010 года N 34-р. – Иркутск, 2010.
4. Концепция транспортного обеспечения Чемпионата мира по футболу FIFA 2018 в России [Электронный ресурс] URL: <http://td2018.рф/uploads/keynote.pdf> (дата обращения 20.09.2015).
5. Международный аэропорт «Казань» [Официальный сайт] [Электронный ресурс] URL: <http://www.kazan.aero/about-us/history/> (дата обращения 16.09.2015)
6. О Программе подготовки к проведению в 2018 году в Российской Федерации чемпионата мира по футболу [Текст]: Постановление Правительства РФ от 20.06.2013 N 518 // Собр. законодательства РФ. – 2013. – № 26. – Ст. 3340.
7. ОАО «Международный Аэропорт Иркутск» [Официальный сайт] [Электронный ресурс] URL: <http://www.iktport.ru/kompaniya/2009-05-07-13-52-31.html> (дата обращения 15.09.2014)
8. Российско-Китайских молодежные игры 2015 [Официальный сайт] [Электронный ресурс] URL: <http://rki38.ru/result> (дата обращения 14.09.2015)
9. Стратегия социально-экономического развития города Иркутска до 2025 года: утв. решению Думы г. Иркутска от 06.07.2012 г. № 005-20-360579/2. – Иркутск, 2012.
10. Транспортная система чемпионата мира по футболу FIFA 2018 в России // Википедия. [2015—2015]. Дата обновления: 25.09.2015. URL: <http://ru.wikipedia.org/?oldid=73547432> (дата обращения: 25.09.2015).
11. Эвенто-менеджмент [Электронный ресурс] Викизнание. [2015—2015] URL: http://www.wikiznanie.ru/wikipedia/index.php/Событийный_менеджмент (дата обращения 29.09.2015).

ВЛИЯНИЕ ЦЕН НА ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЕСПУБЛИКИ

Шадрова Ю.В.

Набережночелнинский филиал Казанского национального исследовательского
технического университета им. А.Н. Туполева – КАИ, г.Набережные Челны

Развитие социально-экономических процессов в условиях рыночной экономики зависит, наряду с прочими факторами, от изменения цен. Рост/падение цен оказывает существенное, а иногда и решающее влияние на динамику реальных доходов населения, на формирование инвестиционного климата, темпы развития отраслей производства товаров и услуг, исполнение доходов бюджета, валютные курсы и т.д.

Для анализа ретроспективных данных за последние 10 лет выбраны основные топливно-энергетические ресурсы (ТЭР), используемые в республике САХА (Якутия): уголь (R1), газ (R2), нефть и газоконденсат (R3), нефтепродукты (R4), электро- (R5) и теплоресурсы (R6). Анализировались две категории цен: цена производства и цена потребления ТЭР [1].

Описание изменения цен во времени производится с помощью анализа динамических рядов. Элементы динамического ряда определяются по годам. Общее направление изменения цены, составленное с учетом всех его альтернативных направлений и вероятностей их существенности, отражает тенденцию развития. В качестве метода обнаружения тенденции используется метод Фостера-Стьюарта. По результатам спецификации функций для каждого динамического ряда получены следующие уравнения (Табл.1).

Уравнения аппроксимирующих функций.

Название показателя	Формула
Цена на газ (потребление)	$a=1,0018E-183, b=1,238158254$ $y_t = ab^t$
Цена на газ (производство)	$a=2,7187E-132, b=1,166748233$ $y_t = ab^t$
Цена на нефтепродукты (потребление)	$a=-5313425,774, b=2659,143051$ $y_t = a + bt$
Цена на нефтепродукты (производство)	$a_0=-209896100,4, a_1=208293,192, a_2=-51,67190851$ $y_t = a_0 + a_1t + a_2t^2$
Цена на нефть и газоконденсат (производство)	$a_0=179065138,9, a_1=-179429,4981, a_2=44,94872909$ $y_t = a_0 + a_1t + a_2t^2$
Цена на теплоресурсы (потребление)	$a=1,5096E-121, b=1,152549051$ $y_t = ab^t$
Цена на теплоресурсы (производство)	$a=-160487,235, b=80,44033334$ $y_t = a + bt$
Цена на уголь (потребление)	$a_0=25840231,49, a_1=-25924,53498, a_2=6,502313369$ $y_t = a_0 + a_1t + a_2t^2$
Цена на уголь (производство)	$a_0=47229409,03, a_1=-47194,88088, a_2=11,79020027$ $y_t = a_0 + a_1t + a_2t^2$
Цена на электроресурсы (потребление)	$a=7,0667E-124, b=1,156298275$ $y_t = ab^t$
Цена на электроресурсы (производство)	$a=1,8708E-144, b=1,183777227$ $y_t = ab^t$

Анализ динамики цен на ТЭР показал, что большинство из них сохраняют тенденцию к возрастанию, за исключением цены на теплоресурсы в категории производства и цены на нефтепродукты как в категории производства, так и потребления.

На основании данных по ценам на топливно-энергетические ресурсы был произведен априорный анализ и расчет коэффициентов корреляции по макроэкономическим показателям республики (Табл.2).

В основе «априорного» подхода лежат следующие предположения.

1. Сильное влияние цены на макроэкономический показатель должно подтверждаться определенными количественными характеристиками, важнейшей является их парный линейный коэффициент корреляции, выборочное значение которого рассчитывается на основании имеющейся информации по формуле:

$$r_{xy} = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{S_x \cdot S_y}, \quad (1)$$

где x – цена на ТЭР, руб., y – рассматриваемый макроэкономический показатель [2].

2. Если два и более факторов выражают одно и то же явление, то, как правило, между ними также должна существовать достаточно сильная взаимосвязь. На это может указать выборочное значение их парного коэффициента корреляции. В таких ситуациях один из этих факторов целесообразно исключить из модели, чтобы одна и та же причина не учитывалась дважды.

Расчет парных коэффициентов корреляции между ценами на ТЭР и перечисленными макроэкономическими показателями приведен в Табл.2.

Таблица 2

Парные коэффициенты корреляции цен производства ТЭР.

Показатели	Производство					
	R1	R2	R3	R4	R5	R6
ВРП в основных ценах, млн. руб.	0,9775	0,9738	0,9747	0,8376	0,9895	0,7567
Инвестиции в основной капитал из всех источников финансирования, в % к предыдущему году в сопоставимых ценах	-0,3814	-0,2860	-0,2305	-0,0363	-0,2873	-0,2515
Индекс промышленного производства	0,1067	0,0607	0,0025	-0,0134	0,0970	-0,3571
Индекс потребительских цен	-0,747	-0,7620	-0,6878	-0,688	-0,7744	-0,6127
Производство промышленной продукции, млрд.руб.	0,887	0,8671	0,9423	0,8483	0,9292	0,9375
ВРП, в сопоставимых ценах, в % к предыдущему году	-0,4115	-0,4343	-0,2688	-0,2477	-0,3741	-0,4913
Уровень зарегистрированной безработицы, %	0,6843	0,7258	0,8330	0,9183	0,7902	0,7269
Уровень безработицы, %.	-0,1134	-0,0776	-0,1265	-0,1880	-0,090	-0,0827
Среднегодовая численность населения занятого в экономике, тыс.чел.	0,8921	0,8711	0,9678	0,9249	0,9309	0,7555
Оборот розничной торговли(млн.руб)	0,9703	0,9688	0,9769	0,8664	0,9921	0,7936
Строительство в тыс. м2.	0,4937	0,4829	0,4877	0,5657	0,5086	0,4243
Оборот оптовой торговли (млн. руб)	0,9760	0,9435	0,9803	0,8292	0,9721	0,8576
Внешнеторговый оборот, млн. дол. США	0,6831	0,7663	0,7489	0,7582	0,7778	0,3858
Экспорт, млн. дол. США	0,6707	0,7566	0,7352	0,7487	0,7670	0,3685
Коэффициент естественного прироста населения (на 1000 человек населения)	0,8976	0,8551	0,8706	0,7639	0,8999	0,6915
Реальные денежные доходы населения, %	-0,5205	-0,5528	-0,5150	-0,4626	-0,5706	-0,5170
Среднедушевые денежные доходы населения в месяц	0,9686	0,9657	0,9798	0,8684	0,9903	0,8015
Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда, %	0,7974	0,7348	0,8563	0,8012	0,7926	0,7311
Задолженность по налогам и сборам в бюджетную систему Российской Федерации, млн. руб.	-0,5117	-0,5509	-0,4171	-0,1674	-0,4937	-0,2175
Доходы консолидированных бюджетов, млн.руб.	0,9817	0,9800	0,9558	0,8124	0,9857	0,7661
Численность населения, тыс.чел.	-0,4981	-0,4602	-0,5606	-0,5846	-0,5225	-0,5723
Сальдированный финансовый результат деятельности организаций по видам экономической деятельности, млн. руб.	0,6794	0,7904	0,7976	0,8335	0,8367	0,8271
Оборот организаций по видам экономической деятельности, млрд.руб.	0,8991	0,9274	0,8663	0,3777	0,9228	0,1497
Обработка алмазов, млн. руб.	0,2562	0,2374	0,2107	0,1237	0,2613	0,0532
Производство ювелирных изделий, млн.руб.	-0,2286	-0,3775	-0,2400	-0,2685	-0,2832	-0,0457
Индекс цен производителей ювелирных изделий	0,3256	0,3455	0,3782	0,3900	0,3264	0,4340
Добыча золота, в % к предыдущему году	-0,3995	-0,3816	-0,4477	-0,4407	-0,3956	-0,4648
Индекс промышленного производства алмазов, %	-0,5219	-0,5653	-0,6540	-0,5784	-0,5859	-0,6789

Самые низкие коэффициенты корреляции имеют показатели: инвестиции в основной капитал из всех источников финансирования; индекс промышленного производства; ВРП, в сопоставимых ценах; уровень безработицы; строительство; задолженность по налогам и сборам в бюджетную систему Российской Федерации;

численность населения; обработка алмазов; производство ювелирных изделий; индекс цен производителей ювелирных изделий; добыча золота. Это означает, что их формирование напрямую не зависит от цен на ТЭР.

Умеренной можно назвать связь между ценами на ТЭР и показателями: индекс потребительских цен; уровень зарегистрированной безработицы; внешнеторговый оборот; экспорт; реальные денежные доходы населения; удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда; сальдированный финансовый результат деятельности организаций по видам экономической деятельности; индекс промышленного производства алмазов. С остальными показателями связь сильная.

Между макроэкономическими показателями в свою очередь также существует взаимосвязь, которая обуславливает косвенную зависимость между ними и ценами на ТЭР.

В результате можно сделать вывод, что макроэкономические показатели: ВРП в сопоставимых ценах; строительство; численность населения; внешнеторговый оборот; экспорт; реальные денежные доходы населения связаны с ценами на ТЭР через такие показатели, как ВРП в основных ценах; индекс потребительских цен; производство промышленной продукции; среднегодовая численность населения занятого в экономике; оборот розничной торговли; оборот оптовой торговли; среднедушевые денежные доходы населения в месяц; удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда и доходы консолидированных бюджетов. В свою очередь показатели: обработка алмазов; производство ювелирных изделий; индекс цен производителей ювелирных изделий; добыча золота зависят как от выше перечисленных макроэкономических показателей, так и друг от друга.

Список литературы

1. Энергетическая Стратегия Республики Саха (Якутия) на период до 2030 года, 2010.
2. Дуброва Т.А. Статистические методы прогнозирования. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 208 с.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ ВООРУЖЕНИЙ В КОНТЕКСТЕ ВОЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Разумова Е.В., Фроловичева Е.А.

Вольский военный институт материального обеспечения, г.Вольск

На сегодняшний день развитие военной экономики неразрывно связано с общим развитием экономического потенциала государства, возможностями ее функционирования в условиях военных действий и удовлетворении потребностей Вооруженных Сил в военное и мирное время.

Военная экономика включает в себя множество различных элементов, таких как создание мощных отраслей оборонной (военной) промышленности и наращивание их производственных возможностей, соответствующее географическое размещение оборонных (военных) предприятий на территории государства, установление между ними устойчивых экономических и научно-технических связей, освоение новых технологий и многое другое.

Оснащение Вооруженных Сил вооружением и военной техникой отечественного производства было одной из важнейших задач государства. В настоящее время вопрос развития и укрепления оборонно-промышленного комплекса непосредственно влияет не только на военную безопасность государства, но и на внешнюю политику, экономику, темпы научно-технического прогресса, социальную стабильность, а также позволяет учесть многие важнейшие национальные интересы страны.

Государственная программа развития вооружений на 2007-2015 годы (ГПВ-2015) - программа закупок и разработки боевой техники для армии Российской Федерации. Программа была выполнена и в начале 2011 года заменена Программой ГПВ-2020. Государственными заказчиками ГПВ являются силовые ведомства. Минобороны РФ. В настоящее время разрабатывается ГПВ-2025, особенностью которой является наличие раздела, связанного с фундаментальными, поисковыми, прикладными и технологическими работами по созданию перспективных вооружений и военной техники [1].

Если ГПВ-2020 была ориентирована на комплексное оснащение войск современным вооружением и техникой, то в основу ГПВ-2025 закладывается оптимизация типажа и унификация вооружения, переход на систему управления полным жизненным циклом вооружения, военной и специальной техники [2]. Рассматривая Федеральную целевую программу «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2011-2020 годы», следует отметить, что она рассчитана на реализацию с затратами в размере 20 трлн. рублей.

В настоящее время, с учетом характера развития вооружения в основных странах мира, опыта их применения в войсках и вооруженных конфликтах, облик военного рынка оптимизирован под задачи, которые будут решать виды (рода) войск к 2020 году.

С учетом остроты проблемы перевооружения, на период до 2020 года запланировано радикальное обновление существующего парка летательных аппаратов. Оборонной промышленности поставлена задача по разработке современного авиакомплекса. Учитывая глобальное развитие систем вооружения в космическом пространстве, важно обеспечить обороноспособность государства в этом направлении.

Мероприятия ГПВ-2020 в направлениях материально-технического обеспечения реализуются через комплексное оснащение подразделений техникой общевойскового назначения. В результате ожидается повышение оснащенности служб тыла современными средствами.

Одним из направлений мероприятий программы является работа, направленная на обеспечение национальных интересов РФ в Арктике [3].

В стратегии перевооружения на сегодняшний день принимает участие большое количество предприятий, по официальному реестру входящих в оборонно-промышленный комплекс. Причем, основная нагрузка лежит на интегрированных структурах. Загрузка мощностей предприятий оборонно-промышленного комплекса позволит повысить занятость, снизить безработицу, увеличить валовой внутренний продукт, что, в целом, позволит оживить экономику страны [4]. Реализация государственной Программы перевооружения армии способствует развитию оборонно-промышленного комплекса России и развитию военного рынка.

Список литературы

1. Военно-промышленный курьер: <http://vpk-news.ru/articles/16594>
2. Министерство обороны РФ. http://function.mil.ru/news_page/country/more.htm?
3. Разумова Е.В., Денисюк М.Н. Национальные интересы РФ в Арктике: экономический аспект // Теоретические и прикладные вопросы науки и образования: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 января 2015 г.: в 16 частях. Часть 12. Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2015. С.133.
4. Разумова Е.В., Денисюк М.Н. Экономическое обеспечение обороны. // Сборник по результатам XXXVI заочной научной конференции Research Journal of International Studies. Международный научно-исследовательский журнал. Выпуск № 2-3 (33), Екатеринбург, 2015. <http://research-journal.org/wp-content/uploads/2015/03/2-3-33.pdf>.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО В ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Матыцина Н.В.

Санкт-Петербургский университет управления и экономики

Использование возможного государственного регулирования в сфере предпринимательства является частью экономической политики в странах рыночной системы хозяйствования. Его методологическую основу составляет взаимосвязанное сочетание механизма рыночного саморегулирования и государственного управления.

По мере развития экономических связей и взаимозависимостей государственное регулирование становится элементом общего рыночного регулирования. Оно не исключает либеральные начала рыночной системы, а как бы дополняет и встраивается в рыночные механизмы. Регулирование предполагает разработку планово-прогнозных моделей развития экономики с использованием планово-математических методов и встроенных стабилизаторов для достижения целевых программных направлений в повышении уровня жизни населения.

Надо отметить, что регулятивные системы должны соответствовать требованиям мировой экономики в развитии конструктивной конкуренции на основе сотрудничества, но не диктата. Это не исключает использования контроля за деятельностью крупнейших корпораций и выполнения требований законодательства со стороны государственных органов.

Как показывает мировой опыт, государственное регулирование в отдельных странах соответствует как объективному развитию предпринимательства, так и требованиям либеральной экономической политики. Однако в практической реальности необходимо четко разграничивать понятия государственного регулирования и

государственного вмешательства. Государственное вмешательство связано с централизованным планированием, применением законов, ограничивающих конкуренцию, с введением системы различных запретов, бюрократизмом при выдаче разрешений и проведении проверок различными государственными органами. Такое вмешательство приводит к росту численности бюрократического аппарата, усилению коррупции.

Государственное же регулирование, как правило, должно соответствовать международным нормам и национальному законодательству, через него должны реализовываться конституционные нормы и принципы, адекватные рыночным реалиям.

Процесс государственного регулирования осуществляется путем принятия законодательных и иных нормативных актов, устанавливающих, изменяющих или отменяющих правила взаимоотношений участников социально-экономических процессов в стране.

При формировании нормативно-правовой базы особо должны быть учтены интересы малого предпринимательства и создаваться максимально благоприятные условия для его становления и развития. Государственное регулирование должно объективно внедрять технические новации и изменения в обществе, содействовать формированию более прогрессивных институтов и механизмов экономического и общественного развития.

Государственная поддержка малого бизнеса - это осознанное внедрение государственными структурами организационных, социальных, экономических, и правовых условий, стимулов, способствующих развитию малых предприятий, формированию организационных условий, созданию единой системы обеспечения поддержки и развития малого предпринимательства на всех организационных уровнях.

Как правило, социальные условия должны способствовать стабильному функционированию малых предприятий, росту численности работников занятых на малых предприятиях, сокращению безработицы и росту благосостояния населения.

К основным экономическим условиям следует отнести комплексное формирование рыночной инфраструктуры, включающей в себя финансово-кредитные, информационные, консультационные и кадровые ресурсы.

Формирование правовых условий предполагает совершенствование нормативно-правовой базы в сфере предпринимательства в целом и малого предпринимательства в частности.

В основу функционирования системы государственной поддержки малого предпринимательства следует принять определенные базовые принципы.

К числу прямых методов государственного регулирования нами относятся: субсидии, дотации, компенсации, выплаты из фондов поддержки предпринимательства, государственные заказы, лицензирование и сертификация, установление квот и пошлин, финансирование целевых программ.

Следует также отметить, что государственные программы поддержки малого предпринимательства должны быть обеспечены материальными, информационными, кадровыми, финансовыми и другими ресурсами, что в России пока почти отсутствует.

В стране государственная поддержка малого бизнеса осуществляется лишь в разнообразных организационных формах, которые не всегда используются рационально по отдельным регионам.

Надо отметить, что регулирование развития малого и среднего предпринимательства на основе комплексных целевых программ требует значительного количества времени и поэтому наблюдается тенденция смещения акцентов в решении вопросов регулирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства на региональный и муниципальный уровни.

При этом с учетом особенностей региона при выборе приоритетных задач развития предпринимательства особое внимание должно уделяться решению социально значимых проблем, а именно созданию новых рабочих мест, удовлетворению потребности населения в определенных товарах и услугах, развитию туризма и т.д. По нашему мнению, в программах должен содержаться перечень показателей, характеризующих государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, в том числе по видам оказания этой помощи.

Основными направлениями политики исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга в области развития малого предпринимательства являются:

- развитие малого предпринимательства путем формирования и интенсивного развития кластеров;
- поддержка субъектов малого предпринимательства, осуществляющих деятельность в отдельных видах экономической деятельности;
- реализация специальной программы "Приобретение основных средств в лизинг".

Очень важным представляется содействие внешней экономической деятельности организаций малого и среднего бизнеса для которого есть условия.

Нами отмечены основные направления такой государственной поддержки:

- помощь в лицензировании продукции и производства по международным стандартам качества продукции;
- помощь в организации ярмарок и их проведении, торговых миссий, а также посредническая деятельность государства через консульства;

- финансовое содействие при осуществлении экспортных сделок;
- рекламирование экспортных продуктов государством с использованием средств массовой информации.

Для достижения целей государство может поддерживать начинающих предпринимателей посредством:

- принятия программ содействия малому предпринимательству и самозанятости безработных граждан;
- предоставления грантов на создание собственного бизнеса.

В Санкт-Петербурге созданы и действуют институты содействия развитию предпринимательства. К ним следует отнести:

- Общественный Совет по развитию малого предпринимательства при Губернаторе Санкт-Петербурга;
- центр предпринимательства развития и поддержки предпринимательства в Санкт-Петербурге;
- Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса.

Фонд создан с целью развития в Санкт-Петербурге системы кредитования малого бизнеса, системы гарантий и поручительств по обязательствам субъектов малого предпринимательства, основанных на кредитных договорах, договорах займа и лизинга.

Основная задача и цель Фонда состоит в том, чтобы обеспечить равный доступ субъектов малого и среднего предпринимательства к кредитным и иным финансовым ресурсам, а информационная поддержка осуществляется с помощью официального сайта Программы развития малого предпринимательства и телепроекта «Малый бизнес большого города».

В городе создан и успешно функционирует Дом предпринимателя. В структуру которого входят:

- Общественный совет по развитию малого предпринимательства при Губернаторе Санкт-Петербурга;
- консультационный центр по программам господдержки; информационно-справочный центр;
- приемные Фонда содействия кредитованию малого бизнеса, Фонда содействия развитию венчурных

инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Санкт-Петербурга, Центра подготовки управленческих кадров для малого бизнеса, Регионального университета малого бизнеса;

- общественные организации - Женский центр предпринимательства, Совет по молодежному предпринимательству и другие; центр по внесудебному урегулированию деловых конфликтов; Call-центр «горячей линии»; помещения для переговоров, а также 2 конференц-зала.

Широкой просветительской и образовательной деятельностью занимается негосударственное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования «Центр предпринимательских рисков».

Кроме того в Санкт-Петербурге действуют такие структуры как, общественная организация "Союз промышленников и предпринимателей Санкт-Петербурга" и Региональное объединение работодателей "Союз промышленников и предпринимателей Санкт-Петербурга", ведущие свою историю с 13 апреля 1990 года, когда решением Ленгорисполкома был зарегистрирован "Союз ассоциаций предприятий промышленности, строительства, науки, транспорта и связи Ленинграда".

Целью же регионального объединения работодателей "Союз промышленников и предпринимателей Санкт-Петербурга" является представление законных интересов, защита прав работодателей в сфере социально-трудовых отношений и связанных с ними экономических отношений.

На предприятия и фирмы — членов этого Союза приходится более 85 % объемов производства, строительства, научных разработок, перевозок и услуг города.

В составе Союза более 250 постоянных членов, в том числе:

- коллективные — союзы, ассоциации (например, Ассоциация промышленных предприятий, Союз предприятий пищевой промышленности, Ленинградская Ассоциация проектных организаций, Союз предпринимателей Санкт-Петербурга, Союз транспортников и предпринимателей, Ассамблея Ювелиров Санкт-Петербурга и т.д.);

- корпорации, концерны, холдинги (например, «Кировский завод», «Ленинец», «Ижорские заводы», «Птицепром» и т.д.), промышленные и научные организации, строительные компании, высшие учебные заведения;

предпринимательские структуры (не считая входящих в Союз предпринимателей) — торговые, страховые, консалтинговые, аудиторские компании, коммерческие банки;

- разнопрофильные крупные организации (Торгово-промышленная палата, Финско-Российская торговая палата, Северо-Западное таможенное Управление, Морской Регистр судоходства, Северо-Западное пароходство, Октябрьская железная дорога, ЛЕНЭКСПО, РЕСТЭК, ИТАР-ТАСС и др.).

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 27 января 2015 года № 98-р// [http: // pravo.gov.ru](http://pravo.gov.ru)
2. Аузан А., Крючкова П. Административные барьеры в экономике: задачи регулирования // [http: // www.nisse.ru/business](http://www.nisse.ru/business)
3. Малое и среднее предпринимательство в России. 2013: Статистический сборник. – М.: Росстат, 2013.
4. Матыцина Н.В. Роль государственно-частного партнерства в экономической модели развития экономики страны // «Экономика и управление». - 2013. № 12. - С. 15 – 18
5. Татаркин А.И. Государственно-правовое регулирование в России. Как его оценить? // Экономика и управление. – 2013. - № 9. – С. – 5.

ДВУХФАКТОРНАЯ МОДЕЛЬ РОСТА ФИРМЫ

Кузьмин С.С.

МГУ имени М.В. Ломоносова, факультет государственного управления, г.Москва

Все множество моделей роста фирмы основывается на принятии в той или иной версии двух постулатов, которые могут быть сформулированы как ответы на вопросы: какие условия для роста предоставляют характеристики внешней среды? и каковы источники и сколько и каких требуется ресурсов для роста?

Во взаимодействии с внешним окружением компания имеет несколько альтернатив для роста: на базе развития отношений с потребителями, путем выпуска нового продукта, с освоением рынков новых территорий (географические возможности), и, наконец, с освоением новых отраслей экономики (возможности бизнеса)

Эти четыре альтернативы могут комбинироваться (Рисунок 1). При выборе любой из них стоит сразу же задумываться об ее сочетании с остальными. Таким образом, Рисунок 1 должен рассматриваться не как отражение отдельных, взаимоисключающих альтернатив, а скорее возможных направлений роста фирмы, которые могут сочетаться друг с другом в различных ситуациях, однако их относительные веса могут существенно меняться.

Рост с опорой на существующих или потенциальных потребителей (потребители) требует соответствующей оценки текущей позиции фирмы и ее продукции на рынке, эффективности ее ценовой политики, каналов дистрибуции, ассортимента товаров и сегментации рынка. Результаты такого анализа могут привести к решению, например, улучшить старый продукт или запустить в производство новый для имеющихся или новых покупателей, или изменить ценовую политику, или усовершенствовать ассортимент товаров [1].

Рост, основанный на выпуске нового продукта (товары), требует пересмотра ассортимента продукции или услуг компании, рассмотрения возможностей продажи их прежним покупателям, или разработки и запуска в производство таких новых продуктов, которые заложат основу для дальнейшего устойчивого роста.

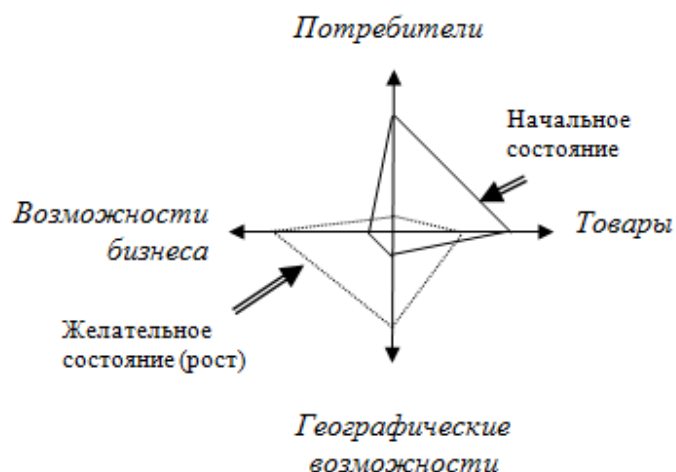


Рис.1. Альтернативы роста формы, формируемые параметрами внешней среды

Рост, основанный на поиске новых географических рынков (географические возможности), подразумевает освоение новых территорий, и во многих случаях распространение своей деятельности на зарубежные рынки, что в свою очередь может потребовать изменений ассортимента товаров, типа целевой аудитории, кардинальных перемен в методах работы компании [2, с.39].

И, наконец, освоение новых сфер бизнеса предполагает поиск возможностей для роста в других областях промышленности, что представляет собой классический случай диверсификации. В этом случае можно говорить о росте основанном на возможностях бизнеса.

Вряд ли можно априори объявлять какой-либо из вышеперечисленных путей роста лучшим или худшим, правильным или неправильным. Любая оценка должна основываться на конкретной ситуации, на анализе ресурсов и возможностей компании, ее конкурентной позиции на рынке и специфических возможностей роста, существующих в данной сфере бизнеса. На Рисунке 1 изображено начальное состояние некоторой компании, описанное по заданным единицам параметров осей, и желательное состояние, которое будет получено в результате реализации стратегии роста. Как видно, такая стратегия будет опираться, главным образом, на реализацию возможностей бизнеса и на освоение новых рынков.

Другая важная составляющая роста – наличие и источники ресурсов, которые будут задействованы компанией в процессе роста. Здесь мы различаем две альтернативы для компании: внутренние и внешние ресурсы, (второй случай возможен при создании альянсов или слиянии компании с другой фирмой). Наконец, компания использует ресурсы (независимо, внутреннего или внешнего происхождения) традиционным образом, т.е. в той же сфере бизнеса и теми же методами, или инновационно, т.е., создавая новые сферы ведения бизнеса или перемещая капитал в таковые. Комбинируя эти факторы, выделим четыре варианта корпоративного роста, которые мы кратко рассмотрим ниже (см. Рисунок 2).

Проникновение на рынок. Первая ситуация выбора, в которой оказывается растущая фирма – организовывать проникновение на тот же рынок, на котором фирма работала раньше, посредством расширения продаж существующим или потенциальным покупателям, или предложения им привычных для компании товаров и услуг или через совершенствование товарного ассортимента и включения в него новых товаров. Особый тип проникновения состоит в коммерческой стратегии, основанной на завоевании более высокой доли на рынке за счет, например, низких цен. Новая ценовая политика, соответствующая потребностям и ожиданиям покупателей, может существенно повлиять на рост фирмы. В данном случае очевидно преимущество первооткрывателей, т.е. тех, кто догадался применить некоторую инновационную тактику раньше конкурентов. Однако устойчивость результатов, достигнутых с помощью таких неожиданных для конкурентов действий, прямо пропорциональна скорости (или ее отсутствию) реакции конкурентов. Если они решат немедленно начать ценовую войну, то все преимущества будут потеряны. Если же они окажутся более медлительными, то компания, начавшая наступление первой, она может достигнуть существенных успехов.

		Та же область бизнеса	Другая область бизнеса
Внутренние источники ресурсов		Проникновение на рынок • Доля рынка • Новые потребители	Развертывание ресурсов • Разработка нового товара • Освоение новой сферы бизнеса
	Внешние источники ресурсов	Расширение рынка • Международное расширение • Горизонтальное расширение: союзы, слияния, приобретения	Совместная диверсификация • Слияния и приобретения • Союзы

Рис.2. Матрица двухфакторной модели роста фирмы

Данная альтернатива роста может также принять форму перепозиционирования товаров и услуг на рынке, улучшение отношения к товару или услуге или разработку и запуск в производство новых товаров и услуг. Отличительной чертой этой стратегии является то, что компания предпочитает работать на привычном рынке и со знакомыми товарами. Более того, она не стремится к использованию новых ресурсов для своей деятельности, а лишь пытается наилучшим образом применить те ресурсы, которые уже имеет.

Развертывание ресурсов. Вторая стратегия роста, развертывание ресурсов, состоит в том, чтобы использовать существующие ресурсы и возможности для того, чтобы освоить новые сферы бизнеса, не прибегая к внешним ресурсам. Данная альтернатива корпоративного роста основана на доступности внутренних ресурсов (обычно это технологии и финансы). Доступность ресурсов побуждает фирмы к тому, чтобы искать новые способы расширения и роста.

Разработка нового продукта представляет собой возможность освоения новой сферы бизнеса. Фирмы, желающие расширить свои деловые возможности, часто прибегают к диверсификации и освоению нового бизнеса. Стратегия диверсификации ведет к созданию конгломерата, то есть группы компаний, в которую входят бизнес-единицы, не связанные или слабо связанные между собой (например, вследствие того, что работают в разных отраслях). На Западе число крупных конгломератов сократилось, однако они еще характерны для развивающихся экономик (например, Южной Кореи, Индии, Мексики) [3].

Одна из причин существования конгломератов – то, что внутренние рынки иногда могут быть более эффективны, чем организованные рынки капитала. Из этого можно сделать, по крайней мере, два вывода. Во-первых, поскольку компаниям бывает нелегко привлечь капитал с организованных рынков капитала, то они предпочитают финансировать свой рост из собственных ресурсов. И, во-вторых, оказывается, что реальные инвестиции в бизнес – то есть в конкретные компании – приносят большую прибыль, чем вклады в финансовую систему вообще.

Основная проблема финансовых конгломератов носит организационный характер [4, р. 144]. Конгломераты выживают в сильных экономиках с высокими показателями роста, в которые трудно проникнуть конкурентам. Однако если экономика открыта для внешних конкурентов и темпы роста падают, то, скорее всего,

в конгломерате произойдет стагнация или упадок отдельных бизнес-единиц, если его руководство недостаточно искусно.

В западных странах сейчас наблюдается (за редкими исключениями) тенденция исчезновения конгломератов или сосредоточения их деятельности на немногих сферах бизнеса. В условиях эффективных рынков капитала, снижения темпов роста экономических показателей и обостряющейся конкурентной борьбы конгломераты становятся менее привлекательными вариантами роста.

Расширение рынка. Третья стратегия корпоративного роста – расширение рынка – состоит в увеличении размера рынка фирмы или территории ее охвата, но при этом фирма продолжает действовать в прежней сфере бизнеса. Различие между данной стратегией и стратегией проникновения на рынок состоит в том, что в последнем случае компания использует для роста исключительно внутренние ресурсы, в то время как при стратегии расширения рынка также привлекаются внешние ресурсы (посредством союзов, слияний, приобретений). При этом возможны два типа действий.

Первый заключается в интернационализации компании. Компания, использующая определенные ресурсы и производящая определенный продукт, имеет простую и ясную перспективу для роста, а именно: предложить свои товары и услуги на различных географических рынках. Именно таким путем и пошло множество европейских и американских фирм в процессе своего роста (Ikea, Ford, Citibank, Marks & Spencer). Как показали исследования, проведенные консалтинговой компанией Assenture, толчком для выхода компаний на международные рынки «послужил поиск возможностей реализовать свои профессиональные и финансовые преимущества» [5, с. 56].

Однако интернационализация требует несколько большего, чем просто развертывание ресурсов на других рынках. Трудности, которые этот процесс влечет за собой, велики, и многие транснациональные корпорации это осознали (особенно при работе на отсталых, развивающихся рынках). В дополнение к обычным рыночным рискам процесс интернационализации влечет за собой большой финансовый риск (связанный с изменчивостью валютного курса), а иногда и серьезный политический риск, порождаемый актуальной или потенциальной аполитической нестабильностью.

Тем не менее, интернационализация может быть признана вполне приемлемой стратегией корпоративного роста, поскольку компания развертывает в новых областях экономики те ресурсы и способности, которыми она уже обладает. Кроме того, интернационализация увеличивает рыночное разнообразие, позволяет компании добиться экономии, обусловленной большими масштабами производства, и, наконец, дает ей возможность изучить различные типы потребителей, конкурентов и поставщиков, а затем применить этот опыт при освоении других географических рынков. Именно эта, последняя цель часто ставится перед международными союзами, такими как совместное предприятие Fujii и Хегох в Японии.

Независимо от способа выхода на новые рынки (путем приобретения действующей компании либо организации собственных), корпорация должна обладать определенными преимуществами и уметь их использовать. В уже упоминавшемся исследовании Assenture приводится следующий список желательных преимуществ, которые предполагают наличие следующих качеств компании:

- авторитета и широкой известности торговой марки, которые подразумевают способность оправдывать ожидания клиентов, платящих за «бренд» дополнительные деньги;
- маркетинговой стратегии, основывающейся на наличии конкурентоспособных услуг и дифференцированном подходе к их продвижению и рекламе;
- управленческих технологий, включающих в себя разработку новых услуг и способов их продвижения наряду с методами управления информационными потоками, качеством и рисками, а также формированием корпоративной культуры;
- использования опыта в отдельных областях деятельности, которые требуют кристаллизации коллективных знаний, опыта и навыков в целях их дальнейшего использования на новых рынках;
- системы управления информационными потоками, охватывающей общение с клиентами и партнерами и организацию внутрикорпоративного обмена [5, с. 63].

Выявив преимущества выхода на международные рынки, можно попытаться выявить основные модели, которые определяют дальнейшие направления международной деятельности. Можно выделить, по крайней мере, четыре таких модели:

- компании-интеграторы;
- компании-инвестиционные управляющие;
- компании-разработчики;
- компании-технологии.

Первые из них, компании-интеграторы характеризуются единством миссии, целей, унификацией структур филиалов по всему миру. Для них характерна единая торговая марка, общая рыночная стратегия, стандартная и консолидированная система учета. Типичный пример такой компании – финансовая корпорация Citicorp [5, с. 86].

Для инвестиционных управляющих компаний характерно проникновение на международные рынки путем приобретения национальных действующих компаний, сохраняя их традиции, торговые марки и корпоративную культуру. Стоимость и спектр предоставляемых услуг варьируются в зависимости от условий конкретных рынков. Среди инвестиционных компаний выделяются два типа: первые насаждают собственные управленческие принципы для каждого филиала, одновременно с этим предоставляя им достаточную самостоятельность, обеспечивающую гибкость и адаптацию к меняющимся условиям. Вторые исходят из принципа самодостаточности каждого их филиалов, требуя лишь того, чтобы они приносили доход.

Структура интеграторов и инвестиционных управляющих компаний напоминает традиционную финансовую организацию, построенную по вертикальной схеме в соответствии со звеньями цепочки создания стоимости, в то время как компании других типов являются скорее, специалистами в тех или иных областях.

Основное преимущество компаний, обладающих известными торговыми марками, достаточно очевидно. Данная модель ориентирована, прежде всего, на розничный бизнес, что подразумевает уделение особого внимания вопросам маркетинга: пользуясь преимуществами известной торговой марки, некоторые компании выступают посредниками между реальными поставщиками услуг и клиентами.

Для высокотехнологичных отраслей характерна интернационализация бизнеса через компании-разработчики, которые создают продукты и услуги, но сами не выходят на рынок. Обычно им приходится ограничиваться весьма узким сегментом рынка. Например, это узкие рынки компаний-разработчиков программных продуктов технологического предназначения.

Наконец, компании-технологии занимаются, главным образом, развитием технологической базы финансовых операций, что требует значительных инвестиций в информационные технологии. Однако, будучи созданной, подобная система дает большие возможности для экономии за счет ее широкого применения. Именно с этим преимуществом технологии компании и выходят на мировой рынок.

Второй тип действий представляет собой горизонтальное расширение в той же самой отрасли промышленности путем слияний и приобретений. Яркие примеры применения этой стратегии – недавние слияния банковских, нефтяных и телекоммуникационных компаний в Европе, России и Америке [6]. Такие действия можно объяснить двояко. С одной стороны, они дают возможность изменить структуру данной отрасли промышленности путем сокращения числа компаний, оперирующих в ее рамках. С другой стороны, расширение может помочь достичь высоких показателей эффективности, так как сокращаются расходы, и, кроме того, в некоторых случаях компания может значительно экономить из-за своих больших размеров. Иногда есть и третье объяснение: увеличивается клиентская база компании, однако на практике это труднодостижимо.

Совместная диверсификация. Последняя альтернатива корпоративного роста – совместная диверсификация – имеет некоторые общие черты с выше рассмотренной стратегией развертывания ресурсов. Ее отличительная особенность состоит в том, что компания не только развертывает собственные ресурсы, а делает это совместно с другими компаниями в целях достижения роста в новых отраслях бизнеса. Два типичных варианта этой стратегии – приобретение других компаний с целью проникнуть в те области промышленности, где компания еще не работала и не имеет опыта, и создание союзов для совместной разработки новых технологий и продуктов.

Говоря о совместной диверсификации, следует отметить, что существуют дополнительные затраты и риски помимо тех, которые обычно связаны с союзами и приобретениями, и в основном это касается их управления и организации. Диверсификация влечет за собой риск сама по себе, и, следовательно, порождает подобные риски для приобретений и союзов. Однако приобретения и союзы обладают одним явным преимуществом: они позволяют уменьшать объем ресурсов, необходимых для роста в новой отрасли экономики. Кроме того, когда выбранный партнер имеет опыт в новой сфере бизнеса, издержки компании в данной сфере могут быть несколько снижены [7].

Разумеется, рассмотренные нами направления и модели корпоративного роста не претендуют на всеохватность, универсальность и абсолютную новизну. Тем более что, как отмечается многими авторами, поле для управленческого, организационного творчества здесь безбрежно, по справедливому замечанию К. Баумана, «очень сложно приписать успех, достигнутый организацией, какому-либо отдельно взятому фактору либо отдельной взятой стратегии, поскольку он обусловлен множеством причин» [8, с. 150]. Важным является другое: выявление и классификация тенденций, направлений, ограничений развития бизнеса является важным материалом, исходными данными для построения рациональной государственной политики по созданию благоприятной обстановки для корпоративного роста.

Список литературы

1. Справедливость и развитие. Доклад о мировом развитии 2006. М.: Весь мир. 2006.
2. Вигери П., Смит С., Багаи М. Рост бизнеса под увеличительным стеклом. М.: Манн, Иванов и Фербер. 2009.
3. Khanna T., Palepu K. Why focused strategies ay be wrong for emerging markets? // Harvard business review. 2007. July-Aug. Pp. 41-51.
4. Montgomery C. Corporate diversification //Journal of economic perspectives. 1994. Summer. Pp. 134-147.
5. Глобализация: мода или стратегия? Исследование Assenture // Управление ростом. Идеи и технологии. М., Альпина. 2002. С. 52-88
6. Трнейси Б. Формула роста. Лучшие стратегии успешных предпринимателей. М.: Смарт бук. 2008.
7. Meyer M. The fast path to corporate growth: leveraging knowledge and technologies to new market. N.Y.: Oxford university press. 2007
8. Цит. по: Гранди Т. Рост бизнеса. М.: Эксмо. 2007.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАСЧЕТА СОВРЕМЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Новосад В.М., Бойчук Н.Н.

Южно-Уральский государственный университет, г.Челябинск

В современных условиях важным моментом управления любым предприятием является оценка финансового состояния и эффективности деятельности предприятия. В связи с этим встает проблема информационного обеспечения для расчета показателей, которые оценивают эффективность деятельности предприятия. Конечно, основным информационным источником является система бухгалтерского учета и бухгалтерская (финансовая) отчетность, которые формируются всеми предприятиями. Проблема расчета многих показателей заключается в том, что их определение основывается на отчетности, сформированной по МСФО. Однако существенная доля предприятий, работающих в России, формируют свою отчетность по РСБУ. Поэтому в данной статье мы будем говорить о расчете показателей на основе данных полученных, в том числе в системе учета, построенной по РСБУ.

Одним из наиболее используемых предприятиями показателей является экономическая добавленная стоимость (EVA – Economic Value Added), который рассчитывается по следующей формуле:

$$EVA = NOPAT - IC * WACC = (ROIC - WACC) * IC \quad [1]$$

Подробно разберем каждую составляющую данной формулы, указывая источники информации для получения необходимых данных.

NOPAT (Net Operation Profit After Tax), что в переводе означает чистую безналоговую прибыль за вычетом процентов за использование заемных средств. Считается по формуле:

$$NOPAT = I - E - r_{пр} \quad [2]$$

I – Доходы организации;

E – Расходы организации на основной вид деятельности;

$r_{пр}$ – Налог на прибыль.

Показатели доходов и расходов по обычным видам деятельности доступны пользователям в Отчете о финансовых результатах: в качестве доходов берется строка «Выручка», в качестве расходов – «Себестоимость продаж», «Коммерческие расходы», «Управленческие расходы» в совокупности. Величиной налога на прибыль является разница между доходами и расходами организации, умноженная на ставку налога на прибыль организаций.

Следующей составляющей формулы является, величина инвестированного капитала (IC), то есть капитала, который задействован в основной деятельности предприятия. Информацию об инвестированном капитале можно получить из III и IV разделов бухгалтерского баланса предприятия. Она представлена в разделах: «Капитал и резервы» и «Долгосрочные обязательства». Стоит отметить, что ряд предприятий для финансирования

капитальных затрат могут использовать и краткосрочные заемные средства. В этом случае в показатель IC необходимо включить и раздел V «Краткосрочные обязательства» бухгалтерского баланса. При расчете EVA инвестированный капитал представлен не обособлено, а в произведения со средневзвешанной стоимостью капитала (WACC). Показатель WACC необходимо рассчитать по следующей формуле:

$$WACC = K_s * W_s + K_d * W_d \quad [3]$$

K_s – Цена заемного капитала;

W_s – Доля заемного капитала в структуре капитала;

K_d – Цена собственного капитала;

W_d – Доля собственного капитала в структуре капитала.

Доли заемного и собственного капиталов из формулы расчета WACC можно получить из бухгалтерского баланса организации, разделах III, IV и V как соотношение соответствующего раздела с валютой бухгалтерского баланса (итого по балансу).

Как правило за цену заемного капитала принимают это полную доходность соответствующего финансового инструмента. Однако в реальности цена, которую платит предприятие за привлекаемый капитал может не совпадать с величиной доходности, получаемой инвестором. Определение цены заемного капитала производится в 2 этапа: сначала рассчитывается полная доходность облигации (с учетом расходов по эмиссии), затем полученный результат корректируется на величину влияния эффекта налогового щита. Налоговый щит возникает в случае, если предприятие-эмитент относит сумму доходов, выплачиваемых по облигациям, на себестоимость продукции/работ/услуг, уменьшая тем самым налогооблагаемую базу. Для количественного измерения данного эффекта полную доходность облигации умножают на $(1 - \tau)$, где τ – ставка налога на прибыль.

Цена собственного капитала (по обыкновенным и привилегированным акциям) рассчитывается как умножение количества акций, находящихся в обращении на их рыночную цену.

И последним коэффициентом в данной формуле выступает коэффициент рентабельности инвестированного капитала (ROIC). ROIC так же, как и WACC необходимо рассчитывать. Формула ROIC представлена ниже:

$$ROIC = \frac{NOPAT}{IC} \quad [4]$$

NOPAT (Net Operation Profit After Tax) – Чистая безналоговая прибыль за вычетом процентов за использование заемных средств;

IC (Invested Capital) – Инвестированный капитал.

Как находить IC и NOPAT мы разобрали выше.

Таким образом, для расчета показателя EVA необходимы следующие данные: бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах предприятия, а также номинальная стоимость облигаций, выпущенных компаний.

В основе системы сбалансированных показателей, далее ССП лежат 4 перспективы: инфраструктура, бизнес-процессы, клиенты и финансы. Рассмотрим что необходимо для достоверной оценки каждой перспективы.

Инфраструктура включает в себя ряд показателей: степень автоматизации процессов; степень изношенности мощностей; затраты на персонал; текучесть кадров; индекс удовлетворенности персонала. Все данные о соответствующих показателях можно получить из внутренней документации предприятия. В частности, информацию о степени изношенности мощностей можно получить как непосредственно из технического паспорта и паспорта безопасности, так и из отчета ответственного за технологический процесс. Также изношенность основных средств отражается в системе бухгалтерского учета по счету 02 «Амортизация основных средств».

Информацию относительно текучести кадров можно получить в справках и отчетах отдела кадров. Формула текучести кадров рассчитывается по формуле:

$$K_{текуч} = \frac{Q_{ув}}{ЧР_{ср}} \quad [5]$$

$K_{текуч}$ – коэффициент текучести;

$Q_{ув}$ – количество уволившихся по собственному желанию;

$ЧР_{ср}$ – среднее значение человеческих ресурсов.

Данные по затратам на персонал мы можем получить из регистров бухгалтерского учета, в частности оценив обороты по счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

Следующая перспектива это – бизнес-процессы. Данная перспектива включает в себя: производительность труда; показатели оборачиваемости; число рекламаций; процент брака; отклонение по затратам. Производительность труда, как известно, рассчитывается отношением произведенной продукции на количество работников. Количество произведенной продукции мы можем получить из отчетов о выполнении производственных планов, а количество персонала - из ежемесячного отчета о среднесписочной численности работников. Информацию об отклонении по затратам можно также получить из отчетов о выполнении планов. Данные о проценте брака и числе рекламаций мы можем получить из отчета уполномоченного лица, ответственного за качество продукции. Показатели деловой активности оцениваются при помощи бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Третья перспектива – клиенты. Типовыми показателями здесь выступают: доля рынка, индекс удовлетворенности клиентов, процент постоянных клиентов, число новых клиентов, индекс конкурентоспособности, обеспеченность заказами. Все вышеперечисленные данные мы можем получить из отчета о проведении маркетингового исследования, которое могло проводиться как силами отдела маркетинга предприятия, так и внешним маркетинговым агентством.

Последняя перспектива – финансы. Типовые показатели: коэффициенты ликвидности; коэффициенты рентабельности; коэффициенты деловой активности; инвестиционные критерии. Коэффициенты ликвидности и рентабельности включают в себя информацию об оборотных активах, краткосрочных обязательствах, денежных средствах организации и краткосрочных финансовых вложениях. Всю указанную информацию можно получить из соответствующих разделов бухгалтерского баланса (раздел II «Оборотные активы», раздел V «Краткосрочные обязательства», раздел II «Оборотные активы» статьи «Денежные средства и денежные эквиваленты» и «Краткосрочные финансовые вложения»). Для того, чтобы получить информацию о коэффициентах деловой активности сперва должны получить информацию: об объемах реализации (вся необходимая информация берется из стандартной бухгалтерской отчетности: «Отчет о финансовых результатах», «Движение готовых изделий, их отгрузка и реализация» (ведомость №16)); о среднегодовой стоимости активов (ее можно получить из бухгалтерского баланса, сложив стоимость активов на начало и на конец года, и поделив на 2); о среднегодовой стоимости дебиторской задолженности (информацию можно получить из бухгалтерского баланса (раздел II, статья «Дебиторская задолженность»)) и т.д.

Таким образом, информацию обо всех показателях данной перспективы мы можем получить из стандартной бухгалтерской отчетности.

При расчете денежной рентабельности (CFROI – Cash Flow Return On Investment) используется 4 компонента:

GI – Gross Investment (Валовые инвестиции)

GCF – Gross Cash Flow (Валовой денежный поток)

Non-Depreciable Assets (Неамортизируемые активы)

Assets Life (Экономический срок жизни активов)

Общую схему расчета можно выразить следующим образом:

$$CFROI = (GCF+SV)/GI \quad [6]$$

Источниками расчета показателя являются:

Первым компонентом является валовой денежный поток (GCF). Это разница между денежными поступлениями и выплатами предприятия, которые отражаются в Отчете о движении денежных средств.. Вторым компонентом формулы является ликвидационная стоимость (SV). Для расчета ликвидационной стоимости нам потребуются: стоимость текущих активов, стоимость текущих обязательств, стоимость земли и других неамортизируемых активов. Всю необходимую информацию мы можем получить из бухгалтерского баланса организации (итог II раздела, V раздел, I раздел) И, наконец, последним компонентом в формуле выступают валовые инвестиции (GI). Валовые инвестиции представляют из себя чистые инвестиции, включая амортизацию. Термин «валовые» означает, что из инвестиций не вычитается амортизация. Данные по инвестициям и амортизации пользователь может получить из баланса организации, а также пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах..

Перейдем к денежному потоку. Начнем с инвестиционного. Он представляет из себя следующий расчет: Балансовая стоимость всех активов + Накопленная амортизация + «Скрытые» элементы собственного капитала (например, капитализация расходов) + «Скрытые» элементы заемного капитала (т.е. капитализированные

операционная аренда и лизинг) – Денежные средства – Беспроцентные обязательства. Информацию о балансовой стоимости всех активов, накопленную амортизацию, денежных средств и беспроцентных обязательствах мы можем узнать заглянув опять же в бухгалтерский баланс. Что же касается капитализации расходов и капитализированной операционной аренде, то тут не все так однозначно. Нередко компании прибегают к неправомерной капитализации расходов (относят их на стоимость внеоборотных активов), которые на самом деле связаны с получением выручки в отчетном периоде, что приводит к завышению прибыли. Таким образом, для получения информации относительно инвестиционного потока потребуются бухгалтерский баланс предприятия и его годовая отчетность.

Операционный поток денежных средств представляет собой денежные средства, получаемые в результате операционной деятельности компании, обычно определяемый как доходы от операционной деятельности за вычетом всех операционных расходов. Эта величина, проходя через ряд корректировок, становится чистым доходом. Операционный поток может быть найден в отчете о движении денежных средств. Операционный денежный поток является характеризуется средствами, которые компания получает в результате ведения бизнеса. Этот показатель, возможно, является лучшей мерой успешности бизнеса, чем прибыль, потому что компания может показать положительный чистый доход, но оказаться не в состоянии платить по своим долговым обязательствам.

Ликвидационный поток денежных средств. Первый элемент данного потока - это реализованная в виде денежного потока ликвидационная стоимость неамортизируемых активов. Второй элемент данного потока – это возврат инвестиций в оборотный капитал. В целом, это является доходом от продажи актива. А данную информацию можно получить из отчета о движении денежных средств.

Резюмируя данный подход отметим, что для расчета данного показателя потребуются: бухгалтерский баланс предприятия, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств, годовая финансовая отчетность организации.

Рыночная добавленная стоимость (MVA – Market Value Added) позволяет определить величину превышения рыночной капитализации компании над стоимостью собственного капитала.

Рыночная капитализация рассчитывается через произведение количества акций компании, выпущенных в оборот, на их цену.

Сам показатель рассчитывается следующим образом:

$MVA = \text{Рыночная стоимость акций} - \text{Балансовая стоимость собственного капитала} = \text{Количество акций на рынке} * \text{Рыночную цену акций} - \text{Балансовая стоимость собственного капитала}.$

В данной формуле необходимо найти 2 показателя: рыночную стоимость акций и балансовую стоимость собственного капитала. И если балансовую стоимость собственного капитала можно найти в балансе организации (раздел III), то с рыночная стоимость акций определяется на фондовом рынке.

Во всем мире принято рассчитывать рыночную стоимость по одному из трех подходов. Выбор подхода зависит от наличия и доступности необходимой информации.

Первый подход носит название фундаменталистский. Данный подход опирается на дисконтируемый размер будущих доходов. В случае стабильного рынка рыночная стоимость акций может быть найдена по следующей формуле:

$$Pa = \sum_{k=1}^{\infty} \frac{Ea}{(1 + R)^k} \quad [7]$$

Ea – Ожидаемый доход (сумма дивидендов на акцию);

k – Количество лет;

R – Норма доходности.

Однако если инвесторы надеются получить быструю прибыль, не желая инвестировать в долгосрочном периоде, то оценка проводится по формуле:

$$Pa = \frac{Ea + Pa_1}{1 + R} \quad [8]$$

Pa_1 – ожидаемая на конце года цена акции.

В случае фиксированного размера дивидендов показатель определяется как:

$$Pa = \frac{D}{R} \quad [9]$$

D – Сумма за год постоянного дивиденда.

Если же дивиденды имеют тенденцию роста, то необходимо использовать следующий расчет:

$$Pa = \frac{D_1(1 + L)}{R - L} \quad [10]$$

D_1 – Размер последнего дивиденда;

L – Темп возрастания дивидендов, %.

Таким образом, приходим к выводу, что чем выше размер дивидендов, тем выше стоимость акций. Но также следует учитывать обстоятельство, что банк может повышать проценты по депозитам, и тогда доходность снижается, а зависимость выражается следующим образом:

$$Pa = \frac{Ea * Pn}{Sp} \quad [11]$$

Pn – Номинальная цена;

Sp – Депозитный банковский процент.

Второй подход оценки, называемый технократическим, заключается в использовании и анализе статистики цен на акции, на основании которой строятся различные тренды (кратко-, средне- и долгосрочные). Как правило, именно этот подход используется в российской действительности. Его недостатком считается недостаточность необходимой для оценки информации (неэффективное использование рыночных механизмов, низкая ликвидность компаний).

Третий подход - «наугад». Ориентирован только на анализ текущих показателей, отрицает зависимость от предыдущего развития. К сожалению, этот метод часто не в состоянии дать объективную оценку, поскольку текущие показатели могут являться исключением из общей тенденции.

Еще один важный показатель, который следует учитывать при инвестировании – это ценность акции, то есть отношение цены к предполагаемым доходам. В случае высокого показателя ценности вкладчики вправе рассчитывать на значительный темп роста дивидендов.

Резюмируя выше изложенное, отметим, что для точного расчета данного показателя нам потребуются бухгалтерский баланс предприятия, а также рыночная стоимость акций, которую можно рассчитать используя один из выше перечисленных подходов.

Величину Совокупной акционерной доходности (TSR – Total Shareholders) определяют 3 финансовых фактора:

- 1) увеличение свободного денежного потока
- 2) доходность инвестиций и прирост инвестированного капитала.
- 3) альтернативная стратегия, которую применяют компании, увеличивающие свою норму прибыли на инвестированный капитал для обеспечения роста дивидендов, начисляемых акционерам.

$$\frac{SP_1 - SP_0 + D}{SP_0} * 100\% \quad [12]$$

SP_0 = Цена акций в начале периода

SP_1 = Цена акций в конце периода

D = Дивиденды, выплаченные в течение периода

Как найти цену акций мы разбирали выше, а размер дивидендов можно найти как в годовой отчетности, так и в положении о выплате дивидендов и дивидендной политике.

В данном подходе в качестве источников информации выступают годовая отчетность, положение о выплате дивидендов и дивидендной политике, а также необходимо будет рассчитать рыночную стоимость акций.

Расчет Прибыли до выплаты процентов, налогов и дивидендов (EBITDA – Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) имеет следующий вид[16]: Чистая прибыль + Расходы по налогу на прибыль – Возмещенный налог на прибыль + Чрезвычайные расходы – Чрезвычайные доходы + Проценты уплаченные – Проценты полученные = EBIT + Амортизационные отчисления по материальным и нематериальным активам – Переоценка активов = EBITDA.

Рентабельность по EBITDA определяется как отношение EBITDA к Выручке от продаж.

Всю информацию можно получить на основании качественных и неискаженных бухгалтерских данных, которые, к сожалению, можно получить лишь из финансовой отчетности на основании МСФО, т.к. международные стандарты практически всегда отражают видение собственников и менеджмента компании на происходящее внутри нее (принцип приоритета экономического содержания над юридической формой).

Данный подход не всегда можно применить в условиях нашей страны, т.к. не все компании используют при учете МСФО, отдавая предпочтение РСБУ. Однако тенденция современной действительности такова, что компаниям становится все труднее обходиться без зарубежных инвестиций, и они вынуждены вести свою отчетность по МСФО.

Несмотря на разнообразие подходов к оценке деятельности предприятий, компаниям необходимо выбирать те подходы, которые им наиболее подходят. Кроме того, большинство показателей эффективности деятельности могут быть оценены при помощи данных системы бухгалтерского учета и бухгалтерской финансовой отчетности, составленной не только по правилам МСФО, но и РСБУ при наличии соответствующих корректировок.

Список литературы

1. Гершун, А.М. Разработка сбалансированной системы показателей. Практическое руководство / А.М. Гершун, Ю.С. Нефедьева. – Москва: «ЗАО Олимп-бизнес», 2004. – 88 с.
2. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент: учеб. М. : Эксмо, 2009. - 768с.
3. Полисюк Г.Б., Корчагина Л.М. Бухгалтерская финансовая отчетность: Проблемы выявления искажения информации // Экономический анализ: теория и практика. 2012. 46 (301).
4. Черемушкин С.В. Методология расчета совокупной акционерной доходности / Черемушкин С.В. // Экономический анализ: теория и практика, - 2008. – №18(123). – С. 5
5. Янгель Д. Модель EVA: ориентация на стоимость // Консультант. 2005. №23. С. 54–57.
6. Посленалоговая операционная прибыль (NOPLAT, NOPAT) // [Корпоративный менеджмент]. – 2014. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/encycl/noplat.shtml> – Дата доступа 01.09.2015
7. Рыночная стоимость акций // [Инвестиции в России]. – 2015. Режим доступа: <http://www.investmentsrussia.ru/rinok-investitzi/rinok-aktzii/rinochnaja-stoimost-aktzii.html> – Дата доступа 01.09.2015
8. Сбалансированная система показателей // [Аналитический центр «Концепт». – Режим доступа: <http://www.acconcept.ru/science/methods/269--balanced-scorecard.html> – Дата доступа 01.09.2015.
9. EBITDA. Прибыль до уплаты налогов, расходов на амортизацию и процентов по кредитам // [Анализ финансового состояния предприятия]. – 2014. Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyy_analiz/1/ebitda/15-1-0-61?CfKk6kT – Дата доступа 01.09.2015

К ВОПРОСУ ОБ УЧАСТИИ ПЧЕЛОВОДОВ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПКАХ

Галиева Г.А., Гималтдинова А.А., Шапошникова Р.Р.

ФГБОУ ВО Башкирский государственный аграрный университет, г.Уфа

В Российской Федерации большое внимание уделяется развитию малого и среднего предпринимательства. Существует Федеральный Закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», а также разрабатываются различные программы. Среди основных целей государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства установлены такие как: обеспечение конкурентоспособности и благоприятных условий для их развития; оказание содействия субъектам малого и среднего предпринимательства в продвижении на рынки производимых ими товаров (работ, услуг) и результатов интеллектуальной деятельности; обеспечение занятости населения и развитие самозанятости; увеличение доли производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров (работ, услуг) в объеме валового внутреннего продукта и др.

Немаловажное значение для воплощения данных принципов на практике имеют государственные и муниципальные закупки, которые способствуют увеличению объема производимых малыми предприятиями конкурентоспособных товаров высокого качества, производства высокотехнологичной, наукоемкой и инновационной продукции.

Стремительно развивающийся рынок государственных и муниципальных закупок содействует привлечению субъектов малого предпринимательства к выполнению строительных, монтажных и

пусконаладочных работ и оказанию различных услуг. Таким образом, государственные и муниципальные заказы можно рассматривать в качестве одной из основных мер оказания поддержки субъектов малого предпринимательства.

Новым компаниям, желающим выйти на рынок госзаказа самостоятельно, приходится сталкиваться с большим количеством технических, организационных, юридических, коррупционных и других проблем.

В большинстве случаев, участники госзакупок – это профессионалы в своей сфере, которые стремятся уделять больше времени и ресурсов для ведения бизнеса, не вникая в особенности технологий и процедур, необходимых для участия в аукционах.

Участником размещения заказа может быть любое юридическое лицо независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала или любое физическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель.[2]. Из этого можно сделать вывод о том, что пчеловод, который хочет участвовать в тендере должен стать юридическим лицом, например, он может стать индивидуальным предпринимателем, можно создать саморегулируемые организации пчеловодов, либо создать общество пчеловодов.

Если рассмотреть общество пчеловодов, то Общество пчеловодов осуществляет свою деятельность на принципах добровольности, равноправия, самоуправления в строгом соответствии с Конституцией РФ, действующим законодательством и настоящим Уставом. Общество пчеловодов является юридическим лицом с момента государственной регистрации, пользуется правом открывать расчетный счет, имеет печать, штамп, другие реквизиты, утвержденные и зарегистрированные в порядке, установленным действующим законодательством. Общество пчеловодов вправе заключать, совершать гражданско-правовые сделки, соглашения, договоры, контракты, приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права и несет соответствующие обязанности.

Государственными заказчиками, муниципальными заказчиками выступают соответственно государственные органы (в том числе органы государственной власти), органы управления государственными внебюджетными фондами, органы местного самоуправления, казенные учреждения и иные получатели средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации или местных бюджетов при размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг за счет бюджетных средств и внебюджетных источников финансирования. [2].

Для участия в торгах(конкурсе, аукционе и т.д.) необходимо подать заявку и всю необходимую документацию на участие в торгах, она должна соответствовать требованиям к участникам размещения заказа при размещении заказа путем проведения торгов. Далее необходимо соответствовать условиям допуска к участию в торгах, и остается только приложить все усилия и победить в данных торгах.

В заключении можно сказать о том, что государство делает все усилия, чтобы развивать, малый и средний бизнес в РФ, т.е. он проявляет интерес в данном направлении, и чтобы результат был положительным, также необходимо вовлечение и другой стороны.

Список литературы

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс] : Федеральный Закон от 5 апреля 2013г. №44-ФЗ; принят Гос. Думой 22.03.2013 г.; Одобрен Советом Федерации 27.03.2013 г.(ред. от 13.08.2015) // СПС «Консультант Плюс».
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации[Электронный ресурс] : Федеральный Закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ; принят Гос. Думой 6.06.2007 г.; одобрен Советом Федерации 11.06.2007 г.(ред. от 29.06.2015) // СПС «Консультант плюс».
3. Илюшина, М.Н. Проблемы государственной регистрации субъектов малого предпринимательства // Судебно-арбитражная практика Московского региона. Вопросы правоприменения. 2008. N 3. Май — июнь. С. 23.
4. Шапошникова, Р.Р. Сравнительный анализ регионального законодательства при определении понятия пчеловодства [Текст]: научная статья. – Изд. Право и государство пресс.- 8(116).- 2014.- С. 21-23.

КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

Казанцева Л.В., Лунина М.Ю.

Южно-Уральский государственный аграрный университет, г.Троицк, Челябинская область

Целью организационного проектирования является формирование новых организационных структур или развитие уже существующих, а также придание процессу создания новых систем или развитию действующих, целенаправленности, научной обоснованности.

Задачами организационного проектирования является:

- выявление условий, влияющих на деятельность организации и методов их изучения;
- определение качественного и количественного состава элементов структур управления, формирование их взаимосвязи;
- определение структуры управления организацией и определение условий в которых каждая их них будет более эффективна;
- изучение принципов и методов проектирования структур управления и особенностей их применения;
- определение методики расчета необходимой численности персонала;
- разработка мероприятий по внедрению спроектированных мероприятий в организацию;
- разработка методов и форм контроля, а также специфики их использования.

В данной статье рассмотрены вопросы организации и ведения проектов в сфере консультирования субъектов сельских территорий.

Сельское консультирование во многих странах отличается от широко распространенного коммерческого, управленческого консультирования.

Поэтому, рассматривая вопросы организации работ по консультационным проектам, надо вести речь не столько о маркетинге консультационных проектов, сколько о правильном выборе цели проекта, об обеспечении взаимопонимания консультанта и клиента по поводу решаемой проблемы.

Важным моментом при выполнении консультационного проекта сельскими консультантами является более значимая, чем в управленческом консультировании, ориентация на возможности клиента – как на материальные так и на квалификационные. Зачастую в сельском консультировании проект состоит не столько в поиске решений сложных проблем, сколько в приспособлении типового или иного хорошо известного варианта решения проблемы к уровню восприятия действующих лиц сельскохозяйственной организации–клиента, иным возможностям организации. В сельском хозяйстве очень важно сопровождение клиента до полного завершения работ и перехода к стабильным действиям всех действующих лиц в консультируемой организации.

«Консультационные проекты –это плоды коллективных усилий, как консультантов, так и их клиентов»[2]. В целом действия консультантов, связанные с консультационным проектированием, можно разбить на несколько этапов. К.Макхем, например, выделяет три этапа: подготовка, исполнение, завершение. Однако такая разбивка не позволяет акцентировать внимание на очень важном- оценке ситуации, изучении проблемы, стоящей перед клиентом и, соответственно перед консультантом.

На федеральном уровне комплексными группами экспертов разрабатываются базовые стратегические планы по приоритетным программам деятельности:

- сельскохозяйственное производство;
- развитие экономики сельской местности;
- развитие фермерской семьи;
- молодежные программы;
- природные ресурсы и управление окружающей средой и другие[3].

Основой успешного консультационного проекта является наличие взаимопонимания между консультантом по поводу:

1. Содержания работы.
2. Того, как должны выполняться все работы.
3. Того, что получит клиент.
4. Стоимости работ[1].

Основные этапы консультационного проекта

1-этап: Подготовка проекта

1. Знакомится с клиентом и проблемой.

2. Предварительно диагностирует проблему.
3. Делает предложение клиенту и заключает договор на консультирование.
4. Систематизирует и регистрирует проблему.

2-этап: Диагноз проблемы

1. Собирает и анализирует данные.
2. Обрабатывает систематизирует данные.
3. Уточняет проблему, цели и методологию выполнения проекта.

3-этап: Планирование и исполнение проекта

1. Планирует работы по проекту.
2. Осуществляет поиск идей.
3. Оценивает альтернативы.
4. Разрабатывает и предъявляет клиенту предложения.
5. Составляет отчет.

4-этап: Реализация результатов проекта

Планирование проекта, имеющего долгосрочный успех:

1. Изложить результаты и мероприятия, которые будут успешными после того, как прекратится помощь извне.
2. Сформулировать подходящие вопросы, относящиеся к каждому из факторов долгосрочного успеха (вопросы и ответы будут разными на каждой стадии).
3. Проверить цель проекта, конечные результаты, мероприятия и предложения в свете этих вопросов.
4. На основе ответов:
 - а) еще раз подумать: или добавить результаты, мероприятия, предложения или предварительные условия;
 - б) организовать проведение дополнительных исследований;
 - в) сформулировать рекомендации для выполнения.

Таблица 1

Построение консультационного проектирования на примере крестьянского фермерского хозяйства «Аэлига»

Иерархия целей	Способы	Предложения
Конечные результаты продолжающие после проекта	Приобретение информации и специальных знаний	Использование знаний приобретенных в компьютерной сети и ИКС после проекта. Дополнительное предложение
Мероприятия, продолжающиеся после проекта	Обращение к услугам ИКС и компьютерной сети	И после проекта остается возможность обратиться к услугам ИКС и компьютерной сети. Дополнительное предложение
	Рациональная организация рабочего времени	Складывается рациональное использование рабочей силы. Дополнительное предложение

В завершение работ по проекту предлагается осуществить:

- подготовку персонала клиента;
- установление новых стандартов и процедур (обеспечение клиента соответствующими руководителями);
- запуск необходимых систем и учета результатов работ.

Зачастую уместно организовать постоянную помощь после завершения проекта, например, в форме послепродажного обслуживания. Эти действия, связанные с реализацией обратной связи в консультировании. Кроме очевидной выгоды для клиента, они дают консультанту в дальнейшем «право на выход» к клиенту, что может создать новые возможности для расширения сотрудничества с ним.

Окончание консультационного проекта также важно, как и его начало. Консультационная служба должна быть уверена, что получила в результате выполнения проекта не только коммерческий или общественно

значимый эффект, но и другую выгоду. Консультант должен помнить, что определенную часть этой выгоды составляет полученный в ходе работы над проектом опыт коллективной работы.

По завершению проекта составляется заключительный отчет, краткий отчет предоставляется всем заинтересованным лицам с четкими предложениями по совершенствованию процесса выполнения задания.

Список литературы

1. Козлов, В.В. Консультационная деятельность на сельских территориях : методическое пособие / В.В. Козлов .- М.:Изд-во РГАУ-МСХА имени К.А.Тимирязева, 2009.
2. Макхем, К.Управленческий консалтинг/Пер. с англ.- М.:Изд-во «Дело и сервис»,1999.
3. Организация консультационной службы в АПК: Учебное пособие /под ред.В.М.Кошелева.- М.: Изд-во МСХА,2004.

МАГИСТРАЛЬНЫЕ КОНТУРЫ СОВРЕМЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

Морковкин Д.Е.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Современные условия нестабильности макроэкономической среды функционирования национальной социально-экономической системы России, и сложная геополитическая обстановка предопределили необходимость проведения активной государственной импортозамещающей промышленной политики. Действующие западные экономические санкции требуют более широкого использования институциональных методов и методов макроэкономического регулирования, как наиболее адекватных инструментов государственного управления промышленным развитием.

Институциональные методы способствуют формированию правовой и организационно-экономической среды, соответствующей рыночным принципам и ключевым задачам промышленной политики, утверждению общего для всех субъектов деятельности в сфере промышленности институциональных условий, т.е. воздействуют не избирательно, а на всю промышленность в целом.

Методы макроэкономического регулирования направлены на формирование необходимой для поступательного развития реального сектора экономики общеэкономической среды, расширение внутреннего производства, и прежде всего, на достижение финансовой стабильности, преодоление бюджетного дефицита и снижение инфляции, на обеспечение положительного платежного баланса и поддержание устойчивого курса национальной валюты. Данная группа методов направлена на формирование макроэкономического каркаса промышленной политики [4].

В соответствии со ст.3 Федерального закона от 31.12.2014 № 488-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О промышленной политике в Российской Федерации» под промышленной политикой понимается комплекс правовых, экономических, организационных и иных мер, направленных на развитие промышленного потенциала Российской Федерации, обеспечение производства конкурентоспособной промышленной продукции.

Целями промышленной политики являются [5]:

- 1) формирование высокотехнологичной, конкурентоспособной промышленности, обеспечивающей переход экономики государства от экспортно-сырьевого типа развития к инновационному типу развития;
- 2) обеспечение обороны страны и безопасности государства;
- 3) обеспечение занятости населения и повышение уровня жизни граждан Российской Федерации.

Задачами промышленной политики выступают [5]:

1) создание и развитие современной промышленной инфраструктуры, инфраструктуры поддержки деятельности в сфере промышленности, соответствующих целям и задачам, определенным документами стратегического планирования на федеральном уровне;

2) создание конкурентных условий осуществления деятельности в сфере промышленности по сравнению с условиями осуществления указанной деятельности на территориях иностранных государств;

3) стимулирование субъектов деятельности в сфере промышленности осуществлять внедрение результатов интеллектуальной деятельности и освоение производства инновационной промышленной продукции;

4) стимулирование субъектов деятельности в сфере промышленности рационально и эффективно использовать материальные, финансовые, трудовые и природные ресурсы, обеспечивать повышение

производительности труда, внедрение импортозамещающих, ресурсосберегающих и экологически безопасных технологий;

5) увеличение выпуска продукции с высокой долей добавленной стоимости и поддержка экспорта такой продукции;

6) поддержка технологического перевооружения субъектов деятельности в сфере промышленности, модернизация основных производственных фондов исходя из темпов, опережающих их старение;

7) снижение риска чрезвычайных ситуаций техногенного характера на объектах промышленной инфраструктуры;

8) обеспечение технологической независимости национальной экономики.

Определяющим инструментом инновационной и промышленной политики в России в последние 20 лет после отказа от централизованного планирования является совокупность федеральных целевых программ развития отдельных отраслей и видов экономической деятельности [7, с. 12]. При этом общий объем финансирования, включая государственные капитальные вложения, текущие расходы на НИОКР и текущие расходы на прочие нужды, за период 2014-2016 гг. планируется сократить более чем на 40 % с 169,18 до 100,96 млрд руб. По нашему мнению, в условиях экономических санкций, нестабильности международной конъюнктуры и стагнации экономического роста, необходимо обеспечить объемы финансирования государственных программ развития промышленности, как минимум на уровне значений 2014-2015 гг. В противном случае задачи стимулирования процесса импортозамещения не смогут быть выполнены в полном объеме [10, с. 125].

Таблица 1

Структура финансирования федеральных целевых программ развития промышленности РФ на 2014–2016 гг., млн руб. [6]

Период осуществления финансирования, год	Государственные капитальные вложения	Текущие расходы		Общий объем финансирования
		НИОКР	Прочие нужды	
2014	46 828,01	87 263,47	35 087,15	169 178,6
2015	35 023,85	95 812,62	31 628,09	162 464,6
2016	18 558,45	41 573,45	40 831,41	100 963,3

По нашему мнению, государство должно выступать инициатором вложений в инновационные направления развития промышленности, показывая частному капиталу примеры их надёжности и вовлекая его в создание инновационных продуктов. Необходимо разработать перечень наиболее эффективных направлений и создания объектов инновационной деятельности, ориентирующий бизнес-структуры на вложения капитала [11, с. 57], формируя тем самым базис для расширения внутреннего производства инновационной промышленной продукции.

В целях масштабного развертывания производства попавших под санкции отраслей, прежде всего, высокотехнологичного сектора (критических технологий) и продовольственных товаров, необходим временной лаг, обусловленный формированием системы инфраструктурного и логистического обеспечения процесса производства [12].

Следует отметить, что одним из важнейших условий достижения эффективности инновационных преобразований в реальном секторе экономики в условиях импортозамещения является обеспечение четкой координации региональных управляющих воздействий с мероприятиями государственной промышленной и инновационной политики.

Список литературы

1. Архипова Н.И., Поморцева И.М., Шкодинский С.В. Промышленная политика России: глобальные вызовы, риски и национальные приоритеты // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. – 2015. – № 2. – С. 28-34.
2. Бодрунов С.Д., Гринберг Р.С., Сорокин Д.Е. Реиндустриализация российской экономики: императивы, потенциал, риски // Экономическое возрождение России. – 2013. – № 1 (35). – С. 19-49.
3. Гринберг Р.С., Сорокин Д.Е. О промышленном развитии Российской Федерации // Экономика и управление. – 2008. – № 5. – С. 2–7.

4. Морковкин Д.Е. О методах регулирования развития промышленных комплексов регионов // Образование. Наука. Научные кадры. – 2011. – №1. – С. 114–118.
5. Федеральный закон от 31.12.2014 № 488-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О промышленной политике в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173119/ (дата обращения 25.09.2015)
6. Министерство экономического развития РФ. Режим доступа: <http://fcpr.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/Title/1/2014> (дата обращения 23.06.2015)
7. Сухарев О.С. Стрижакова Е.Н. Индустриальная политика и развитие промышленных систем // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – № 15. – С. 2-21.
8. Цветков В.А. Меры по поддержке населения и реального сектора экономики России в условиях кризиса // Вестник Финансового университета. – 2015. – № 3 (87). – С. 73–78.
9. Шедько Ю.Н., Погребняк Р.Г., Пожидаева Е.С., Миндлин Ю.Б., Басова М.М., Власенко М.Н., Морковкин Д.Е. и др. Региональное управление и территориальное планирование. Учебник и практикум для академического бакалавриата / Под редакцией Ю.Н. Шедько. М.: Юрайт, 2015. – 503 с.
10. Шумаев В., Морковкин Д. Импортзамещение как стратегическое направление инновационно-индустриального развития экономики России // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2014. – № 4. – С. 123–126.
11. Шумаев В.А., Морковкин Д.Е., Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Организационно-экономические аспекты управления инновационным развитием промышленности // Механизация строительства. – 2015. – № 3 (849). – С. 53–59.
12. Шумаев В.А. Модернизация промышленности и логистики на основе кластерного подхода // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2015. – № 2. – С. 174-181.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПРИ РАЗНЫХ ВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Желнова К.В., кандидат экономических наук, доцент

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

В условиях сложившейся обстановки в мире и введенных в отношении России санкций, а именно финансовых санкций, оказывающих негативное влияние на российскую экономику страны, поскольку именно зарубежные банки выдавали подавляющую часть инвестиционных кредитов, особенно актуальным становится рациональное управление инвестициями и их оценка с учетом фактора времени.

Ключевые слова: инвестиционный проект, эффективность, чистый приведенный эффект, дисконтированный срок окупаемости, индекс доходности.

Ситуация с инвестициями

Инвестиции - основа экономического роста. Но, начиная с 2013г. началась стагнация, то есть нулевой экономический рост:

- ВВП России вырос на всего на 1,3%,
- промышленность показала нулевой рост,
- инвестиции сократились на 0,3%,
- экспорт сократился на 2%,
- снизился объем строительства на 3%,
- производство машин и оборудования сократилось на 5%,
- капитализация крупных российских компаний, представленных на фондовом рынке, уменьшилась на 10%.

В 2012 и 2013 годах российские предприятия и организации заняли дополнительно по 100 млрд. долларов в западных банках, что существенно поддержало экономику. Однако, запад решил не предоставлять финансовые ресурсы государственным российским банкам – Сбербанку, ВТБ, Россельхозбанку, а также Газпромбанку, а это составляет 52% активов всей банковской системы страны. К тому же, именно эти банки выдавали подавляющую часть инвестиционных кредитов. Поэтому предоставление этих кредитов сократилось и продолжает сокращаться.

Причины низких объемов инвестиций:

- финансовые санкции,

- снижение цен на нефть,
- отток капитала из страны,
- огромный внешний долг России: по состоянию на начало 2015г. он составил 599,497 млрд.долл., где на органы государственного управления приходится 41,516 млрд. долл., на ЦБ — 10,407 млрд. долл., на банки — 171,105 млрд. долл., а также на другие секторы экономики — 376,469 млрд. долл.

- отсталость материально-технической базы.

Локомотивы роста экономики:

- развитие экономики знаний, представляющий собой комплекс отраслей, включающих науку, образование, информационные технологии, биотехнологии. Доля этой экономики в стране крайне низка – 15% [в Западной Европе этот сектор составляет 35%, в США – 45%], доля науки в ВВП - 3%, образования – меньше 5%, здравоохранения – меньше 5%;

- переход к форсированным инвестициям (технологичное обновление народного хозяйства; развитие производства готовой продукции, формирование высокотехнологичных отраслей и производство инновационных товаров и услуг; импортозамещение; развитие транспортной инфраструктуры; форсированное жилищное строительство) [1].

Экономические показатели эффективности инвестиционного проекта

Показатели эффективности инвестиций классифицируют по следующим признакам:

1. по виду обобщающего показателя:

- абсолютные, в которых обобщающие показатели определяются как разность между стоимостными оценками результатов и затрат, связанные с реализацией проекта;

- относительные, в которых обобщающие показатели определяются как отношение стоимостных оценок результатов проекта к совокупным затратам на их получение;

- временные, которыми оценивается период окупаемости инвестиционных затрат.

2. по методу сопоставления разновременных денежных затрат и результатов:

- статистические, в которых денежные потоки, возникающие в разные моменты времени, оцениваются как равноценные.

К группе статистических относят методы: срока окупаемости инвестиций (Payback Period, PP); коэффициента эффективности инвестиций (Accounting Rate of Return, ARR), определение нормы прибыли на капитал; метод приведенных затрат.

- динамические, в которых денежные потоки, вызванные реализацией проекта, приводятся к эквивалентной основе посредством их дисконтирования, обеспечивая сопоставимость разновременных денежных потоков.

К динамическим методам относят: чистый дисконтированный доход или чистый приведенный эффект (Net Present Value, NPV); индекс рентабельности инвестиций (Profitability Index, PI); внутренняя норма прибыли (Internal Rate of Return, IRR); дисконтированный срок окупаемости (DPP) [2].

Далее, определим характеристики некоторых показателей эффективности инвестиционного проекта:

1) Чистый приведенный эффект (Net Present Value – NPV) отражает сумму чистого дисконтированного денежного дохода, получаемого в случае реализации проекта. Условия принятия инвестиционного решения на основе данного критерия сводятся к следующему:

если $NPV > 0$, то проект следует принять;

если $NPV < 0$, то проект следует отклонить;

если $NPV = 0$, то принятие проекта не принесет ни прибыли, ни убытка.

2) Индекс прибыльности инвестиций (Profitability Index - PI) показывает отношение отдачи капитала к размеру вложенного капитала, показатель PI показывает относительную прибыльность проекта или дисконтируемую стоимость денежных поступлений от проекта в расчете на единицу вложений.

Условия принятия проекта по данному показателю следующие:

если $PI > 1$, то проект следует принять;

если $PI < 1$, то проект следует отвергнуть;

если $PI = 1$, проект ни прибыльный, ни убыточный.

3) Внутренняя норма прибыли инвестиций (или внутренняя норма доходности или дисконтированная норма прибыли) (IRR) – это значение ставки дисконтирования, при котором чистая приведенная стоимость (NPV)

проекта равна нулю: $IRR = k$, при котором $NPV = f(k) = 0$. Предприятие может принимать любые решения

инвестиционного характера, уровень рентабельности которых не ниже текущего значения показателя CC (цены источника средств для данного проекта). Именно с ним сравнивается показатель IRR , рассчитанный для конкретного проекта, при этом связь между ними такова:

если $IRR > CC$, то проект следует принять;

если $IRR < CC$, то проект следует отвергнуть;

если $IRR = CC$, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

4) Метод учета срока окупаемости проекта (Payback period – PP) вычисляется количество лет, необходимых для полного возмещения первоначальных затрат по проекту.

5) Дисконтированный период окупаемости вложенных средств (Discounted pay-back period – DPP) - это продолжительность периода до момента окупаемости с учетом дисконтирования [3].

Инвестиции одномоментны

Рассмотрим формулы расчета показателей эффективности инвестиционного проекта, когда инвестиции одномоментны.

1) Чистый приведенный эффект (NPV). Алгоритм расчета:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - IC_0$$

где IC_0 - инвестиционная сумма;

CF_t - чистые денежные доходы от инвестиций за период t ;

k - ставка дисконта.

2) Индекс прибыльности инвестиций (PI). Алгоритм расчета:

$$PI = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} / IC_0$$

где IC_0 - первоначальные инвестиции;

CF_t - чистые денежные доходы от инвестиций за период t .

3) Дисконтированный период окупаемости вложенных средств (Discounted pay-back period – DPP). Алгоритм расчета:

$$DPP = \frac{\frac{IC}{(1+k)^t}}{\frac{\sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+k)^i}}{n}}$$

где DPP – дисконтированный период окупаемости, лет;

IC – сумма инвестиций, направленных на реализацию проекта;

$$\frac{\sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+k)^i}}{n} - \text{средняя величина денежных поступлений в периоде } t.$$

Пример 1.

Имеются следующие данные (условно):

- Цена нефти на внутреннем рынке – 7200 руб./т.;
- Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) – 3074 руб./т.;
- Налог на прибыль 20% от налогооблагаемой прибыли;
- Ставка дисконта (норма дохода на капитал) – 10%.

Рассчитаем показатели экономической эффективности проекта, используя Табл.1. с учетом того, что инвестиции: одномоментны: 1-й год – 18560 тыс.руб.

Таблица 1

Расчетная таблица для расчета показателей эффективности инвестиционного проекта, когда инвестиции одномоментны

№	Показатель						Итого
		1	2	3	4	5	
1	Добыча нефти, тыс.т.	5,68	5,4	5,32	5,1	4,98	26,48
2	Цена нефти, руб./т	7200	7200	7200	7200	7200	
3	Выручка от реализации продукции, тыс.руб.	40896	38880	38304	36720	35856	190656
4	Текущие затраты, тыс.руб.	7858	8849	7331	6804	8249	39091
4.1.	- электроэнергия на извлечение нефти	680	674	663	654	510	3181
4.2.	- расходы на поддержание пластового давления	440	550	480	344	320	2134
4.3.	- расходы на сбор и транспортировку нефти и газа	288	277	264	184	171	1184
4.4.	- расходы на технологическую подготовку нефти	550	477	404	354	303	2088
4.5.	- расходы на обслуживание добывающих скважин	3450	4540	3300	3120	3112	17522
4.6.	- общепроизводственные расходы	2450	2331	2220	2148	1987	11136
4.7.	- расходы на ликвидацию скважин	0	0	0	0	1846	1846
5	Налоги и платежи, включаемые в себестоимость добычи нефти, тыс.руб.	18038,32	17168,6	16902,68	16203,4	15752,52	84065,52
5.1.	Ставка НДС	3074	3074	3074	3074	3074	
5.2.	- НДС	17460,32	16599,6	16353,68	15677,4	15308,52	81399,52
5.3.	- фонды пенсионного, социального и медицинского страхования	480	475	463	454	380	2252
5.4.	- плата за землю	98	94	86	72	64	414
6	Амортизация, тыс.руб.	360	344	332	320	312	1668
7	Итого эксплуатационных затрат, тыс.руб.	8218	9193	7663	7124	8561	40759
8	Прибыль от реализации, тыс.руб.	14639,68	12518,4	13738,32	13392,6	11542,48	65831,48
9	Налог на имущество, тыс.руб.	44	48	52	61	63	268

10	Сальдо прочих доходов и расходов, тыс.руб.	0	0	0	0	1687	1687
11	Прибыль до налогообложения, тыс.руб.	14595,68	12470,4	13686,32	13331,6	13166,48	67250,48
12	Ставка налога на прибыль	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
13	Налог на прибыль, тыс.руб.	2919,14	2494,08	2737,26	2666,32	2633,30	13450,10
14	Чистая прибыль, тыс.руб.	11676,54	9976,32	10949,06	10665,28	10533,18	53800,38
15	Денежные поступления, тыс.руб.	40896	38880	38304	36720	37543	192343
16	Капитальные вложения, тыс.руб.	18560	0	0	0	0	18560
17	Поток наличности, тыс.руб.	-6523,46	10320,32	11281,06	10985,28	10845,18	36908,38
18	Накопленный поток наличности, тыс.руб.	-6523,456	3796,86	15077,92	26063,20	36908,38	
19	Коэффициент дисконтирования	0,9091	0,8264	0,7513	0,6830	0,6209	
20	Дисконтированный поток наличности, тыс.руб.	-5930,41	8529,19	8475,62	7503,09	6734,01	25311,50
21	Накопленный дисконтированный поток наличности, тыс.руб.	-5930,41	2598,78	11074,40	18577,49	25311,50	
22	Дисконтированные капитальные вложения, тыс.руб.	16872,73	0,00	0,00	0,00	0,00	16872,73
	Чистый приведенный эффект (NPV), тыс.руб.	$NPV = 25310,42 - 18560 = 6750,42$					
	Дисконт. срок окупаемости (DPP), лет	$DPP = \frac{16872,90}{25310,42} = \frac{16872,90}{5062,08} = 3,33$					
	Индекс доходности (PI), %	$PI = \frac{25310,42}{18560} \cdot 100 - 100 = 36,37$					

Согласно проведенных расчетов, следует отметить, что срок проекта больше дисконтируемого периода окупаемости, то вложенный в проект капитал принес положительное значение $NPV > 0$, следовательно, проект следует принять. О целесообразности принятия проекта свидетельствует и индекс доходности $PI = 1,3637 > 1$.

Инвестиции на протяжении нескольких месяцев или лет

Рассмотрим формулы расчета показателей эффективности инвестиционного проекта, когда инвестиции осуществляются на протяжении нескольких лет.

1) Чистый приведенный эффект (NPV)

Алгоритм расчета:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{IC_t}{(1+k)^t}$$

где IC_0 - инвестиционная сумма;

CF_t - чистые денежные доходы от инвестиций за период t ;

k - ставка дисконта.

2) Индекс прибыльности инвестиций (Profitability Index, PI). Алгоритм расчета:

$$PI = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} / \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+k)^t} \quad \text{или} \quad ИД = \frac{\frac{ЧДД}{T}}{\sum_{t=0}^T \frac{K}{(1+E)^{t-1}}} > 1$$

где IC_0 - первоначальные инвестиции;

CF_t - чистые денежные доходы от инвестиций за период t .

3) Дисконтированный период окупаемости вложенных средств (Discounted pay-back period – DPP). Алгоритм расчета:

$$DPP = \frac{\frac{IC}{(1+k)^t}}{\frac{\sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+k)^t}}{n}}$$

где DPP – дисконтированный период окупаемости, лет;

IC – сумма инвестиций, направленных на реализацию проекта;

$$\frac{\sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+k)^t}}{n} - \text{средняя величина денежных поступлений в периоде } t.$$

Пример 2.

По данным примера 1 рассчитаем показатели экономической эффективности проекта, используя Табл.2. с учетом того, что инвестиции осуществляются на протяжении нескольких лет: 1-й год – 10500 тыс.руб., 2-й год – 8060 тыс.руб.

Таблица 2

Расчетная таблица для расчета показателей эффективности инвестиционного проекта, когда инвестиции осуществляются на протяжении нескольких лет

№	Показатель						Итого
		1	2	3	4	5	
...	... (смотри Табл.1)	...	...	...	...	...	...
16	Капитальные вложения, тыс.руб.	10500	8060	0	0	0	18560
17	Поток наличности, тыс.руб.	1536,54	2260,32	11281,06	10985,28	10845,18	36908,38
18	Накопленный поток наличности, тыс.руб.	1536,544	3796,86	15077,92	26063,20	36908,38	
19	Коэффициент дисконтирования	0,9091	0,8264	0,7513	0,6830	0,6209	

20	Дисконтированный поток наличности, тыс.руб.	1396,86	1868,03	8475,62	7503,09	6734,01	25977,62
21	Накопленный дисконтированный поток наличности, тыс.руб.	1396,86	3264,89	11740,52	19243,61	25977,62	
22	Дисконтированные капитальные вложения, тыс.руб.	9545,45	6661,16	0,00	0,00	0,00	16206,61
	Чистый приведенный эффект (NPV), тыс.руб.	$NPV = 25976,98 - 16206,33 = 9770,65$					
	Диск. срок окупаемости (DPP), лет	$DPP = \frac{16206,33}{\frac{25976,98}{5}} = \frac{16206,33}{5195,40} = 3,12$					
	Индекс доходности (PI), %	$PI = \frac{25976,98}{16206,33} \cdot 100 - 100 = 60,29$					

Аналогично и для инвестиций, осуществляемых на протяжении нескольких лет, расчеты показали, что срок проекта больше дисконтируемого периода окупаемости, то вложенный в проект капитал принес положительное значение $NPV > 0$, следовательно, проект следует принять. Инвестиционная программа одобряется, о чем свидетельствует и индекс доходности $PI = 1,6029 > 1$.

Заключение

Как мы заметили, при разных временных условиях инвестирования проекта, значения показателей эффективности инвестиционного проекта, различны. Используя различные временные промежутки, можно получить совершенно разную доходность. Взвешенный подход к осуществлению инвестиций состоит в предварительном анализе эффективности инвестиций, определения их отдачи и оценке целесообразности вложения денег. С этой целью применяются показатели эффективности инвестиционного проекта, которые рассчитываются для каждого направления инвестиций. После чего отбираются проекты с самыми высокими показателями эффективности или рассматриваются в качестве альтернативных вариантов другие вложения.

Оценивая показатели эффективности инвестиционного проекта, учитываются такие факторы:

- проект требует разового инвестирования или поэтапного внесения инвестиций в течение определённого промежутка времени;
- термины получения итогового результата проекта: берётся во внимание возможность превышения расчётного периода;
- длительность этапов осуществления инвестиционной программы: с увеличением сроков исполнения возрастает неопределённость оценки показателей, что повышает рискованность инвестиций.

Список литературы

1. Россия в условиях международных санкций. [Электронный ресурс]. – Режим доступа. –URL: <http://og40.ru/?p=5642>
2. Оценка эффективности инвестиционного проекта - Методический журнал «Банковское кредитование». [Электронный ресурс]. – Режим доступа. –URL: http://www.reglament.net/bank/credit/2008_6/get_article.htm?id=544
3. Коренкова С.И. Экономический анализ (Анализ хозяйственной деятельности): Учебное пособие. - Тюмень: Издательство ТюмГУ, 2008.-328 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа. –URL: <http://www.tgu-nsk.ru/knigi/ekanalizKorenkova.pdf#6>

МОДЕЛЬ ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ СМК С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНСТРУМЕНТОВ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

Сухорукова И.А.

ОАО завод «Красное знамя», г.Рязань

Как отметил Г. Мариани в [2], основная функция промышленного предприятия заключается в рентабельном производстве продукции в соответствии с требованиями, предъявляемыми потребителем к качеству.

При анализе функционирования системы менеджмента качества (далее – СМК) руководители предприятий делают акцент на достижение трех целей:

- повышение качества продукции и процессов;
- снижение затрат на качество;
- сокращение длительности производственно-технологического цикла.

Для анализа функционирования СМК используют два понятия: результативность и эффективность. Обеспечение и постоянное повышение результативности СМК являются прямыми требованиями стандарта ISO 9001, изложенными в пп. 4.1, 5.1, 5.6.1, 5.3, 5.6.3, 6.1, 8.1, 8.4, 8.5.1. Обеспечение и постоянное повышение эффективности СМК прямыми требованиями не являются, но в разделе «Общие положения» говорится об эффективном применении СМК. Поэтому в дальнейшем говорится о повышении результативности и эффективности СМК.

Повышение результативности и эффективности СМК достигается путем решения проблем, связанных с качеством продукции и процессов. На практике, как правило, повышение результативности и эффективности СМК осуществляется отдельными разрозненными мероприятиями без учета принципа системного подхода. Системный подход применительно к повышению результативности и эффективности СМК подразумевает постоянное, взаимосвязанное и планомерное осуществление деятельности по повышению результативности и эффективности СМК на всех уровнях управления предприятием и на всех стадиях жизненного цикла продукции. Для такой деятельности специалистами в области качества разрабатываются и внедряются многочисленные инструменты менеджмента качества.

В.А. Качалов в [1], используя термин «постоянное улучшение», под повышением результативности СМК понимает повторяющуюся деятельность по повышению способности СМК достигать новые, более высокие цели, вырабатываемые в ходе деятельности. Механизмы повышения результативности СМК В.А. Качалов выделил из требований стандарта ISO 9001: политика и цели в области качества; результаты аудитов; анализ данных; корректирующие и предупреждающие действия; анализ со стороны руководства.

В отношении эффективности СМК необходимо использовать экономические показатели, что подводит предприятие к необходимости оценки затрат на качество. Повышение качества продукции и процессов повышает производительность и снижает многие статьи затрат, связанные с устранением дефектов и брака, анализом рекламаций и т.д. Эффективность деятельности предприятия в целом обычно оценивается рентабельностью. А управление эффективностью СМК является частью системы управления затратами на предприятии.

В отношении повышения эффективности СМК стандарты ГОСТ Р 52380.1-2005 и ГОСТ Р 52380.2-2005 предлагают две модели:

- модель затрат на процесс;
- модель предупреждения, оценки и отказов.

В модели затрат на процесс выделяют затраты на соответствие и затраты вследствие несоответствия. Модель затрат на процесс строится на основе идентификации всех ключевых работ с использованием базовой модели процесса.

Модель предупреждения, оценки и отказов выделяет четыре группы затрат: предупреждающие затраты; оценочные затраты; издержки вследствие внутренних отказов; издержки вследствие внешних отказов.

И та, и другая модель в своей основе содержит не только сбор, оценку и анализ затрат на качество, но и выработку мероприятий по повышению эффективности. Поэтому данные модели рассмотрим как составную часть модели повышения результативности и эффективности СМК.

Учитывая принцип системного подхода, использование инструментов менеджмента качества и вышеизложенные предложения специалистов в области качества, предложим модель повышения результативности и эффективности СМК. Для построения модели повышения результативности и эффективности СМК используем основные положения системного управления, изложенные А. Фейгенбаумом.

Как и в модели СМК, основанной на процессном подходе, применяемой стандартами ISO серии 9000, в основу модели повышения результативности и эффективности СМК заложим требования и удовлетворенность заинтересованных сторон, в т.ч. количественные показатели деятельности предприятия и их достижение. Эти блоки разместим на входе и выходе модели.

Т.к. повышение результативности и эффективности СМК должно быть постоянным (аналогично блоку постоянного улучшения в модели СМК стандартов ISO серии 9000), его блок расположим в верхней части модели, на нем замкнем цикл, который составим из блоков организационного и технического обеспечения повышения результативности и эффективности СМК, функционирования СМК, оценки ее результативности и эффективности, инструментов менеджмента качества и ожидаемых результатов.

Предложенная модель повышения результативности и эффективности СМК представлена на Рисунке 1.

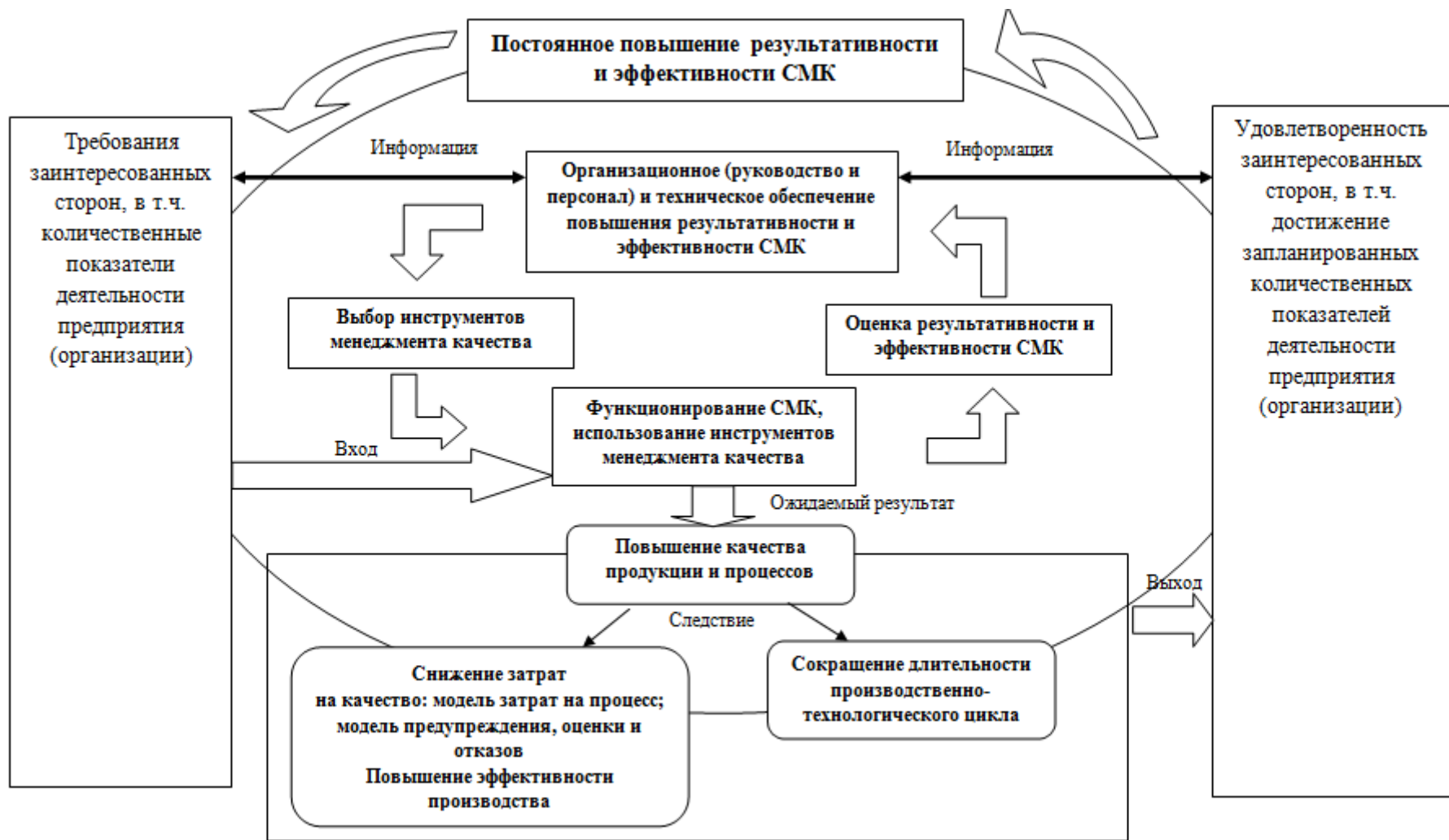


Рис.1. Модель повышения результативности и эффективности СМК с применением инструментов менеджмента качества

Для наилучшего восприятия модель повышения результативности и эффективности СМК построена по аналогии с моделью СМК, основанной на процессном подходе, представленной в стандартах ISO серии 9000. В модель включено восемь блоков, которые охватывают все основные направления деятельности по повышению результативности и эффективности СМК с использованием инструментов менеджмента качества. Модель показывает, что все заинтересованные стороны, в т.ч. само предприятие, играют существенную роль в обеспечении и постоянном повышении результативности и эффективности СМК. Требования заинтересованных сторон, включая количественные показатели деятельности предприятия, представлены в качестве входа. На выходе представлен ожидаемый результат: повышение качества продукции и процессов и, как следствие, снижение затрат на качество и сокращение длительности производственно-технологического цикла. От того, насколько достигнут ожидаемый результат, зависит удовлетворенность всех заинтересованных сторон. Информация об удовлетворенности по обратной связи поступает для дальнейшего анализа и принятия решения. Деятельность по повышению результативности и эффективности СМК сконцентрирована в четырех блоках, которые заключены в непрерывный цикл постоянного повышения результативности и эффективности СМК.

В каждом из блоков предложенной модели применимы рассмотренные выше принципы, излагаемые специалистами в области качества, что позволяет решать задачу повышения результативности и эффективности СМК на системном уровне.

Список литературы

1. Качалов В.А. Что такое «постоянное повышение результативности СМК»? // Методы менеджмента качества. – 2006. - №10.
2. Мариани Г. Вопросы экономической эффективности по качеству и надежности // Системы управления качеством продукции. Материалы XV конференции ЕОКК. Сессия III. - 1972.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА КАК МЕТОД СНИЖЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ САНКЦИЙ

Сагина О.А., Беспалов Е.М.

Московский государственный университет технологий и управления
им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)

Санкции основной элемент политики коллективной безопасности (collectivesecurity). Они включают как приостановку дипломатических контактов,

прекращение связей путем частичного или полного запрета на торговлю, так и военные действия [4].

Принимается Советом Безопасности ООН на основании 41 статьи Устава ООН, в отношении государства-правонарушителя международного мира и безопасности (части её территории или конкретно определённых лиц). Целью применения Санкций ООН является прекращение такого правонарушения и обеспечение выполнения государством-правонарушителем обязанностей, которые вытекают из правоотношения ответственности [3].

Санкции без использования вооружённой силы играют роль промежуточных мер, которые являются более суровыми, чем словесное осуждение, но менее суровыми, чем применение силы. Санкции вводятся на основании Резолюции СБ ООН [3].

Россия не первая страна в мире против которой были применены санкции США и ЕС. К примеру в 1989 году США использовали экономические рычаги, чтобы предотвратить независимое развитие КНР. Осудив разгон демонстраций на площади Тяньаньмэнь, США ввели санкции против Китая, аналогичные действуют сейчас в отношении России. Ряду компаний было запрещено торговать с КНР, банкам был закрыт доступ к кредитам на Западе. США ввели эмбарго на поставку оружия и ограничили доступ к высоким технологиям. Однако, КНР выдержало давление, теперь экономика Китая занимает второе место в мире, а США основной должник КНР.

А также с 1 января 2014 года были введены санкции в отношении Израиля:

- ✓ запрет на финансирование, выделение грантов, стипендий и премий государственным и частным организациям, которые действуют на территории еврейских поселений, находящихся на западном берегу реки Иордан, Восточном Иерусалиме и на Голанских высотах, то есть на исторических землях Иудеи и Самарии;
- ✓ эмбарго на израильские товары, которые изготовлены в еврейских поселениях, расположенных на западном берегу реки Иордан, Восточном Иерусалиме и на Голанских высотах.

Санкции были введены против России в связи с событиями в Крыму и на востоке Украины — ограничительные политические и экономические меры, введённые в отношении России и ряда российских и

украинских лиц и организаций, которые, по мнению международных организаций и отдельных государств, причастны к дестабилизации ситуации на Украине, а также ответные действия России.

Инициатором введения санкций с целью международной изоляции России стало руководство США, под сильным давлением которого, рискуя понести экономический ущерб, к санкциям присоединились страны Евросоюза. Санкции также поддержали государства Большой семёрки и некоторые другие страны, являющиеся партнёрами США и ЕС [5].

В нашей стране высокая доля импорта. Ввиду последних событий – наложение санкций. Данная ситуация создает благоприятные условия для отечественного производителя, но низкий технический уровень не дает воспользоваться сложившейся ситуацией.

Продовольствие – это стратегическое оружие XXI века. Средство прямого влияния на инстинкт выживания – человека, семьи, страны. Таким образом, функционирование пищевой промышленности должно осуществляться за счет собственных ресурсов и с применением собственных технологий.

Пищевая промышленность – одна из важнейших отраслей народного хозяйства, обеспечивающая удовлетворение потребностей населения в продуктах питания. Она включает более 20 подотраслей, имеющих производственно-технические, организационно-технические, финансово-экономические и другие особенности.

Хлебопекарная отрасль обеспечивает около 10% выручки всей пищевой промышленности. Хлеб и хлебобулочные изделия – это уникальные пищевые продукты, содержащие практически все компоненты, необходимые для поддержания жизнедеятельности и здоровья человека.

Был выполнен анализ положения дел в хлебопекарной отрасли и установлен значительный физический и моральный износ оборудования, что требует соответствующих мероприятий по модернизации производства. Продукция, выпускаемая на хлебопекарных предприятиях низко маржинальная, не дает больших доходов и это усложняет появления инвестиционных ресурсов в отрасли. В хлебопечении нет денежных средств на обновление технической базы, чтобы выйти на современный уровень, что тоже создает определенные сложности. Из этого следует, что модернизация наиболее доступный путь совершенствования хлебопечения в условиях применения санкции в отношении России. Модернизация позволяет частично решить положение дел в отрасли.

Необходим поиск новых ориентиров в развитии отрасли, разработка и практическое применение современных алгоритмов для комплексной сравнительной оценки всего множества допустимых вариантов развития и выбора наиболее результативных стратегий модернизации производства.

Успешному процессу модернизации в хлебопекарной промышленности должны способствовать ускоренные темпы развития продовольственного машиностроения, привлечение инвестиций.

Заменить европейское оборудование для хлебопечения фирм «Вахтель», «Винклер», «Ревент», «Гостол – Гопан», «Антон Олерт», «Миве», «Диосна», «Бонгард» и другие способны и отечественные производители таких компаний как: ЗАО «Белогорье», ОАО «Шебекинский машиностроительный завод», ОАО "Павловский машиностроительный завод "Восход", «Агро – 3».

В качестве важных предпосылок для успешного развития отечественного машиностроения выступают:

- высокие цены на импортное оборудование, ориентированные на значительную стоимость хлеба в Европе, и делающие не выгодной эксплуатацию зарубежной техники в России;

- появление современных образцов технологического оборудования, разработанных в России.

Следует согласиться с мнением Косована А. П., который утверждает, что «... для хлебопекарных и машиностроительных предприятий уже сейчас расширяются возможности для формирования инновационного процесса, который в нашем представлении является механизмом структурной переработки хлебопекарной промышленности и ее технико – технологического обновления» [2].

Хлебопекарная промышленность совместно с машиностроителями должны осуществить инновационный прорыв в отрасли. Доля отечественного оборудования в объемах поставок должна возрасти до 80%. Появится обновленная хлебопекарная промышленность, обеспечивающая население хлебом и хлебобулочными изделиями в объеме и ассортименте, необходимом для поддержания здорового и активного образа жизни [1].

Активные действия по импортозамещению и выводу продукции на внешние, не ангажированные политические рынки должны составить антикризисный план каждой отрасли, в том числе пищевой промышленности.

Список литературы

1. Васильева А.Ф. Теория игр/ Васильева А. Ф.// М.: КИИМ, 2000.- С. - 120.
2. Косован А.П. Инновации в хлебопечении – фундамент научно – технического прогресса и развития отрасли / Косован А. П. // Хлебопечение России.- 2010.- №3.- С. 4- 6.
3. Лукашук И.И. Международное право. Особенная часть. — М., 2002. — С. 407.

4. Политика. Толковый словарь-М.: «ИНФРА», Издательство «Весь Мир». Д. Андерхилл, С. Баррет, П. Бернелл, П. Бернем и др. Общая редакция: д. э. н. Осадчая И. М. 2001.
5. Интернет источник:
https://ru.wikipedia.org/wiki/%D1%E0%ED%EA%E8%E8_%E2_%F1%E2%FF%E7%E8_%F1_%F3%EA%E0%E8%ED%E8%E8%E8_%F1%E8%EC%E8_%F1%EE%E1%FB%E8%FF%EC%E8_2014_%E3%EE%E4%E0#cite_note-golos-ameriki.ru-2

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Нечаев А.С.

Иркутский Государственный Аграрный Университет имени А.А. Ежевского, г.Иркутск

В зарубежной практике само понятие «реструктуризация» прочно вошло в процесс жизнедеятельности предприятий. В Российской Федерации этот механизм также применяется в целях оздоровления кризисных предприятий, в том числе с помощью международных программ.

Реструктуризация несостоятельного предприятия предполагает структурное преобразование этого предприятия в целях восстановления нормальной платежеспособности, роста конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности. Этот процесс, протекающий на основе законодательно установленных реорганизационных мер, сопровождается любыми изменениями в производстве, имуществе и собственности. Это обстоятельство позволяет рассматривать реструктуризацию не только как юридическую категорию, но и экономическую, организационно-управленческую.

Реструктуризация предприятия направлена:

- на изменение характера использования активов;
- повышение эффективности производства;
- привлечение инвестиций;
- рост стоимости бизнеса;
- усиление контроля управления;
- разрешения конфликта с контрагентами.

Направления реструктуризации предприятия обычно рассматриваются через призму изменений масштаба бизнеса, внутренней структуры, а также структуры собственников, капитала и корпоративного контроля; Изменение масштаба бизнеса в сторону расширения сферы деятельности, через слияние, поглощение, присоединение и другие типы реструктуризации предполагает использование лизинга. Если учесть, что большинство крупных предприятий в период глубокого экономического спада снизило загрузку мощностей до 30-40 %, то сегодня, по мере роста спроса на их продукцию, постепенно расширяют свою деятельность и испытывают потребность в обновлении изношенных активов.

Причины, несущие в себе необходимость реструктуризации следующие:

- значительный физический и моральный износ активов предприятий;
- себестоимость продукции настолько высока, что превышает цену спроса;
- несовершенство структур организации и управления предприятиями;
- предприятия производят продукцию, не имеющую спроса на рынке.

В силу вышеперечисленных причин, реструктуризация должна носить оперативный и одновременно конструктивный и направленный на стратегическую перспективу характер, так как только в этом случае она станет эффективным инструментом позволяющим избежать банкротства, и, как следствие, ликвидации предприятия.

Принципиально можно выделить два подхода к концепции реструктуризации.

1. Наступательная концепция. Основная цель - диверсификация деятельности предприятия. Способствует наращиванию чистого денежного потока за счет роста эффективности хозяйственной деятельности. Ресурсы используются в целях усиления наиболее рентабельных сфер деятельности предприятия.

2. Оборонительная концепция. Основная цель - сокращение масштабов деятельности предприятия до необходимого уровня. Позволяет сбалансировать финансовые потоки предприятия. Ресурсы направляются на достижение финансовой стабильности.

По мере углубления кризисных явлений общепринято различать три основных направления осуществления реструктуризации:

1. Реструктуризация долга.
2. Реструктуризация капитала.
3. Реструктуризация предприятия.

1. Реструктуризация долга. Это финансовая реструктуризация, проявляющаяся в следующих формах:

- а) дотации и субвенции за счет средств бюджета на безвозмездной и безвозвратной основе.
- б) государственное льготное кредитование.
- в) государственная гарантия коммерческим банкам по кредитам, выдаваемым санируемому предприятию.
- г) целевой банковский кредит.
- д) перевод долга на другое юридическое лицо.
- е) конвертация краткосрочных кредитов в долгосрочные.
- ж) выпуск облигаций и других долговых ценных бумаг.
- з) отсрочка погашения облигаций предприятия;
- и) списание кредитором части долга.
- к) увеличение уставного капитала путем размещения дополнительных обыкновенных акций.

2. Реструктуризация капитала. Данное направление тесно связано с реструктуризацией задолженности и изменениями в имущественном комплексе.

Цель - оптимизация структуры капитала в части пропорций долга и собственности. Часть кредиторов может стать новыми собственниками предприятия за счет перевода суммы долга в акции [7].

3. Реструктуризация предприятия. Это направление предполагает осуществление различного рода реорганизационных процедур и осуществляется при тяжелых кризисных ситуациях. Зачастую данное направление ведет к изменению статуса юридического лица предприятия.

Согласно Гражданскому Кодексу РФ формами реструктуризации могут быть: слияние и присоединение, разделение и выделение, преобразование. На практике, в основном, используется реорганизация в формах выделения или разделения. В этих случаях распределение имущества, дебиторской и кредиторской задолженности между создаваемыми в результате реорганизации обществами: осуществляется в пропорциях, определяемых акционерами, без учета мнения третьих лиц (в том числе кредиторов) [5].

Решение о реорганизации акционерного общества относится исключительно к компетенции общего собрания акционеров и принимается тремя четвертями голосов акционеров, участвующих в собрании. Кроме того, акционеры, голосовавшие против реорганизации или не принимавшие участия в собрании акционеров, вправе требовать выкупа принадлежащих им акций по максимальной рыночной стоимости, поэтому обществу необходимо будет направить финансовые средства на выкуп акций. Эта сумма может достигать 10 %-ов стоимости чистых активов реорганизуемого общества.

Наработанные концепции и методики реструктуризации практически однотипны, за исключением расставленных акцентов: западные в качестве приоритетов рассматривают организационные аспекты, необходимость системного подхода к управлению продвижением продуктов, организацию маркетинга; восточные - в том числе технические и технологические проблемы, дисциплину производства и др.

Список литературы

1. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. – М.: Альбина Паблшер, 2002. – 287с.
2. Антикризисное управление: Учебник. – 2-е изд., доп. и перераб. / под ред. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2005.
3. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003. – 352с.
4. Ван Хорн Дж. К., Вахович Дж. М. Основы финансового менеджмента, 12-е изд.: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2006. – 1232с.
5. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний. /И.И. Мазур, В.Д. Шапиро; Под общей редакцией И.И. Мазура. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. – 456с.
6. Нечаев А.С. Анализ методик для обновления основных производственных фондов // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2010. № 2 (42). С. 85-90.
7. Финансы предприятия: Учебник. 4-е издание, перераб. и доп. – М., Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2004

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ

Исаков К.М.

ФГОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г.Краснодар

Одной из особенностей исследования состояния инновационного развития той или иной территории, отрасли, мезоэкономического образования является то, что статистическая информация не представляет исчерпывающие сведения об инновационном процессе в наиболее полном и общедоступном виде. Иные сведения, агрегируемые как коммерческими, так и государственными структурами являются несопоставимыми в силу разных источников и методик формирования, что не исключает дублирование сведений, затрудняет их верификацию, образует противоречия [1]. Неравномерное распределение данных о различных стадиях инновационного процесса на микро-, мезо- и макро- уровнях исключает возможность комплексного изучения всех генерируемых особенностей и последствий и является основным препятствием в практике принятия решений [2]. Поэтому значительная доля времени и ресурсов расходуется на получение достоверной информации об экономической реальности. Только специальный комплекс мероприятий по сбору, накоплению и обработке сведений о динамике инновационной активности в конкретном региональном образовании позволяет классифицировать, систематизировать и обобщить происходящие социально-экономические изменения. Вышеуказанные обстоятельства искажают идентификацию причинно-следственных зависимостей, оценку всего комплекса эффектов от осуществляемой инновационной деятельности, оставляя исследование без достаточной эмпирической базы. В результате в качестве первичного этапа на пути преодоления описанных препятствий необходимо рассмотреть сущность инноваций и инновационного процесса.

Инновации представляется возможным охарактеризовать как двойственный инструмент экономического развития. Новшества, общеизвестно, являются источником, как роста, так и нестабильности, причём развитие может осуществляться по революционной или эволюционной траектории [3]. В результате открывается возможность выделить следующие принципы функционирования новшеств, отличающие их от других социально-экономических явлений:

- разнонаправленное влияние на экономику, являясь источником стабильности на макроуровне и нестабильности на микроуровне;
- неоднородность диффузии в разрезе уровней экономической системы;
- динамичность и статичность генезиса инноваций, обеспечиваемая разнообразием и сложностью форм его реализации;
- взаимоисключаемое влияние на экономический рост в разрезе отраслей, регионов, экономических комплексов;
- сочетание революционной и эволюционной траекторий в образовании и развитии новшеств;
- множественность форм существования новшеств, обеспечивающая низкую прогнозируемость их эффективности;
- участие в инновационном процессе широкого количества участников, обладающих разнонаправленными и взаимоисключающими интересами и целями (коммерческими и некоммерческими, конкуренции и кооперации).

Таким образом, следует идентифицировать следующие противоречия инновационного развития экономики:

1. Неравномерность развития регионов, государств и интеграционных образований генерирует разнонаправленность между национальными и глобальными интересами инновационного развития, являясь следствием мировых конкуренции и разделения труда. Нивелировать указанную проблему может развитие особых институтов и международных организаций, позволяющих объединяться различным субъектам инновационной деятельности и направлять совместные усилия по достижению общечеловеческих целей развития (пример тому фундаментальные исследования в физических науках, космические программы и др.);

2. Многоаспектный анализ практики образования, внедрения и распространения новшеств свидетельствует, что, инновационная деятельность вне зависимости от рентабельности, непременно способствует появлению новых социальных проблем разной степени сложности. При этом образующийся разрыв между новой технологией производства и старыми правилами безопасности может также спровоцировать значительные загрязнения экологии, увеличить общий уровень опасности трудового процесса. Не стоит забывать и том, что технологические инновации трансформируют различные сферы общественного бытия, формируя

новые увлечения, привычки, нормы поведения в массовом сознании. Последствия данных изменений может вызвать неоднозначное восприятие у разных групп населения и катализировать большую социальную напряжённость.

3. Для новшеств, как инструментов экономического развития, первостепенную важность приобретает стоимость разработки. Учитывая непредсказуемый результат инновационного процесса с точки зрения возможности его успешной коммерциализации, очевидно противоречие между себестоимостью исследовательских и конструкторских работ и действительным экономическим эффектом от их внедрения. Именно по этой причине сохраняются государственное финансирование научных исследований и разработок, и, наравне, с дешевеющей стоимостью производства (оказания) тех или иных компонентов инновационных товаров (услуг), происходит неизменный как в абсолютном, так и в относительном выражении рост данных расходов.

4. Не каждая инновация имеет шансы на коммерческий успех, несмотря на заложенную в самом категориальном определении данного явления норму полезности. В этом смысле существенно расхождение между существующим инновационным потенциалом и его выражением в конкретных новшествах. Известно, что из множества перспективных научных исследований фактически задействованными в инновационном процессе оказываются те, которые готовы предложить законченный продукт-прототип. В результате инновационное развитие в большей степени естественным образом зависит не от интенсивности научных исследований, а от институциональной среды.

5. Инновационное развитие не может обеспечить равный доступ к экономической ренте, как для владельцев интеллектуальной собственности, так и для промышленных и консалтинговых корпораций. При наличии существенного потребительского спроса и несовершенстве институтов по охране интеллектуальной собственности возникает противоречие между инноваторами и потребителями. В результате конечным бенефициаром от реализации новшеств становятся организации-посредники, что не может не сказываться на эффективности экономического регулирования хозяйственных отношений, генерируемых инновационным процессом.

6. Существование различных моделей инновационного процесса подразумевает широкий спектр соответствующих факторов, влияющих на интенсивность, результативность, затратоёмкость генезиса новшеств. Данное обстоятельство способствует возникновению противоречий между факторами, оказывающими прямое или косвенное воздействие на процессы инновационного обновления. Совместное участие множества субъектов различных систем детерминирует необходимость гармонизации не только их разнонаправленных интересов, но и иных детерминант внешней и внутренней среды. Инструментом обеспечения оптимального соотношения ресурсов, исполнителей, инвесторов, стандартов и др. может являться кластерный подход в организации хозяйственной деятельности.

Таким образом, процесс проектирования, производства и реализации новшеств является катализатором структурных преобразований в экономике и в значительной степени зависит от региональной инфраструктуры, позволяющей производить прикладные научные изыскания [4]. Необходимо значительное повышение эффективности опорных элементов инновационной инфраструктуры, таких как центры коммерциализации - передачи технологий при ведущих вузах и НИИ, повышение доступности недвижимости и инфраструктуры для начинающих технологических компаний, повышение доступности и качества профессиональных услуг для коммерциализации, становления и развития технологических компаний. Отсюда следует, что важнейшей региональной проблемой формирования и развития инновационной экономики является решение организационно-технологических вопросов, связанных с разработкой, созданием и модернизацией региональных проектно-производственных систем, осуществляющих и объединяющих в себе научно-исследовательские, опытно-конструкторские работы, процессы технологической подготовки и планирования производства, направленные, в конечном итоге, на создание инновационной продукции. В результате, обеспечение функционирования организационно-управленческих структур управления инновационными и опытно-конструкторскими проектами является основной задачей в процессе создания научно-технологической инфраструктуры и системы инновационно активных организаций.

Список литературы

1. Дробышевская Л.Н. Модели корпоративного управления: мировой опыт и российская практика/ Л.Н. Дробышевская, Е.В. Саломатина // Теория и практика общественного развития. 2011. № 5. с. 267-272.
2. Дробышевская Л.Н. Инновационная экономика в зеркале устойчивого развития// Финансы и кредит. 2005. № 12 (180). с. 42-47.
3. Казакова Т.П. Противоречивый характер инновационного развития Вестник СПбГЭУ. Технические науки. 2014. № 8 (75) с. 7-12

4. Новиков Д.А. Структура теории управления социально-экономическими системами//Управление большими системами: сборник трудов. 2009. № 24. с. 216-258.

ОСНОВНЫЕ СТОХАСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Разиньков П.И., Мартынов Д.В.

Тверской государственный технический университет, г.Тверь

Аннотация

В статье рассматриваются основные стохастические методы технико-экономического анализа эффективности работы предприятия, методика факторного анализа рентабельности, факторного анализа использования основных фондов предприятия.

Ключевые слова: анализ, факторный анализ, основные фонды, рентабельность, методика факторного анализа.

BASIC STOCHASTIC METHODS TECHNO-ECONOMIC ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE

Abstract: The article discusses the basic stochastic methods techno-economic analysis of the efficiency of the enterprise, the technique of factor analysis the cost effective-ness factor analysis of the use of the fixed assets of the company.

Keywords: analysis, factor analysis, fixed assets, profitability, methods of factor analysis.

С развитием рыночных отношений в экономике, и, особенно, в условиях кризиса, значительно возрастает неопределенность в решении многих проблем, которые имеют стохастическую зависимость и создались в результате влияния факторов внешней и внутренней среды, определить уровень воздействия которых традиционными методами крайне сложно. В такой ситуации рекомендуется применять стохастические методы технико-экономического анализа и, в частности, метод корреляции и методы факторного анализа.

На практике все экономические явления и процессы не всегда можно свести к функциональным зависимостям, когда величине факторного показателя соответствует единственная величина результативного показателя. Часто в экономических исследованиях встречаются стохастические зависимости, которые отличаются приближенностью и неопределенностью. Они проявляются только в среднем – по значительному количеству объектов (наблюдений). В такой ситуации наиболее достоверный результат можно получить применив метод корреляции, когда каждой величине факторного показателя (аргумента) может соответствовать несколько значений результативного показателя (функции). Например, увеличение фондовооруженности труда рабочих дает разный прирост производительности труда на разных предприятиях даже при очень близких (практически идентичных) прочих условиях. Это объясняется тем, что все факторы, от которых зависит производительность труда, действуют в комплексе, взаимосвязано, и в зависимости от того, насколько оптимально сочетаются различные факторы, зависит величина результативного показателя – производительности труда.

Взаимосвязь между исследуемыми показателями проявится лишь в тех случаях, когда для исследования применяется возможно большее количество наблюдений (объектов) и сравнение их значений. Тогда в соответствии с законом больших чисел влияние других факторов на результативный показатель сглаживается (нейтрализуется). Это даст возможность установить связь, соотношения между изучаемыми явлениями. Различают парную и множественную корреляции.

Парная корреляция – обычно применяется для прогноза изменения (динамики) анализируемого показателя на перспективу. Метод парной корреляции используется для стабильных (устойчивых) значений анализируемого показателя за ряд временных периодов. Считается допустимым применение этого метода при коэффициенте корреляции не менее 0,8.

Множественная корреляция применяется в случаях взаимодействия нескольких факторов с результативным показателем. Наиболее широкое применение в экономических исследованиях нашли приемы корреляционного анализа, которые позволяют качественно выразить взаимосвязь между показателями. Многофакторный корреляционный анализ проводится по следующим этапам: выявление и отбор наиболее существенных факторов; сбор и оценка исходной информации; изучение характера и моделирование связи между

факторами и результативным показателем, составление математического уравнения, которое наиболее точно будет выражать сущность исследуемой зависимости; расчет основных показателей исследуемого объекта; статистическая оценка результатов корреляционного анализа и разработка рекомендаций по их практическому применению.

Наиболее важным при проведении многофакторного корреляционного анализа является выявление и отбор факторов, используемых в экономическом анализе. От того, насколько правильно сделан их отбор, зависит точность выводов по итогам анализа. Для этой цели применяются способы: корреляционного; дисперсионного; компонентного; многомерного факторного анализа и другие. Необходимыми условиями применения многофакторного корреляционного анализа являются: наличие достаточно большого количества наблюдений о динамике исследуемых факторных и результативных показателей (в динамике или за текущий год по совокупности однородных объектов), а также возможности количественного измерения исследуемых факторов.

Например, для исследования функционирования потенциала предприятия, который является сложной экономической системой, на результативность работы которой оказывает влияние множество внешних и внутренних факторов, воздействие которых возрастает в условиях нестабильного рынка и усиления конкуренции, факторный анализ рекомендуется проводить в следующей последовательности:

1. Отбор факторов для анализа. Во избежание ошибочных выводов, количество исследуемых факторов должно быть возможно максимальным, при этом необходимо иметь в виду, что нельзя весь этот комплекс факторов рассматривать как механическую сумму, без учета их взаимодействия и выделения главных (определяющих) факторов.

2. Классификация, систематизация факторов и разработка методологических основ факторного анализа.

3. Определение формы и степени зависимости между факторами и результативными показателями. При этом зависимость может быть функциональной или стохастической, прямой или обратной, прямолинейной или криволинейной.

4. Моделирование взаимосвязей между результативными и факторными показателями. Моделирование экономических показателей представляет собой сложную методологическую проблему в факторном анализе, решение которой требует специальных знаний и практических навыков специалистов-аналитиков.

5. Расчет влияния факторов на результативные показатели.

6. Разработка рекомендаций по практическому использованию факторной модели для расчета резервов эффективности использования потенциала предприятия[2].

В настоящее время методы факторного анализа получают все большее распространение в практике анализа, поскольку они позволяют наиболее точно определить состояние объекта исследования, его динамику и перспективы развития. Трудности разработки и использования методов факторного анализа состоят в отсутствии необходимой подготовки у специалистов-аналитиков, а также низком уровне знаний тех экономических процессов и явлений, которые возникают под воздействием внутренних и внешних факторов при функционировании объекта анализа.

Список литературы

1. Разинькова, О.П. Экономическая оценка вариантов инвестиций в обновление основных производственных фондов предприятия // Организатор производства. № 1. 2009. с. 55- 59.
2. Разиньков, П.И. Экономическое состояние и конкурентоспособность предприятия. Методы анализа и показатели оценки / П.И. Разиньков, О.П. Разинькова. Тверь, Издательство ТвГТУ. 2013.

ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Полозова Н.А.

Уральский государственный экономический университет, г.Екатеринбург

Изменения в экономике, происходящие как на макро-, так и на микроуровне, определяют необходимость и непрерывность поиска новых концепций и инструментов управления, обеспечивающих предприятиям достижение высоких экономических результатов функционирования. Одним из основных направлений, позволяющих сделать существенный прорыв в повышении эффективности управления предприятием, является контроллинг.

Контроллинг как система представляет совокупность всех элементов, подсистем и коммуникаций между ними, а также процессов, созданных для поддержания заданных характеристик функционирования предприятия, которые обеспечивают процесс управления информационной и методологической поддержкой в сфере подготовки и реализации управленческих решений, что в свою очередь сокращает затраты времени на их принятие.

В результате сокращения времени реализации управленческих воздействий происходит: упорядочивание информационных потоков внутри предприятия, минимизация рисков принятия неоптимального варианта управленческого решения, выявление экономических резервов и высвобождение дополнительных ресурсов деятельности, координация управленческих воздействий на предприятии в рамках единого информационного поля [2].

Цели системы контроллинга, как направления деятельности, вытекают из целей развития предприятия. Главной целью системы контроллинга является ориентация менеджмента предприятия и его структурных подразделений на достижение оперативных, тактических и стратегических целей и задач.

Функции системы контроллинга направлены на устойчивое развитие и создание конкурентных преимуществ предприятия [4]. Можно выделить общие функции системы контроллинга, обусловленные функциями менеджмента предприятия (планирование, организация, учет, контроль, мотивация) и специфические (сервисная, методическая, аналитическая, учетная, контрольная, комментирующая, информационная).

Контроллинг всегда действует в рамках системы менеджмента предприятия, при этом менеджеры ответственны за результат, в то время как контроллеры ответственны за четкость результатов.

Контроллеры, как «проводники к выгоде», следят за четкостью реализации стратегических, тактических и оперативных целей, способствуя тем самым достижению планируемых результатов. Таким образом, контроллеры сопровождают процесс менеджмента в различных функциональных областях.

Это подразумевает:

- контроллеры координируют промежуточные цели и планируемые показатели, участвуют в разработке и ведении системы внутренней отчетности, ориентированной на будущее;
- контроллеры комментируют и формируют целеполагание, планирование, учет, анализ и контроль так, что каждое ответственное лицо действует соответственно цели;
- контроллеры оказывают информационные услуги для обеспечения менеджмента необходимыми производственно-экономическими данными для принятия верных управленческих решений.

Разработку, формирование и функционирование системы контроллинга следует осуществлять с учетом принципов, которые отражают особенности процесса контроллинга и выделяются на основе анализа его основных функций и задач [1].

Одним из ключевых принципов функционирования системы контроллинга является принцип законности, в соответствии с которым предприятие и система контроллинга должны руководствоваться действующим законодательством, регламентом внутрифирменных стандартов, инструкциями и методиками, что является одним из главных факторов успешного функционирования системы контроллинга и менеджмента в целом.

Также на всех этапах создания и функционирования системы контроллинга можно выделить принцип согласованности, в соответствии с которым осуществляется согласованный подход к выбору инструментов, координирование в процессе управления возникающих взаимосвязей, упорядочении потоков данных, которые вводятся в информационное поле, внедрение службы контроллинга с учетом особенностей функционирования организационной структуры предприятия.

Работа службы контроллинга должна осуществляться в непрерывном режиме, обеспечивая мониторинг всех сфер деятельности предприятия, что соответствует принципу непрерывности.

Принцип последовательности в системе контроллинга обеспечивает сочетание контроллинговых потоков информации (оперативной и стратегической), их неразрывную взаимосвязь и взаимообусловленность во временном горизонте (смена, рабочий день, месяц, квартал, год).

При функционировании системы контроллинга очень важно, чтобы разработанные планы и программы выполнялись своевременно, последовательно и в полном объеме.

Способность организации к своевременному реагированию на изменения внешней и внутренней среды зависит от временного интервала между возникновением нового шанса или риска и конкретными действиями руководства, а также затрат времени на изменение плана и внедрение новинки, поэтому одним из основных принципов создания и функционирования системы контроллинга на предприятии выступает принцип своевременности.

В соответствии с принципом системности поток контроллинговых данных требует создания единого информационного пространства, удовлетворяющего требованиям учета, принятого в организации. Обобщающие

показатели деятельности системы управления детализируются во внутренней отчетности, которая становится своего рода системой коммуникации [3].

Система контроллинга должна охватывать все части организации, ее структурные подразделения, направления деятельности, персонал, так как качественные управленческие решения могут быть приняты только при комплексном подходе к использованию различных инструментов обработки потоков информации. Комплексный подход контроллинге предполагает многофакторный учет различных показателей и их моделирование.

В соответствии с принципом целенаправленности любое решение или действие оценивается в первую очередь с позиции его соответствия поставленным целям.

Целесообразно выделить при создании и функционировании системы контроллинга принцип эффективности [1]. Данный принцип предполагает, что затраты на создание и развитие системы контроллинга должны быть разумны, в противном случае теряется экономический смысл функционирования системы контроллинга.

Реализация принципов, как известно, происходит посредством использования методов, которые должны удовлетворять базовому требованию: обеспечивать выполнение функций контроллинга.

Следует отметить значительное разнообразие методов контроллинга. Большинство авторов, занимающихся данной проблематикой, имеют единое мнение о том, что методы контроллинга делятся на методы стратегического и оперативного контроллинга [5]. Данное утверждение вытекает из назначения этих видов контроллинга: стратегический контроллинг направлен на создание конкурентного преимущества, а оперативный – на его удержание.

Следует учесть, что контроллинг является гибкой системой. В любой момент хозяйствования функции контроллинга могут перераспределяться, дополняться, корректироваться, объединяться. Изменение и дополнение функций контроллинга должно осуществляться в рамках задач системы управления и изменений внешней и внутренней среды деятельности промышленного предприятия, что способствует формированию современной концепции управления на промышленном предприятии, которая должна привести к развитию потенциальных возможностей, достижению поставленных целей, а также укреплению конкурентных позиций.

Список литературы

1. Боков С.И. Ключевые принципы, отражающие особенности процесса оперативного контроллинга / С. И. Боков, М.С. Бокова // Молодой ученый. — 2013. — №10. — С. 294-295
2. Дедов О.А., Методология контроллинга и практика управления крупным промышленным предприятием: Учеб. пособие / О.А. Дедов. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. - 248 с.
3. Карминский А.М. Контроллинг: учебник /А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова; под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. – М.: ИД «Форум», 2013. - 398 с.
4. Нечехина Н.С. Моделирование учетных событий в системе контроллинга.- Екатеринбург: Институт экономики УрОРАН, 2009
5. Фалько С.Г. Контроллинг для руководителей и специалистов / С. Г. Фалько. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 272 с.

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Калинина О.М.

Современная гуманитарная академия, г.Красноярск

На основе высокой деловой активности каждое предприятие может обеспечивать и увеличивать доходы и соответственно инвестиции из собственных источников. Именно деловая активность предпринимателей и всего персонала выступает двигателем социального и экономического прогресса в современных экономических условиях. Конкуренция является лишь внешним стимулом высокой деловой активности. Стремление быть лидером бизнеса в отрасли и регионе, опасения проигрыша в конкурентной борьбе и банкротства стимулируют деловую активность как важное условие экономической состоятельности хозяйствующих субъектов.

В современной экономической литературе, как правило, выделяют несколько основных направлений деловой активности. Это активность маркетинга, инновационная, инвестиционная, производственная и

коммерческая активность хозяйствующих субъектов по фазам делового цикла. Следует подчеркнуть взаимосвязанность данных направлений деловой активности. Активный маркетинг позволяет выявить изменения в потребностях и рыночном спросе потребителей, определить необходимые продуктовые и технологические инновации, а значит и необходимые инвестиции. Все это воспроизводится через эффективный производственный процесс и активную коммерческую деятельность хозяйствующих субъектов.

Признавая достаточную обоснованность и практическую целесообразность данного подхода, важно оценивать деловую активность по основным ресурсным деловым циклам.

Под деловой активностью понимают созидательные способности хозяйствующих субъектов обеспечивать устойчивую конкурентоспособность и экономическую состоятельность, добиваясь роста объемов производства и сбыта продукции, поддерживая достаточную эффективность использования ресурсов, гибко адаптируясь к изменениям спроса и всей рыночной среды, прогнозируя и предупреждая угрозы спада и кризисных проявлений.

Производственная активность заключается в своевременном обновлении основного капитала, обеспечении полной технологической загрузки оборудования, полной и продуктивной занятости персонала при лидерстве в производительности труда и капитала.

Инновационная активность хозяйствующих субъектов заключается в неуклонном внедрении продуктовых, технологических, организационных и других инноваций.

Инвестиционная активность хозяйствующих субъектов состоит в поиске и привлечении необходимых инвестиционных ресурсов на реализацию производственных, инновационных и коммерческих проектов. Полная мобилизация внутренних источников инвестиций, привлекательность инвестиционных проектов для внешних инвесторов создают основу для устойчивого лидерства в перспективе.

Коммерческая активность хозяйствующих субъектов заключается в проведении активной маркетинговой стратегии, в формировании гибких сбытовых структур, в грамотной ценовой политике, в умелой практике конкурентной борьбы, в создании сервисных систем по обслуживанию потребителей, по изучению и формированию их потребностей.

В современных условиях важнейшим фактором увеличения доходов, а также внутренних и внешних инвестиционных источников предприятий является повышение их инновационной активности. Широкое применение хозяйствующими субъектами продуктовых, технологических и личностных инноваций способствует качественному обновлению материально-технической базы предприятий, производству ими большего объема пользующейся рыночным спросом продукции лучшего качества с меньшими затратами.

Представляющие совокупность инновационных проектов и мероприятий, согласованных по срокам их реализации, исполнителям, инновационные программы должны обеспечивать более эффективное накопление воспроизводимого национального богатства.

Непосредственными направлениями и приоритетами инновационной деятельности являются диверсификация производства, внедрение импортозамещающей продукции, обеспечение полного удовлетворения отечественного спроса.

Известен накопленный в нашей стране объем научно-технических достижений, таких как фундаментальные, прикладные и образовательные. Однако на весьма низком уровне находится отечественная инфраструктура распространения и использования научно-технических инноваций. Низкий уровень развития инновационной инфраструктуры обусловлен низким уровнем востребованности достижений научно-технического прогресса. Недостаточная мотивация использования нововведений в конкурентной борьбе хозяйствующих субъектов определена, прежде всего, неблагоприятными макро-, мезо- и микроэкономическими факторами [9].

В период депрессии и последовавшего за ним этапа наметившегося оживления экономики традиционное внедрение отдельных научно-технических достижений должно уступить приоритету комплексных научно-производственных нововведений, обеспечивающих в первую очередь использование технологий двойного назначения (оборонного и гражданского).

Совершенствование конкурсной системы отбора инновационных проектов позволит объединить усилия частных инвесторов и государства по увеличению притока инвестиций в промышленность. Это направление неразрывно взаимосвязано с развитием системы комплексной поддержки повышения конкурентоспособности и экспорта наукоемкой продукции.

В целях координации взаимодействия, поддержки и активизации инновационной деятельности хозяйствующих субъектов необходимо создание региональных инновационных центров. Такие центры должны быть созданы, прежде всего, на базе академической и вузовской науки [2].

Для укрепления инвестиционного потенциала хозяйствующих субъектов следует повысить их инвестиционную привлекательность для всех инвесторов с учетом сложившихся внешних и внутренних условий.

Высокая прибыльность (рентабельность) является главным критерием инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов, поскольку из получаемой прибыли предприятие возвращает заемные денежные средства.

Наряду с высокой рентабельностью критериями инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов являются: привлекательность и доля рынка, занимаемого предприятием; состояние и технологический уровень производственного потенциала предприятия; уровни концентрации и специализации; уровень квалификации персонала предприятия; уровень сотрудничества с партнерами и противостояния с конкурентами; размер материальных и нематериальных активов хозяйствующих субъектов; степень интеграции в информационно-экономическое пространство; устойчивость финансового положения предприятия (платежеспособность, источники финансирования, степень зависимости от кредитных ресурсов); оценки стратегии рыночного поведения и деловая этика менеджмента [7].

Для оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов инвесторы должны учитывать такие факторы, как:

- 1) платежеспособность предприятия (степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования);
- 2) кредитоспособность (восприимчивость хозяйствующих субъектов к кредитам, способность полностью рассчитаться по своим обязательствам в срок);
- 3) финансовую независимость хозяйствующих субъектов;
- 4) структуру задолженности.

Итак, существует необходимость усиления государственной поддержки инвестиционной деятельности предприятий и увеличения инвестиций за счет их внутренних источников. Эта поддержка характеризуется активизацией взаимодействия государства и хозяйствующих субъектов во внешней и внутренней среде.

Список литературы

1. Бочаров В. В. Инвестиции: Учебник /В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2009. – 384 с.
2. Деева, А.И. Инвестиции: учебное пособие / А.И. Деева. – М.: Изд-во «Экзамен», 2009. – 436 с.
3. Ивашковский С.Н. Экономика: микро и макроанализ: учеб.-практ. пособие / С.Н. Ивашковский. – М.: Дело, 2009. – 360 с.
4. Инвестиции: учебное пособие / Под ред. В.В. Ковалева.- М.: Проспект, 2008. – 360 с.
5. Инвестиции: Учеб. пособие /Под ред. М.В. Чиненова. – М.: КноРус, 2011. – 368 с.
6. Меркулов, Я.С. Инвестиции: учебное пособие /Я.С. Меркулов.- М.: ИНФРА-М, 2010. – 420 с.
7. Нечаев А.С., Антипин Д.А. Некоторые аспекты финансирования инновационной деятельности предприятий в Российской Федерации Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2012. № 3. С. 1.
8. Нешиной, А. С. Инвестиции: Учебник/А.С. Нешиной. – 6-е изд., перераб. и испр. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2010. – 372 с.
9. Хазанович Э. С. Инвестиции: Учеб. пособие / Э. С. Хазанович. – М.: КноРус, 2011. – 320 с.
10. Янковский К. П. Инвестиции: Учебник / К. П. Янковский. – СПб.: Питер, 2012. – 368 с.

ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ

Иванюк А.Л.

Алтайский институт финансового управления, г.Барнаул

В современных условиях развития производственного сектора России особое значение приобретает лизинг как новая форма финансирования во внеоборотные активы предприятия. Рассматривая возможность и целесообразность применения лизинга, необходимо отметить, что в настоящее время в России используются лишь отдельные приемы и методы лизинговой деятельности. Кроме того, в сфере лизинговых отношений имеется множество нерешенных проблем, таких как: недостаточно отработанная нормативно-правовая база, несовершенство используемых методик расчета лизинговых платежей [1].

В условиях становления рыночных отношений в России и острой необходимости ускоренной реконструкции устаревшей материально-технической базы производства особое значение в практической работе по структурной перестройке экономики страны приобретает лизинг как форма предпринимательской

деятельности, более полно отвечающая требованиям научно-технического прогресса и гармоничного сочетания частных, групповых и общественных интересов и позволяющая при финансовых затруднениях преодолеть отчуждение инициативных работников от новейших технологий и современного оборудования.

Лизинг формирует новые, более мощные мотивационные стимулы в предпринимательстве. Он открывает широкий простор для инициативы и предприимчивости, рационального использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов, превращает каждого работника в реального хозяина несобственных средств производства, который самостоятельно принимает технические, технологические и организационные решения с полной экономической ответственностью за их последствия. В результате лизинг позволяет возвысить личность в иерархической структуре мотивационных стимулов поведения от первичного стремления удовлетворить базовые физиологические потребности до высшего уровня мотивации, когда вся совокупность интересов сводится уже к самореализации личного интеллектуального потенциала. Он способствует массовому перемещению интересов людей от неурегулированной спекулятивной купли-продажи к сфере материального производства, которая в стабильной экономике обеспечит устойчивые и намного более высокие доходы всем слоям населения.

Привлекательность лизинговых услуг состоит также и в том, что применение их в хозяйственной практике позволяет начинающим предпринимателям открыть или значительно расширить собственное дело даже при весьма ограниченном личном стартовом капитале.

Лизинг должен являться приоритетным видом привлечения финансовых ресурсов. Однако на практике происходит обратное – доля лизинга в общем объеме инвестиций составляет не более 3-5%. Причины такого положения вещей скрываются при более детальном анализе приведенных выше преимуществ [7].

Первые два преимущества очерчивают сферу применения лизинга, чем являются критериями при выборе формы привлечения ресурсов. Третье преимущество в реалиях отечественной экономики является в большинстве случаев невостребованным и, соответственно, несущественным при принятии решений. Последние четыре преимущества не работают в условиях существующего уровня развития отечественного рынка капитала. Так как основным и практически единственным источником рефинансирования лизинговых компаний является банковский кредит, то условия финансового лизинга и легкость его привлечения не могут существенно отличаться от условий кредитования, предлагаемых отечественными банками. Следствием этого является необходимость предоставления лизингополучателем дополнительного обеспечения на величину начисленных на срок действия договора процентов, а также невозможность в общем случае отсрочить уплату процентов до выхода на проектную мощность.

В последнее время в периодической печати появляется все больше исследований, посвященных выявлению сравнительной эффективности лизинга как формы привлечения ресурсов в деятельность предприятий. В большинстве опубликованных работ проводится количественный или качественный сравнительный анализ с банковским кредитом или лизинга с покупкой активов за собственные средства. Результатом таких исследований обычно является вывод об однозначной эффективности лизинга и, соответственно, о приоритетности этой формы привлечения ресурсов при принятии управленческих решений [12]. Следует отметить, что лишь небольшая часть исследований опирается на серьезный анализ и расчетную базу. Для стимулирования инвестиций в производственную сферу, для обновления промышленного потенциала, для повышения конкурентоспособности отечественных производителей нужно создавать условия, при которых они стремились бы развивать лизинговые отношения [14]. Для этого, в первую очередь, следует добиваться появления лизинговых сделок с достаточно длительными сроками действия (не менее трех лет), так как именно такие договоры будут нести реальные инвестиции в экономику. Необходимо если не освободить, то хотя бы снизить налог на прибыль, полученную лизингодателями от реализации договоров по лизингу со сроком действия три и более лет. Также следует стимулировать банки предоставлять кредиты лизинговым компаниям, которые заключают длительные договоры. Кроме этого, необходимо рассмотреть возможность снижения таможенных пошлин и налогов по товарам, ввозимым на территорию РФ и являющимися объектами международного финансового лизинга [18].

Безусловно, вышеперечисленные меры должны способствовать развитию лизинговых компаний и операций, производимых ими.

Можно с полной уверенностью сказать, что лизинг в нашей стране постепенно будет все больше наращивать свои обороты и играть все более весомую роль в экономике России.

Список литературы

1. Абакумова Н.В., Черемисин И.В. Лизинг: понятие и правовое регулирование // Сб. науч.-исслед. работ студентов ГУ-ВШЭ. Вып.1. М.: ГУ-ВШЭ, 2000. С.172-183.

2. Батов В.Ю. Особенности взаимоотношений лизингодателя, лизингополучателя и страховщика при заключении договора лизинга и договора страхования // Совр. аспекты экономики. 2004. № 13(64). С.163-170.
3. Горемыкин В.А. Лизинг. Практическое учебно-справочное пособие. - М.: ИНФРА - М, 2007.
4. Евграфов В.А., Ашхотов Э.Ю. Особенности лизинговых отношений при приобретении и использовании мелиоративной и строительной техники. -М., 2006. -80 стр.
5. Карп М.В., Махмутов Р.А., Шабалин Е.М. Финансовый лизинг на предприятии. - М.: ЮНИТИ, 2010
6. Нечаев А.С. Методические подходы при использовании лизинговой формы финансирования // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2009. Т. 9. № 2. С. 74-77.
7. Никитин Д.Н. Лизинг как способ приобретения автотранспортными компаниями современного подвижного состава // Науч. мысль. Кавказа. Прилож. - 2002. № 12 (38). С. 63-68.
8. Осипов А.С. Методика корректировки лизинговых платежей // Экономика и финансы. - 2004. № 8 (59). С.33-34.
9. Пастухова Т.Р. Лизинговые технологии в строительной индустрии: модель управления лизингом оборудования на подготовительной стадии лизингового процесса // Строит. материалы, оборуд., технологии XXI века. 2003. № 6 (53). С.52-53.
10. Рахимов Т. В. Лизинг в малом предпринимательстве. - М.: МГУ им. Ломоносова., 2006.
11. Серегин В.П., Халевинская Е.Д. Лизинг как форма инвестиционной деятельности. - М.: Галанис, 2008
12. Шпиттлер Х. Й. Практический лизинг (перевод с немецкого) - М.: ЦНИИЭПСЕЛЬСТРОЙ, 1991

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОАО «ГАЗПРОМ»

Мачахова А.К., М-ФК-14

Северо-Восточный Федеральный университет им. М.К. Аммосова

Аннотация: Экономика России подвержена различным кризисным ситуациям, а колебания внешних факторов прямым образом влияет на успешное функционирование предприятия. В статье проводится финансовый и корреляционный анализ ОАО «Газпром» и на основе чего автор выявляет зависимость компании от экономической конъюнктуры и факторов внешней среды.

Ключевые слова: внешние факторы, финансовое состояние, оценка влияния, нефтегазовый комплекс, ОАО «Газпром».

Неблагоприятная атмосфера на мировой экономической и политической арене явилась фактором резких колебаний социально – экономического состояния страны. В связи с этим, в первую очередь, к значительным изменениям подвергаются крупные отрасли экономики, одним из которых является нефтегазовый комплекс (далее - НГК).

Так, доля НГК в общем объеме валового внутреннего продукта занимает более 70%. Ключевым игроком рынка НГК является ОАО «Газпром», больше половины акциями которого владеет Российская Федерация. Любые экономические и политические решения, принятые на государственном уровне, прямым образом влияют на жизнедеятельность предприятия. Эти и другие внешние факторы служат основанием для формирования прогнозных показателей деятельности как предприятия, так и отрасли в целом. Прогнозные показатели исходят из результатов финансового анализа, при помощи которого можно объективно оценить: имущественное состояние предприятия, степень предпринимательского риска, возможность погашения обязательств перед третьими лицами, достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций, потребность в дополнительных источниках финансирования и другое, а затем по его результатам принять обоснованные решения.

На основе внутренней финансовой отчетности ОАО «Газпром», был проведен финансовый анализ компании за период с 2008 по 2014 гг. Целью настоящего анализа являлось выявление влияния экономической конъюнктуры России на финансовое состояние компании.

На первоначальном этапе анализа были изучены и оценены финансовые результаты деятельности компании (см. Табл.1), в результате чего были сформированы следующие ключевые выводы:

Таблица 1

Динамика основных показателей деятельности ОАО «Газпром», млн. руб.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Выручка	1 774 989,4	2 507 068,8	2 487 092,8	2 879 537,8	3 534 341,4	3 659 150,7	3 933 335,3	3 990 280,2
Валовая прибыль	1 051 198,4	1 568 583,6	1 250 600,1	1 628 644,1	2 082 147,1	1 951 098,1	2 005 998,2	1 961 022,6
Прибыль от продаж	486 602,4	895 626,1	553 268,91	822 357,1	1 191 664,3	993 148,4	961 826,7	921 245,5
Чистая прибыль	360 449,5	173 021,6	624 613,2	364 577,2	882 120,8	556 340,3	628 144,2	188 980,1
Рентабельность собственного капитала, %	9,11	3,62	11,57	5,89	11,70	7,06	7,51	2,08
Рентабельность продукции (продаж), %	27,41	35,72	22,25	28,56	33,72	27,14	24,45	23,09

1. Выручка. Основным видом деятельности ОАО "Газпром" является продажа природного газа. В 2008 году по сравнению с 2007 годом выручка от продажи газа увеличилась на 43,88%, в основном это было вызвано за счет роста цен на газ, продаваемый в страны дальнего, ближнего зарубежья и на российском рынке.

В 2009 году, когда в стране был спад экономического роста, выручка от продажи газа была снижена на 2,62%. В 2010 году компания увеличила выручку от продажи газа на 13,2 %, а в 2011 году – на 26,62%. Как известно, 2011 год был для России пиком экономического развития страны. Для компании же, увеличение выручки было вызвано ростом объемов продаж газа и цен на него, также в этом году были начаты коммерческие поставки газа по газопроводу «Северный поток».

В 2012 году экспорт газа снизился как в ближнее, так и дальнее зарубежье. В то же время экспорт СПГ (сжиженный природный газ) в страны Азии увеличился на 1,7 процента до 14,7 миллиарда кубометров. В конечном итоге, общая выручка увеличилась на 3,53%, а выручка от продажи газа снизилась на 0,94%.

Добыча газа в России в 2013 году выросла на 2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 668,024 миллиарда кубометров, экспорт увеличился на 10% – до 204,911 миллиарда кубометров, также увеличилась и выручка от реализации газа на 4,24%. В 2014 году выручка от продажи газа была снижена на 1,03%.

2. Чистая прибыль. Что касается показателя «Чистая прибыль», то здесь наблюдается неоднозначная картина: после года снижения показателя, идет его резкое повышение, так по итогам деятельности Общества в 2009 году при снижении значений показателей «Выручка от реализации» и «Валовая прибыль» произошло значительное увеличение показателя «Чистая прибыль». Увеличение было вызвано, в основном, переоценкой финансовых вложений (ценных бумаг) по текущей рыночной стоимости по состоянию на 31.12.2009 г., в связи с повышением котировок акций компаний-эмитентов, а также ростом положительных курсовых разниц по операциям в иностранной валюте. В 2014 году произошло снижение показателя на 69% по сравнению с предыдущим годом. Такой же анализ можно сделать и по отношению показателя «рентабельность собственного капитала», который имеет прямую зависимость от показателя «чистой прибыли» и имеет схожую динамику изменения по годам.

3. Рентабельность продаж продукции в основном колеблется от 22,25% до 35%, минимальные значения наблюдаются в годы экономического спада страны в 2009 и 2014 годах.

Далее был проведен анализ платежеспособности предприятия, данный показатель является одним из показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, т.е. возможность наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства. Платежеспособность является внешним проявлением финансового состояния предприятия, его устойчивости. Анализ платежеспособности производится при помощи финансовых коэффициентов, характеризующих ликвидность баланса.

В результате расчета коэффициентов ликвидности были сформированы следующие выводы:

1. Как видно из Рисунка 1, в 2009 и 2010 годах коэффициенты срочной и текущей ликвидности достигли пика, затем в 2012 году опустились до отметок 1,99 и 2,21 соответственно.

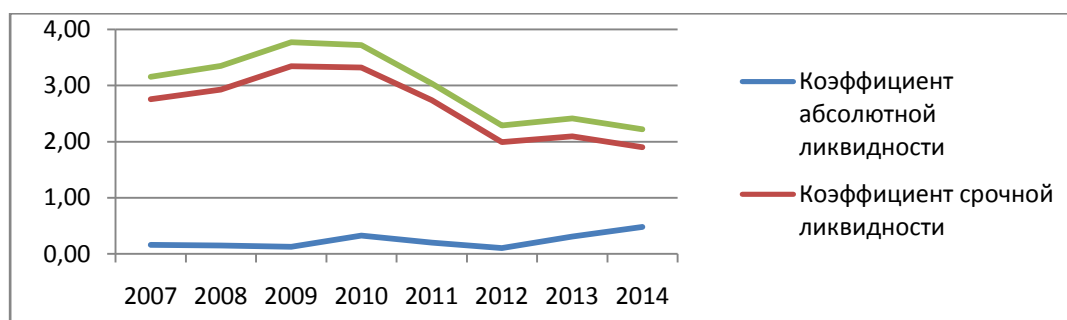


Рис. 1. Динамика изменения коэффициентов ликвидности ОАО «Газпром»

По итогам 2012 года, на снижение коэффициентов оказали влияние рост кредиторской задолженности в большей степени перед поставщиками и подрядчиками, а также рост размера краткосрочных займов и кредитов вследствие проводимой предприятием политики по привлечению заемных средств через краткосрочное финансирование, основанной на возможности привлечения заемных ресурсов по ставкам ниже рыночных. Как известно, нормативные показатели данных коэффициентов равны 1 и 1,5, что ниже значений коэффициентов рассматриваемой компании, даже в периоды спада. Более того, как показывает статистика, среднее значение коэффициента текущей ликвидности по десяти ведущим нефтегазовым компаниям в 2013 году составляла 3,2, что на 0,99 выше значения показателя рассматриваемой компании, данный разрыв считается существенным и можно признать, что у «Газпром» отсутствуют серьезные финансовые риски.

2. На Рисунке 1, четко прослеживается связь коэффициента абсолютной ликвидности от экономической конъюнктуры страны. Так, в годы финансового кризиса в 2008-2009 гг. и спада роста экономики в 2012г., данный коэффициент показывает отрицательную динамику и имеет значения ниже нормативного. В 2014 году данный показатель достиг уровня 0,48, это обусловлено существенным увеличением статьи «Денежные средства», который в том же году составил 725,1 млрд. руб., что в 2 раза больше значения статьи «Денежные средства» предыдущего года и в 6 раз больше значения в 2012 году.

Заключительным блоком анализа стал расчет коэффициентов финансовой устойчивости. Результаты расчетов представлены в Табл.2.

Таблица 2

Динамика показателей коэффициентов финансовой устойчивости

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Коэффициент капитализации	0,32	0,29	0,29	0,26	0,26	0,27	0,30	0,35
Коэффициент финансовой независимости	0,76	0,77	0,78	0,79	0,79	0,79	0,77	0,74
Коэффициент финансовой устойчивости	0,93	0,92	0,93	0,92	0,90	0,88	0,89	0,88

Как видно из Табл.2, коэффициент финансовой независимости имеет достаточно высокий уровень и колебания его за восемь завершающих финансовых лет незначительны. Это свидетельствует о том, что большая часть имущества ОАО «Газпром» сформирована за счет собственных средств и увеличение этого показателя в динамике характеризует усиление финансовой независимости ОАО «Газпром». Незначительное снижение данного показателя обусловлено ростом финансовых вложений, запасов и краткосрочной дебиторской задолженности.

Что касается коэффициента капитализации, нормальным значением признается значение, не превышающее 1,5, так в начале рассматриваемого периода, данный показатель был на отметке 0,26, а в 2014 году стал равен 0,35, что в данном случае считается отрицательной тенденцией. Но в силу того, что показатель все еще ниже нормативного, можно утверждать, что компания не сильно зависит от заемного капитала.

И наконец, коэффициент финансовой устойчивости, показывающий часть активов, финансируемых за счет устойчивых источников, на протяжении рассматриваемого периода находится на отметке выше нормативного, что говорит о финансовой независимости и платежеспособности на длительный период.

По результатам анализа выявлено, что финансовые результаты деятельности ОАО «Газпром» и его финансовое состояние имеют высокую зависимость от экономической конъюнктуры страны. В связи с этим, далее был проведен анализ корреляционной зависимости компании, для выявления конкретных связей между факторами внешней среды предприятия.

В данной работе, были сравнены показатели финансового состояния ОАО «Газпром» (показатели X_i) и внешние факторы (показатели Y_i), которые по нашему мнению, наиболее точно определяют степень экономического развития страны. Показатели внешней среды, как и внутренней, были рассмотрены в динамике, начиная с 2007 года по 2014 год, и представлены в Табл.3.

Таблица 3

Показатели внешней среды

Год	Средние экспортные цены, долларов за тыс. куб. м	ВВП млрд. руб.	цены на нефть марки Brent (\$ за баррель)	Курс доллара	Курс евро
2007	233,66	33248	86	23,64	34,6
2008	353,69	41277	84	34,05	36,7
2009	249,27	38807	83	29,3	43,8
2010	268,48	46309	80	28,4	41,3
2011	338,88	55967	79	28,42	40,05
2012	348,33	62218	80	29,32	41,8
2013	342,29	66755	78	32,3	43,6
2014	317	52392	71	56,2	77,1

Первым этапом анализа является парный корреляционный анализ по каждому исследуемому фактору. В Табл.4 представлены результаты расчетов межфакторного анализа.

Таблица 4

Межфакторные коэффициенты корреляции.

	Выручка	Чистая прибыль	Коэффициент абсолютной ликвидности	Коэффициент срочной ликвидности	Коэффициент текущей ликвидности	Коэффициент финансовой капитализации	Коэффициент финансовой независимости	Коэффициент финансовой устойчивости
Средние экспортные цены, долларов за тыс. куб. м	0,69	0,10	0,05	-0,57	-0,58	-0,16	0,16	-0,66
ВВП на душу населения	0,98	0,53	0,30	-0,75	-0,78	-0,45	0,44	-0,77
Цены на нефть марки Brent (\$ за баррель)	-0,76	0,05	-0,8	0,62	0,64	-0,34	0,32	0,79
Доллар	0,55	-0,48	0,75	-0,53	-0,51	0,68	-0,67	-0,54
Евро	0,57	-0,33	0,79	-0,52	-0,51	0,65	-0,64	-0,57

В целом, нужно признать существенные связи между рядом показателей. Так например коэффициент финансовой устойчивости имеет прямую зависимость от показателя цены на нефть марки Brent, и отрицательную зависимость от ВВП на душу населения, также достаточно сильная зависимость от ВВП на душу населения прослеживается у показателей коэффициент срочной ликвидности и коэффициент текущей ликвидности.

Для дальнейшего детального рассмотрения связей, а именно выявления линейной зависимости, была взята пара с теснотой связи выше/ниже уровня + 0,81: ВВП на душу населения и Выручка.

На Рисунке 2 на основе визуального просмотра поля корреляции можно заключить, что связь между признаками ВВП и Выручка прямая, сильная, может быть выражена уравнением прямой линии.

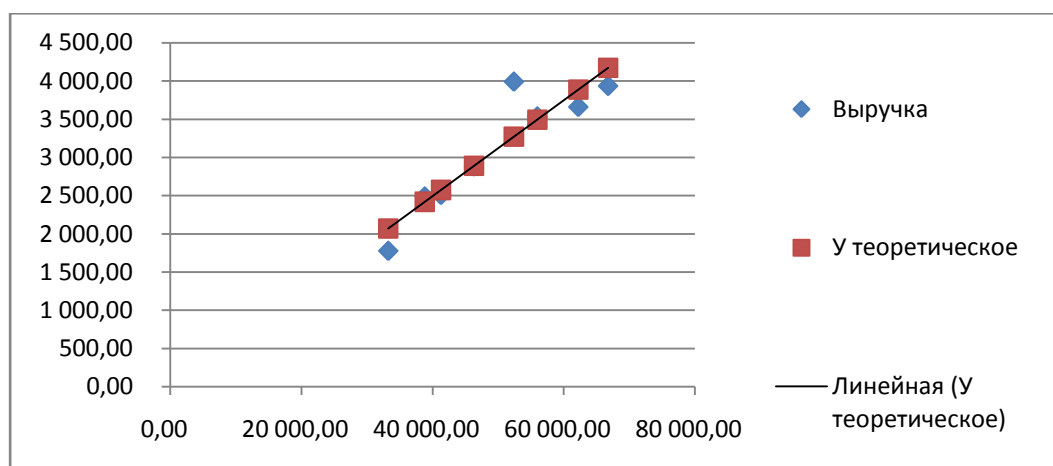


Рис.2. График зависимости пары ВВП – Выручка

Основными выводами данного блока анализа явились:

- 1) $a_1 = 0,062$ т.е. при увеличении ВВП на душу населения на 1 млрд. руб., выручка увеличится на 0,062 млрд.руб.
- 2) $r^2 = 0,83$. Выручка на 83% зависит от ВВП на душу населения.
- 3) Для оценки модели на статистическую значимость с помощью F-критерия Фишера выдвигаем нулевую гипотезу H_0 , что связь несущественная.

$$F_{\text{факт}} = 31,4$$

$$F_{\text{табл}} = 5,99$$

Так как $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}}$, то гипотеза H_0 отклоняется и с вероятностью 0,95 признается существенная связь между признаками.

Используя различные прогнозные сценарии по показателю ВВП на душу населения, можно сделать прогнозную оценку развития ОАО «Газпром» по показателю «Выручка» и «Коэффициент абсолютной ликвидности». Так, в 2015 году прогнозируется снижение ВВП на душу населения на 4,1%, а в 2016 году – на 0,9%. Исходя из данного прогноза и анализа корреляционной зависимости, можно утверждать, что выручка на 2015 год снизится на 133,176 млрд. руб. и составит 3 857,104 млрд. руб., а в 2016 – 3 829, 08 млрд. руб.

Таким образом, финансовое состояние ОАО «Газпром» имеет прямую зависимость от экономической конъюнктуры Российской Федерации. На фоне спада экономики страны, компании следует рассмотреть стратегию своего развития.

Список литературы

1. URL: <http://www.rbc.ru/> (дата обращения: 10.05.2015)
2. ОАО «Газпром» годовой отчет 2007 – 2014 гг.
3. Ковалев В.В, Волкова О.Н., Анализ хозяйственной деятельности предприятия// polbu.ru, 2005, 2 с.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В СФЕРЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ТУРИЗМА

¹Шабанова Л.Б., ²Арбузова М.В.

¹Доктор экономических наук, профессор, Институт управления,
экономики и финансов Казанского (Приволжского) Университета

²Старший преподаватель, Институт экономики, управления и права (г.Казань)

Туризм на современном этапе играет все более заметную роль в мировой экономике. Согласно оценкам UNWTO, по природному и культурному туристическому потенциалу Россия занимает пятое место в мире. Однако по уровню конкурентоспособности – находится лишь на 69-м. Развитию въездного туризма в России препятствует отсутствие рекламы за рубежом, а также несоответствие цены качеству услуг.

Туризм в Татарстане – одно из наиболее перспективных направлений социально-экономического развития республики. Туристский комплекс по динамике развития занимает одну из ведущих позиций в России. По числу

обслуженных туристов Татарстан является лидером по Приволжскому федеральному округу (их доля в общем количестве составила 25%).

На фоне других субъектов Приволжского федерального округа республика обладает высоким туристско-рекреационным потенциалом, который определяется: разнообразием природных ресурсов туризма; наличием уникальных объектов культурного наследия (включая 2 объекта Всемирного наследия ЮНЕСКО); разнообразным этнографическим и конфессиональным составом населения; выгодным географическим (транспортным) положением; наличием современной туристской инфраструктуры.

Кроме того, проведение XXII зимних Олимпийских игр 2014 г. в г. Сочи спровоцировало повышенный интерес со стороны государства и общества к проблемам и перспективам российского туристского комплекса, а проведение Универсиады-2013 г. и Чемпионата по водным видам спорта в текущем году повысило событийную привлекательность туристско-рекреационного комплекса Республики Татарстан.

Богатые природные ресурсы и уникальное культурное наследие являются важнейшими и объективными предпосылками для развития регионального туризма. Однако следует заметить, что необходима объективная оценка пространственного распределения ее туристского потенциала. Поэтому необходим анализ основных операционно-территориальных единиц в границах муниципальных образований и в границах городов республики с целью определения их рейтинга, как важнейших точек дальнейшего экономического роста Республики Татарстан.

Применение программно-целевого метода является наиболее эффективным способом развития туристско-рекреационного кластера в России и Республике Татарстан, создания конкурентоспособного рынка туристских услуг. Программно-целевой подход необходим для обеспечения сбалансированности и последовательности решения стоящих задач, расстановки приоритетов и создания эффективного механизма государственной координации и интеграции работ, направленных на решение сформулированных в программах целей и задач. Этот метод позволяет сконцентрировать финансовые ресурсы в рамках конкретных проектных мероприятий и предотвращает их распыление и освоение без ориентации на результат.

Решение проблем развития сферы туризма требует государственного подхода. Основные положительные тенденции в этом направлении сформировались. В настоящее время можно считать, что законодательство по регулированию туристской деятельности соответствует принципам международного права, тесно связано с законодательными нормами цивилизованных стран в области туризма. Однако, было выявлено, что применение кластерного подхода в сфере отечественного туризма имеет специфические особенности.

Туристский кластер (туристско-рекреационный кластер) – это сосредоточение в рамках одной ограниченной территории взаимосвязанных предприятий и организаций, занимающихся разработкой, производством, продвижением и продажей туристского продукта, а также деятельностью, смежной с туризмом и рекреационными услугами. Цель создания туристского кластера – повысить конкурентоспособность территории на туристическом рынке за счет синергетического эффекта, повышения эффективности работы предприятий и организаций, входящих в кластер; стимулирования инноваций и развития новых направлений. Создание туристского кластера фактически определяет позиционирование территории и влияет на формирование имиджа региона, как экономической системы, состоящей из различных элементов [3].

С точки зрения авторов статьи, признака территориальной локализации недостаточно для определения туристского кластера, поэтому были сформулированы следующие дополнительные признаки необходимые для идентификации туристского кластера:

- наличие уникальных туристских ресурсов;
- наличие конкурентоспособных туристских продуктов;
- наличие на территории инфраструктуры, достаточной для организации туристской деятельности;
- наличие устойчивых экономических связей между организациями кластера;
- способность турфирм территории привлекать туристов, отличающихся высокой платежеспособностью и иностранных туристов;
- наличие государственных и некоммерческих институтов поддержки туристской деятельности в регионе.

Большое влияние на развитие туристского кластера оказывает его внешнее окружение: экономическая, политическая, социально-культурная и природная среда. Так, согласно проведенным опросам руководителей туристских предприятий г. Казани факторами, которые за последние годы оказали наибольшее влияние на развитие российской туриндустрии, стали:

- изменения в национальной экономике и уровне жизни населения – 72%;
- внутренняя политика и законодательные инициативы правительства России – 21%;
- общемировые политические и экономические процессы – 7%;

Определена структура туристского кластера:

- «ядро кластера» составляют туроператоры и турагенты, которые занимаются созданием, продвижением и реализацией турпродукта. От их действий, во многом, зависит облик и состояние кластера;

- «основа кластера» – предприятия, обеспечивающие туристам транспортное обслуживание, питание, гостиничное обслуживание, отдых, лечение и развлечения. Эти услуги составляют суть туристского продукта и без данных предприятий существование кластера невозможно [2];

- смежные, обслуживающие кластер предприятия – организации, оказывающие дополнительные и сопутствующие услуги туристам. К таким можно отнести предприятия бытового обслуживания; проката; выставочные комплексы; компании, выпускающие сувениры; страховые организации; финансовые организации; предприятия розничной торговли, предприятия инфраструктуры кластера, обеспечивающие нормальную работу всех звеньев кластера.

Так как кластер по определению – это группа географически взаимодействующих компаний и организаций, он должен иметь территориальную привязку [1]. Следовательно, кластер имеет свои географические границы. Географический каркас формируют транспортные коммуникации (дорожная сеть, речные и морские коммуникации), которые соединяют между собой «опорные пункты» кластера в пределах его границ. «Опорные пункты» – это населенные пункты, представляющие интерес для организации туристской деятельности и обладающие необходимой для этого инфраструктурой. Кроме «опорных пунктов», туристский кластер может иметь «центры туристских потоков» – крупные населенные пункты, через которые в кластер прибывают туристы из других регионов и стран. Как правило, такие центры являются не только пунктами прибытия и убытия туристов, отправной точкой всех маршрутов, но и сами обладают мощными туристскими ресурсами.

Географически кластер может иметь «ленточный», «звездочный» или «рассредоточенный» каркас, который во многом зависит от состояния транспортной инфраструктуры, специфики туристских ресурсов, наличия в кластере равнозначных городов (курортов), исторических и географических условий развития региона (страны). Как правило, туристские кластеры, специализирующиеся на пассивном, пляжном отдыхе имеют «ленточный» географический каркас, при котором каждый курорт (город) является одновременно и центром прибытия туристов в кластер и эти курорты сосредоточены на побережье моря или океана. «Звездочный» каркас характеризуется наличием ярко выраженного «центра туристских потоков», через который туристы попадают в кластер. Для России характерен именно такой «звездочный» каркас туристских кластеров, что во многом объясняется неразвитостью транспортной инфраструктуры. «Рассредоточенный» каркас – для него характерно наличие равнозначных городов и курортов, представляющих интерес для туристов и имеющих развитую транспортную инфраструктуру, поэтому туроператоры имеют возможность осуществлять заезд туристов через любую территорию кластера [2]. В России на основе использования культурно-исторических ценностей развиваются Северо-Западный (Санкт-Петербург, Псковская и Новгородская области) и Центральный (Москва и территории «Золотого Кольца») кластеры. На основе природных ресурсов, формируются туристские кластеры: Черноморского побережья, Ставропольский, Карельский, Алтайский, Байкальский и Камчатский. Существующие в мире кластеры находятся на разных этапах своего развития: есть слаборазвитые и «зрелые» туристские кластеры. Все туристские кластеры России являются слаборазвитыми.

Для российских туристских кластеров характерно неравномерное развитие структуры и каркаса кластера. Это в свою очередь приводит к появлению «узких мест», которые значительно осложняют работу туроператоров и тормозят развитие всего кластера. Наиболее часто «узкими» местами российских кластеров становятся: гостиничный сектор (нехватка номеров в периоды высокого спроса), транспортные предприятия (дефицит билетов) и транспортная инфраструктура (пропускная возможность вокзалов и терминалов; транспортная доступность населенных пунктов, входящих в кластер).

Развитие хорошо функционирующих кластеров составляет один из самых существенных шагов на пути к развитой экономике. Наличие успешных и сильных кластеров – это атрибут развитой экономики. В развивающейся экономике образование кластеров сдерживается низким уровнем образования, слабой научно-исследовательской деятельностью, а также отсутствием требовательного местного спроса. Кластеры оказываются достаточно поверхностными и в основном полагаются на поступающие от иностранных производителей технологии и сервис. Многие из них принимают форму структур с сильной иерархией, сетей коммуникаций, окружающих немногочисленные крупные компании, правительственные организации или дистрибьюторов. Конкуренция ограничивается, а связи между существующими фирмами и институтами развиты слабо.

В развитой экономике кластеры являются теми региональными площадками, на которых создаются и реализуются конкурентные преимущества территории и страны в целом. С помощью кластеров достигается конкурентоспособность страны. В кластерах эффективнее происходит распространение и обмен технологиями, информацией, навыками.

Отдельные элементы кластерной политики начинают все больше использоваться при разработке государственной региональной политики в России. Более того, поддержка кластеров на федеральном уровне, рассматривается как инструмент социально-экономического развития регионов, и страны в целом. В государственных программах говорится о необходимости разработки плана развития кластеров, включающего официальные цели и стратегии», но вместе с тем, пока еще нет документов, в которых были бы сформулированы требования к формированию конкретного российского кластера. Во многом, это объясняется тем, что отсутствуют методические рекомендации для определения целей и стратегий развития кластеров. Наличие такой методики упростило бы работу государственных органов власти по реализации кластерной политики в Российской Федерации и Республике Татарстан.

Применение различных стратегий кластерного развития территорий позволит решить три главных проблемы: уменьшить фактор сезонности – увеличить поток туристов в «мертвый» сезон; расширить «узкие» места кластера; довести развитие инфраструктуры до уровня, необходимого туристскому кластеру.

Основной целью реализации кластерной стратегии является повышение конкурентоспособности туристско-рекреационного кластера Республики Татарстан на российском и международном туристских рынках на базе эффективного использования развивающейся инфраструктуры туризма, а также культурно-исторического, природного и событийного потенциала этого комплекса.

Список литературы

1. Michael E. Porter. Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy, *Economic Development Quarterly*, February 2000. vol. 14, no 1, pp. 15-34.
2. Галиуллина Г.К., Галимова Ш.Ш., Шабанова Л.Б. Методика анализа туристского кластера региона // *Вестник ТИСБИ*, – № 2, – 2014. URL: <http://www.tisbi.ru/assets/Site/Science/--2014/tur.pdf>.
3. Шепелев И.Г., Маркова Ю.А. Туристско-рекреационные кластеры – механизм инновационного совершенствования системы стратегического управления развитием регионов // *Современные исследования социальных проблем*. – 2012. – №3(11). – С.10.
4. Сетевое издание «Интерфакс». URL: <http://tourism.interfax.ru/ru/news/articles/26737/>

ОШИБКИ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ НА СТАДИИ РАЗРАБОТКИ НОВОГО ИМИДЖА ТУРИСТСКОЙ ТЕРРИТОРИИ

Григорьева Д.К.

ФГБОУ ВО Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Обострение конкурентной борьбы на рынке туризма привело к возникновению нового направления в конкуренции, развернувшейся между туристскими территориями, - за туриста, инвестиции, бизнес - и, в конечном счете, - за сферы влияния. Сформировалось понимание того, что территории (страны, регионы, области, города) можно представить как торговые марки, которые могут стать широко известными брендами. Сегодня туристские администрации стали понимать, что бренд, имидж и репутация территории – есть сильный нематериальный актив для привлечения туристов [2]. Если считать, что имидж территории – это устойчивая оценка, устойчивое восприятие, т.е. «опознавательные» характеристики территории (страны, региона, города и т.д.), то бренд - это воплощение репутации территории, ценность которого определяется стоимостной оценкой (ценой бренда), критериями оценки деловой репутации территории. Организация процесса формирования имиджа и бренда территории строится на эффективном использовании инструментов, методов и технологий маркетинга, таких как связи с общественностью, реклама, выставочно-ярмарочные мероприятия, Интернет-маркетинг территории, позиционирование и др.

Позиционирование – выбор отличительных черт или преимуществ. Задача позиционирования территории возникает, когда приходится сравнивать, выбирать или разъяснять особенности территории, чтобы продемонстрировать исключительность, уникальность, наилучшие качества или характеристики [1]. Позиционирование должно отвечать на три вопроса: на кого ориентирован туризм в данной территории?; чем он отличается от предложений конкурентов?; что представляет собой данная местность с точки зрения туризма? Основная ошибка при проведении позиционирования имиджа – это его сложная и размытая концепция, не отвечающая концепции мультиполезности с точки зрения основных групп целевых туристов. На основе анализа различных примеров можно выявить ошибки в позиционировании имиджа туристской территории.

1. Смешение целевых аудиторий - отсутствие сегментирования.

а) Дать информацию всю и сразу. Создатели рекламных буклетов хотят отразить максимум информации о регионе. Зачастую выходит «информационный винегрет», не ясно, какая информация к чему относится и на кого рассчитана. Например, в буклете города N почему-то идет рассказ об отдыхе в Чехии, но ведь это тематический каталог о N.

б) Дать информацию для всех целевых аудиторий сразу.

В буклете отражена для туристов и инвесторов или информация не структурирована по разделам. Например, все в «куче»: история, известные люди, потенциал для развития туризма, диаграммы.

2. «Самый самый...лучший регион».

Туристу не нужен пафос, ему требуется четкое объяснение отличительных особенностей данной территории, а не чрезмерная реклама. Например, развитие гостиничной инфраструктуры, преобладающая звездность отельной базы, экологически чистые пляжи.

3. Отсутствие явных отличий от конкурентов.

Под видом позиционирования представляется перечень известных объектов туристской территории. Наиболее часто встречаемые - храм, уникальная природа (как правило, водоемы или ландшафт), горнолыжный курорт, кремль, экскурсионный маршрут, музеи, соревнования, выставки и т.д.

4. Разрозненность идей.

Сначала разрабатывается одна идея позиционирования, а через какое-то время креатив-менеджеры придумывают другую, часто бывает никак не связанную с первой. В результате у туристов нет четкого образа территории. Например, «Воронеж – столица Центрального Черноземья», «Воронеж – образовательный центр ЦЧР», «Воронеж - молодежная столица ЦЧР».

5. Отсутствие сравнения с аналогичной, но уже раскрученной территорией.

На основе знакомых брендов, турист может «встроить» новую территорию в схему своего мышления. Происходит частичный перенос восприятия с лидера на новичка. На курорте Усть-Качка в Пермском крае открылся обновленный лечебный бассейн. Бромйодный рассол для него добывают из древнего Пермского моря с глубины 875 м. По минерализации эта вода идентична воде Мертвого моря. Продвижение курорта идет под девизом «Мертвое море Усть-Качки» [3].

6. Стремление охватить все сегменты туристского рынка.

Сложно совместить туристов с разными потребностями в одном месте в одно время. Нужно помнить о трудностях с рекламой.

7. Замалчивание местоположения.

Хоть мы все учили географию, но далеко не знают, что г. Таганрог находится в Ростовской области, а не в Ставропольском крае. А, следовательно, у туристов могут возникнуть ложные стереотипы.

8. «Слоган превыше всего».

Слоган нужен, но если он не отвечает трем вопросам правильного позиционирования, он не будет работать. Это, по сути, производная позиционирования, а не наоборот. Для лидеров мирового туристского рынка слоган – это способ напомнить о себе, освежить впечатления, добавить новые акценты. Например, слоган «Это невозможно описать – ни на одном языке. Это не конец путешествия. Это только начало.», рекламный слоган Министерства Туризма Абу-Даби в России, 2011. Но для новых территорий, только выходящих на рынок, нужно сначала разрабатывать объекты, отличительные от конкурентов и в конце создавать единый образ, состоящий из слогана, единой цветовой гаммы, продуманной системы сайтов, фирменного стиля, распространяющегося на документы и презентации, моделей поведения на выставочных стендах и т.п.

Таким образом, позиционирование имиджа формируется на основе ярко выраженного позитивного имиджа территории, в основе которого лежат уникальные возможности территории по удовлетворению тех или иных запросов ее потребителей.

Список литературы

1. Блашенкова В.С. «Имидж власти и позиционирование территории», публикация в журнале «Практика муниципального управления» №4, 2010 г.
2. Григорьева Д.К. «Потенциал кронштадтских фортов как площадка для продвижения туристского продукта» / Петербургский экономический журнал: научно-практический журнал / Санкт-Петербургский государственный институт кино и телевидения. – СПб.: СПбГИКиТ, 2015. – № 1. – 140 с. – С 63.
3. www.ratanews.ru/hotels/hotels_6072010_2.stm - сайт «Ежедневной электронной газеты Российского союза туриндустрии», статья «Мертвое море в Усть-Качке» от 29.09.2015 г.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Кащеева А.О.

Государственный университет управления, г.Москва

Современная экономика представляет собой комплексную, многоукладную систему, в которой процессам создания и внедрения знаний уделяется большое внимание. В условиях глобальной конкуренции важным фактором обеспечения национальной экономической безопасности и конкурентоспособности является интеллектуализация процессов использования основных факторов производства.

В наиболее развитых странах всё большая часть валового внутреннего продукта формируется за счет инноваций, роль которых в экономике и обществе постоянно растет. Основное достижение экономики России в докризисный период – высокие темпы экономического роста – было реализовано, однако, за счет традиционных ресурсов и моделей предпринимательства.

Для успешного выхода из кризиса в краткосрочном периоде и снижения зависимости состояния национальной экономики от мировой политической конъюнктуры и цен на традиционные ресурсы необходимо завершить переход к инновационной модели развития.

Краеугольными, системообразующими понятиями в исследовании данных процессов и одновременно отдельными характерными чертами являются инновации, интеллектуальный капитал и интеллектуальная собственность.

Анализируя основные подходы к определению структуры интеллектуального капитала и методы его оценки, можно выявить ключевые проблемы, которые существуют в данной сфере деятельности и препятствуют развитию теории интеллектуального капитала в целом и различных аспектов его управления, таких, как оценка, правовая защита, коммерциализация и т.д.

Первой и едва ли не самой важной проблемой оценки интеллектуального капитала в России сегодня является существенный разрыв между теорией и практикой. Он наблюдается, в первую очередь, между практическими целями оценки и сложившейся системой анализа. Отсутствует системный подход к проблеме оценки интеллектуального капитала, слаба привязка к теоретико-экономическим основам анализа проблемы. Не выявлены четкие границы возможности применения различных методов к оценке интеллектуального капитала, нет единого способа (алгоритма) для определения стоимости его элементов относительно предприятий и организаций. Также отсутствует единый понятийный аппарат (адекватно применимый к реальным объектам и целям оценки) и универсальная структура интеллектуального капитала, на которой базировалось бы большинство научных исследований. Остро ощущается нехватка классификации результатов интеллектуальной деятельности и объектов интеллектуальной собственности как наиболее уникальных с точки зрения объекта оценки.

Особую важность проблеме разрыва между теорией и практикой придает сугубо регламентируемый характер оценочной деятельности, который требует установления большого количества стандартов и норм, разработка которых невозможна без соответствующей теоретико-методологической базы.[3]

При этом практические возможности использования каждого метода существенно ограничены и могут быть полностью реализованы только применительно к отдельным видам стоимости (например, методы рыночного подхода не позволяют оценивать кадастровую стоимость интеллектуального капитала), что вкупе с предыдущим недостатком формирует серьезную проблему в области оценки.

Другим важным теоретико-методологическим вопросом является соотношение понятий «цена» и «стоимость» применительно к интеллектуальному капиталу. Его решение имеет значение, во-первых, для формирования единого понятийного аппарата. Во-вторых, для корректной адаптации зарубежного опыта и методов оценки интеллектуального капитала, а также других функций управления.[2]

Отдельного внимания заслуживает проблема оценки рисков, связанных с интеллектуальным капиталом и его применением в рамках инновационной деятельности. Помимо определения ключевых источников и способов оценки и локализации этих рисков, необходимо также обеспечить их включение в методики оценки интеллектуального капитала.

Нормативно-правовая база инновационной деятельности и управления интеллектуальным капиталом в России на данный момент находится на начальной стадии формирования. Это также накладывает отпечаток на развитие и совершение практических действий в данном направлении.

Как выделение интеллектуального капитала и его компонент в отдельную теорию, так и формирование специфической нормативно-правовой базы, связанной с отношениями вокруг данных объектов, происходило постепенно.

Нормативно-правовые акты могут быть направлены либо на сам объект, в котором воплощается элемент интеллектуального капитала (например, законные акты, определяющие порядок регистрации прав на объекты интеллектуальной собственности), либо на отношения, возникающие вокруг этого объекта. При этом часть отношений регулируется только косвенно, через нормативно-правовые акты, направленные на «первоначальный» объект, который трансформируется в элемент интеллектуального капитала в ходе экономической деятельности.

Определяющее значение для рассмотрения нормативно-правовой базы элементов интеллектуального капитала имеют два фактора: «носитель» элемента интеллектуального капитала и объект, через который данный конкретный элемент выражен.

Многие международные правовые акты и нормы не имеют силы на территории РФ, что усложняет процесс международной интеграции и глобализации в связи с интеллектуальной собственностью, а также является препятствием для проникновения значительной доли зарубежных разработок и инвесторов в Россию, а также для интеграции в правовое поле ВТО. Это касается и нормативно-правовых актов, косвенно относящихся к интеллектуальному капиталу.

Как и практически во всех сферах деятельности сегодня, для оценки интеллектуального капитала актуальна проблема человеческих ресурсов в классическом их смысле. Во-первых, это вопрос организации управления человеческими ресурсами и кадровой политики предприятия, в том числе, осознанной организации функциональных подразделений, связанных с управлением интеллектуальным капиталом. Нередко в данном вопросе стратегия компании ограничивается учётом результатов интеллектуальной деятельности, игнорируя другие элементы интеллектуального капитала.

Во-вторых, это вопрос непосредственно подбора, подготовки, повышения квалификации и переподготовки кадров для осуществления оценки. Нередко в качестве оценщика интеллектуального капитала выступает лицо, не обладающее знаниями не только о специфике данной категории объектов, но и об особенностях интеллектуального капитала и его элементов как объектов оценки. Вдобавок, на данный момент нет методологической базы и единых образовательных программ, которые позволяли бы подготовить специалиста подобного профиля.

Также нерешенным остается вопрос использования аутсорсинга и аутстаффинга в сфере интеллектуального капитала. Научно обоснованное применение этих механизмов позволило бы повысить эффективность управления элементами интеллектуального капитала, в том числе их оценки. Однако в данном случае предприятия сталкиваются с теми же сложностями, что и в других сферах деятельности, причем степень возможного недоверия к внешним сотрудникам усугубляется уникальным характером интеллектуального капитала как ресурса и вкладом этой уникальности в его стоимость.

Помимо данных непосредственных проблем, есть также ряд косвенных аспектов, усложняющих задачу оценки интеллектуального капитала и тормозящих развитие методов решения. В первую очередь, это ряд особенностей инфраструктуры рынка, в частности, сложное распределение элементов интеллектуального капитала по профильным рынкам и стадия формирования, которой характеризуется рынок интеллектуальной собственности.[1] Другой важной проблемой является незавершенность жизненного цикла большинства элементов интеллектуального капитала (то есть, неполное использование их потенциала). Это ограничивает возможности использования тех или иных подходов к оценке интеллектуального капитала.

Как уже было сказано выше, успешность развития экономики страны сегодня во многом определяется тем, насколько Россия может повысить эффективность управления использованием материальных ресурсов и увеличить долю продукции с высокой добавленной стоимостью, формируемой как раз перенесением стоимости интеллектуального капитала.

Выявленные проблемы позволяют определить ключевые направления развития теории интеллектуального капитала и разработать комплекс мер по повышению качества управления его компонентами, в том числе, оценке для нужд инновационного развития экономики.

Список литературы

1. Абрамова Л.Д., Добрышина Л.Н., Михалевич Л.Ю. Инфраструктура национального рынка: учебное пособие. // Изд. 2-е, испр. и доп. – М.: ГУУ. 2011
2. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М.: – 2004 г., АСТ
3. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Балова Н.А., Гафарова В.А., Зимина Г.А.

Альметьевский филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева - КАИ», РТ г.Альметьевск

Ввиду многопрофильного характера деятельности городского хозяйства, его эффективное функционирование требует серьезной организации управления, четкого планирования и контроля расходования бюджетных средств. Современное развитие городского хозяйства стало возможно лишь на основе его коренного реформирования путем демонопользации и формирования эффективной системы управления отраслями его составляющими, в частности, жилищно-коммунальной сферой.

Жилищно-коммунальная сфера испытывает сегодня значительные трудности, связанные с острым дефицитом финансов, слабой материально-технической базой, недостаточной квалификацией персонала, отсутствием продуманной жилищной политики и несовершенством нормативно-правового регулирования деятельности жилищно-коммунальных организаций в части их взаимоотношений с органами власти и потребителями жилищно-коммунальных услуг. Реформа жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) началась в Российской Федерации с принятия закона «Об основах федеральной жилищной политики» 24 декабря 1992 года. В 1994 году были предприняты первые попытки по сокращению бюджетного дотирования жилищно-коммунальных предприятий и переводу их на самоокупаемость, введены федеральные стандарты перехода на новую систему оплаты жилья и коммунальных услуг: социальные нормы площади жилья, стоимость предоставления жилищно-коммунальных услуг на один квадратный метр общей площади, уровень платежей граждан по отношению к уровню затрат на содержание и ремонт жилищного фонда, максимально допустимая доля собственных расходов граждан на оплату жилья и услуг в совокупном семейном доходе [1].

В ходе проводимой реформы менялся механизм финансирования организаций жилищно-коммунальной сферы, в частности, бюджетные источники финансирования отрасли заменялись кредитными ресурсами. Реформирование жилищно-коммунального хозяйства в условиях становления и развития рыночных отношений потребовало кардинальных изменений во всей структуре управления отраслью, создания действенной взаимосвязанной системы территориального и отраслевого управления.

Для развития конкуренции в ЖКХ управление муниципальным жилищным фондом разделилось на три составляющих: функция собственника осталась за органом местного самоуправления; функция управления передана на договорной основе управляющим организациям; функция обслуживания закреплена за подрядными специализированными организациями. Перераспределение ответственности за содержание объектов ЖКХ, вызванное изменением политико-экономической ситуации и трансформацией структуры собственности, обусловило децентрализацию системы управления отраслью.

В статье 161 Жилищного кодекса РФ сказано, что собственники помещений в многоквартирном доме обязаны выбрать один из способов управления: непосредственное управление собственниками помещений в многоквартирном доме; управление товариществом собственников жилья (ТСЖ); жилищным кооперативом или иным специализированным потребительским кооперативом; управление управляющей организацией [2].

Такая альтернатива схем управления ЖКХ была продиктована реальной ситуацией в жилищном фонде. Наиболее перспективной формой управления деятельностью ЖКХ является товарищество собственников жилья – объединение собственников для совместного управления комплексом недвижимого имущества, обеспечения эксплуатации этого комплекса, владения, пользования и распоряжения в установленных законодательством пределах общим имуществом – все еще не получившее в настоящее время необходимого распространения по всей территории страны и потому не достаточно эффективное.

В ноябре 2007 г. была создана государственная корпорация – Фонд содействия реформированию ЖКХ, задачами которой были объявлены развитие конкуренции, внедрение зарубежного опыта, продвижение реформы в жилищно-коммунальной сфере. Особенно актуальными явились программы фонда, связанные с капитальным ремонтом многоквартирных домов и переселением граждан из аварийного жилищного фонда [3].

В основу реформирования ЖКХ были положены принципы постепенных преобразований, особенно в части оплаты жилищно-коммунальных услуг, и максимального учета региональных особенностей, что привело к значительной дифференциации по темпам и масштабности проводимых преобразований в различных регионах

России. Наибольших результатов в реализации заявленных программ достигли Республика Татарстан и Оренбургская область.

Реализация Программы реформирования и модернизации жилищно-коммунального комплекса Республики Татарстан на 2004-2010гг. позволила стабилизировать ситуацию в жилищно-коммунальной сфере. Было сокращено число убыточных предприятий, татарстанцы перешли на стопроцентную оплату жилищно-коммунальных услуг. Значительный эффект получен от мероприятий по внедрению энергосберегающих технологий и поквартирных приборов учета.

Министерством регионального развития России была разработана Концепция федеральной целевой программы «Комплексная программа реформирования и модернизации ЖКХ на период 2010-2020 годов», которая в отличие от ранее принятых планов развития отрасли, носит комплексный характер и предусматривает возвратность привлекаемых для ее реализации средств[3].

Согласно указанной Концепции финансирование осуществляется на принципах: возвратности (за счет платежей населения, рассчитанных через оценку их платежеспособности по совокупному платежу граждан за коммунальные услуги); платности; общей доступности Программы для муниципальных образований с разной численностью населения. С 2012 г. к реализации программы привлекаются заинтересованные банки, регионы и муниципальные образования. С 2014 г. будет осуществляться реконструкция жилищного фонда с участием в финансировании собственников жилых помещений. Применение подобного механизма финансирования позволяет привлечь частных инвесторов в отрасль и выработать типовые пакеты документов для банков в целях снижения рисков кредитования долгосрочных проектов в жилищно-коммунальной сфере.

12 января 2015 года правлением государственной корпорации – Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства в соответствии с Федеральным законом № 185, постановлением Правительства РФ от 21 февраля 2013 года № 147 «О порядке предоставления в 2013-2017 годах субсидий в виде имущественных взносов в государственную корпорацию – Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства и об особенностях предоставления финансовой поддержки субъектам Российской Федерации» утверждено увеличение лимитов предоставления финансовой поддержки субъектам РФ за счет средств Фонда в части средств, предусмотренных на переселение граждан из аварийного жилищного фонда и капитальный ремонт многоквартирных домов в 2015 году [3].

Согласно Долгосрочной бюджетной стратегии РФ на период до 2023 года развитие сектора жилищно-коммунального хозяйства предполагает сокращение субсидий населению и увеличение доли рыночных отношений, поэтому расходы бюджетной системы будут постепенно сокращаться.

Однако городское хозяйство, кроме ЖКХ, включает также и иные базовые отрасли. Такие как городской пассажирский транспорт массового пользования, комплекс потребительского рынка, торговли, общественного питания и бытового обслуживания населения, учреждения образования, здравоохранения, культуры и социальной сферы, службы общественной безопасности, включая экологическую безопасность муниципального образования. Основную часть средств на развитие указанных отраслей составляют бюджетные ассигнования.

Основными направлениями по повышению эффективности государственной бюджетной политики в области городского хозяйства могут быть финансирование системы государственной поддержки инвестиционных проектов в жилищно-коммунальной сфере; финансирование за счет бюджетных средств инвестиционной деятельности, связанной с развитием (модернизацией) систем транспортной инфраструктуры; привлечение средств Инвестиционного фонда Российской Федерации; развитие механизмов бюджетного софинансирования частных инвестиций; повышение адресности предоставления льгот по оплате жилищного помещения и коммунальных услуг.

Финансовое оздоровление, эффективное функционирование и развитие предприятий городского хозяйства в определенной степени зависит от финансовой поддержки из федерального бюджета. В федеральном бюджете интересы городского хозяйства субъектов Российской Федерации учитываются в рамках межбюджетных отношений в Федеральном фонде компенсаций и в Федеральном фонде софинансирования расходов. Жилищно-коммунальное хозяйство — это, пожалуй, единственная отрасль, расходы на поддержку которой учитываются в суммарных бюджетных расходах субъектов Федерации достаточно полно по вполне конкретной методике, основанной на утвержденных стандартах. В условиях бюджетного федерализма федеральные органы не имеют права влиять на органы власти субъектов Федерации в части обеспечения обоснованности и полноты выделения ассигнований из бюджетов регионов на поддержку жилищно-коммунального хозяйства. Этот вопрос полностью находится в ведении региональных органов власти.

Вместе с тем в ряде субъектов Российской Федерации ассигнования на поддержку жилищно-коммунального хозяйства предусматриваются в меньших объемах, чем составляет нормативная потребность,

но в ходе исполнения бюджетов и эти заниженные ассигнования выделяются не в полном объеме, что отрицательно влияет на финансовое состояние предприятий отрасли.

Современная финансово-экономическая ситуация такова, что без изменения системы финансирования городского хозяйства эффективное его функционирование невозможно. В течение длительного времени государство компенсировало значительную часть расходов этой сферы, контролировало объемы и уровень предоставляемых услуг. Проводимая политика исключала рыночный спрос на услуги и жилье, снижала активность населения и хозяйствующих субъектов в формировании требований к качеству эксплуатационных услуг.

Основной проблемой жилищно-коммунального хозяйства также остается сохраняющее монопольное положение как по управлению жилищным фондом, так и по его обслуживанию организаций, предоставляющих услуги, в то время как рынок этих видов услуг является потенциально конкурентным.

Монополизм, который до сих пор сохраняется, влечет за собой поддержание высокого уровня затрат, а соответственно и тарифов на данные услуги. Это обусловлено тем, что монополистам нет необходимости искать пути снижения себестоимости, которые бы делали предоставляемые ими услуги конкурентоспособными. В результате сегодня и бюджет, и население несут бремя неоправданно больших расходов на покупку этих услуг.

Список литературы

1. Гирей Е.Н. Управление финансовыми ресурсами организаций ЖКХ на основе мониторинга // Экономические науки. 2009. - №8 (57) -0,7п.л.
2. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 13.07.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.08.2015).
3. Официальный сайт Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства [Электронный ресурс] <http://fondgkh.ru>.

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА

Чупина И.П., Безносков Г.А.

Уральский государственный аграрный университет, г.Екатеринбург

Проблема продовольственного обеспечения России и ее регионов существует на протяжении нескольких столетий и не решена до сих пор. И причина этого не только в особенности ее природно – климатических условий, но и в неэффективной агропродовольственной политике. Проблема продовольственного обеспечения страны усложняется и в связи со вступлением ее в ВТО, поскольку российское сельское хозяйство не может успешно развиваться в рамках установленной этой организацией условий.

Снижение уровня жизни населения, вызванное в последние годы падением производства, нарушением экономических и хозяйственных связей со странами ближнего и дальнего зарубежья, ухудшением финансового состояния народного хозяйства привело к резким деформациям в структуре и объемах потребления населением продуктов питания.

Вызывает тревогу тот факт, что в настоящее время российский АПК обеспечивает физическую доступность населения на минимальном уровне потребления — на 20% ниже по сравнению со странами, входящих в Евросоюз. Сельскохозяйственное производство ведется только на 12–13% всей территории страны, и оно распределено крайне неравномерно, а 40% валовой продукции АПК дают только 14 регионов – доноров, которые в основном относятся к индустриальным. Но даже и они в условиях ВТО пока не в состоянии решить проблему полного продовольственного самообеспечения, что обусловлено следующими обстоятельствами:

1. Дистрофированной структурой экономики, в которой преобладает производство средств производства с одновременным отставанием многих отраслей промышленности. Она не ориентирована на обеспечение сельского хозяйства необходимыми техническими средствами, не позволяет создавать для аграрного комплекса современное оборудование и дотируется по остаточному признаку.

2. Экологическим неблагополучием таких регионов, к каким относится Уральский федеральный округ, связанное с высокими техногенными нагрузками на агроресурсный потенциал. В данном регионе в результате ядерных взрывов и других источников загрязнения было выведено из строя около 30% земель сельскохозяйственного назначения.

3. К благоприятствующим условиям для решения продовольственной проблемы в регионе можно отнести следующие:

- возможностью решения проблемы продовольственного самообеспечения региона, как региона – донора, имеющего в бюджете для этого необходимые средства.
- наличием аграрной сферы, которая может укрепить продовольственную самообеспеченность Уральского федерального округа при введении соответствующего механизма продовольственного взаимодействия между субъектами регионов, при условии совершенствования политики федерализма;
- возможностью дальнейшего развития диверсификационных видов агропредпринимательской деятельности.

Будучи важной частью национальной безопасности государства, продовольственная безопасность играет особую роль в ряду различных ее видов, так как продовольствие является основным показателем жизнедеятельности человека. Уровень и качество питания населения указывают на степень его социально-экономического развития и довольно сильно воздействуют на здоровье и продолжительность жизни человека. Таким образом, продовольственная безопасность выражается в возможностях государства гарантировать каждому жителю страны экономически доступную качественную продукцию преимущественно российского производства с учетом научно обоснованных норм питания.

Объективная оценка состояния и необходимость поддержания продовольственной безопасности государства на высоком уровне требует применения специальных показателей, позволяющих комплексно анализировать ее в динамике и рассматривать в сравнении. Выбор оценочных показателей осуществляется на базе общих и специфических методических подходов.

Для обеспечения качества продовольствия на потребительском рынке страны нельзя ограничиться только контролем готовой продукции. Качество продукции формируется при ее производстве, и обеспечить гарантированное качество всей выпускаемой продукции возможно при достижении определенного уровня производственного процесса. Поэтому создаваемая система должна акцентироваться на качестве технологического процесса, на его способности обеспечить стабильный выпуск продукции с показателями, предусмотренными НТД, на протяжении всего времени его функционирования.

Обеспечив стабильное функционирование производства, мы можем гарантировать качество всей выпускаемой продукции.

При оценке уровня продовольственной безопасности государства учитываются: объем и стабильность производства агропродукции, сырья и продовольствия; продовольственная потребность граждан с учетом научно обоснованных норм потребления пищевых продуктов; степень продовольственного самообеспечения, определяемая не по критерию потребительской корзины, а по рекомендуемым нормам потребления продовольствия различными категориями населения с учетом природных и экономических условий местности.

Во многом доступность продовольствия обусловлена насыщением внутреннего российского рынка импортными продуктами. Это имеет противоречивые последствия для экономики страны в целом. Крупномасштабный импорт поддерживает высокий уровень мировых цен на продовольствие. На рынок хлынул товар низкого качества, что обусловлено слабой базой стандартизации, таможенного и экологического контроля. Как показывает мировой опыт, большинство стран предпочитают дороже платить собственным производителям, но поступление иностранного товара ограничивать.

Уровень самообеспечения, на наш взгляд, необходимо определять в разрезе двух аспектов: на сложившемся уровне потребления и на нормативном. При этом рассчитываются коэффициенты фактической и нормативной самообеспеченности. В основу расчета коэффициента фактического самообеспечения положено реальное количество потребления, а в основу нормативного самообеспечения – медицинские нормы потребления. Общие коэффициенты рассчитываются по всем продуктам в стоимостном, частные – по отдельным видам их в натуральном выражении.

Однако следует отметить, что уровень самообеспеченности продовольствием, определяемый как отношение размера отечественного производства к объему его внутреннего потребления, не дает оснований говорить о продовольственной безопасности страны и не обладает качеством обобщающего показателя. Допустимый размер продовольственной зависимости определяется каждым государством исходя из собственного экономического потенциала.

Направление обеспечения продовольственной безопасности государства зависит от степени экономической самодостаточности, успешности ведения национальной агропродовольственной политики, а также от характера стратегии – наступательного или оборонительного. Конечно, ни одно из названных условий не может быть реализовано в чистой форме, более приемлемы разновидности свободной торговли

агропродукцией, сырьем и продовольствием. Большое значение аграрный сектор приобретает в сфере развития государственной экономики, ориентации аграрной политики.

Продовольственная безопасность требует стабильного и достаточного уровня производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, полностью обеспечивающих с учетом объемов их импорта потребности населения в продуктах питания; при этом необходимо обеспечение экономической доступности продовольствия, его должного качества. Названные гарантии должны быть дополнены формированием надежной системы натуральных и денежных резервных фондов, развитыми информационным обеспечением и законодательством. Таким образом, оценка национальной продовольственной безопасности осуществляется на основе уровня самообеспеченности продовольствием, объема импортных товаров и покрытия внутреннего спроса, состояния агропродовольственного производства с учетом преимуществ международного разделения труда.

Список литературы

1. Коваленко С.П. Васев А.Ю. Договор контрактации как элемент системы закупок сельхозпродукции / С. П. Коваленко, А. Ю. Васев // В сборнике: «Совершенствование законодательства: проблемы толкования и правоприменения. – Волгоград: ВА МВД России. – 2012. – С. 139 – 157.
2. Мазлов В.З., Присмко А. В. Оценка возможностей субсидирования ответственных сельхозпроизводителей в условиях членства России в ВТО / В. З. Мазлов, А. В. Присмко // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – № 7. – С. 30–33.
3. Новицкая А.А. Внешнеэкономическая политика обеспечения национальной продовольственной безопасности России в условиях вступления в ВТО / А. А. Новицкая // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – № 5. – С. 87–91.

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Сафронова Ю.В.

ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет пищевых производств»

Экономическая глобализация и вступление России в ВТО обуславливают возрастающее воздействие внешних факторов экономического роста на совершенствование рыночного хозяйствования. Среди них выделим значимость качества экономического роста в агропродовольственном комплексе.

Понятие «инновация» применяется ко всем новшествам, как в производственной, так и в организационной, финансовой, научно-исследовательской, учебной и других сферах, к любым усовершенствованиям, обеспечивающим экономию затрат или даже создающим условия для агропромышленного комплекса.

Предприятия АПК, осуществляющие инновационную деятельность, имеют высокую конкурентоспособность на рынках товаров, располагают возможностями получения большей прибыли по сравнению с предприятиями экстенсивного типа развития. В условиях развития конкуренции важен правильный выбор объектов интеллектуальной собственности для освоения их в производстве [1,с.62].

Основная масса инноваций реализуется в рыночной экономике предпринимательскими структурами как средство решения производственных, коммерческих задач, как важнейший фактор обеспечения стабильности их функционирования, экономического роста и конкурентоспособности. Инновации ориентированы на рынок, на конкретного потребителя или потребность.

Инновация является весьма сложной, многогранной проблемой, затрагивающей весь комплекс отношений исследования, производства, сбыта. Огромное значение в повышении ее эффективности принадлежит инвестициям в Агропромышленном комплексе.

Для привлечения достаточного объема инвестиций в АПК необходимо решить комплекс задач:

1. Целесообразно переходить от рестриктивной, сдерживающей денежно-кредитной политики к стимулирующей. Необходимо расширять каналы рефинансирования, снижать процентные ставки.
2. Формировать банки развития по приоритетным направлениям. В частности, должен быть создан такой банк и в аграрной отрасли.
3. Целесообразно не отказываться от существующего механизма субсидирования процентных ставок по инвестиционным кредитам, особенно для предприятий малого и среднего бизнеса, усовершенствовав форму доведения субсидий по кредитам.

Таким образом, в целях расширения инвестиционного процесса в АПК необходимо, с одной стороны, повышение эффективности производства, а соответственно финансовой устойчивости самих товаропроизводителей, с другой – создание конкурентной среды на рынке агрокредитования, а самое главное – изменение денежно-кредитной политики государства с рестриктивной на стимулирующую[1,с. 46]

Программа поддержки инвестиций в аграрном секторе – это основной инструмент государственного финансирования, основанный на субсидировании части инвестиционных затрат германских сельхозпроизводителей. Получателями госдотаций в этом случае могут стать предприятия всех правовых форм, если их доходы от деятельности, связанной с производством животноводческой продукции, составляет 25% .

Существует целый ряд мер поддержки сельхозпроизводителей на государственном уровне.

1. Государственное финансирование в рамках программы «Улучшение инфраструктуры АПК и защиты побережья»

2. Поддержка сельскохозяйственного банка

3. Поддержка инноваций в сфере АПК, [Зс.26].

Превращение АПК в стратегический приоритет государственной социально-экономической политики и фактор экономического роста требует, прежде всего, системной модернизации аграрной экономики, которая предполагает выбор главной цели и долгосрочной стратегии развития агропромышленного комплекса России. Укрепление материально-технической базы современных аграрных формирований, пропорциональное формирование ее элементов, своевременное обновление и интенсивное воспроизводство – одно из центральных условий эффективного использования всего ресурсного потенциала и главный индикатор, характеризующий инвестиционную привлекательность отрасли для внешних инвесторов[2,с.40].

4. Государственная инвестиционная политика должна включать в себя комплекс целенаправленных мероприятий по созданию благоприятного инвестиционного климата для всех субъектов хозяйствования с целью оживления инвестиционной деятельности, мобилизации инвестиционных ресурсов и эффективного их использования в соответствии с региональными, экономическими и социальными приоритетами.

5. Создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности обеспечат следующие мероприятия:

- законодательное оформление инвестиционной деятельности, предусматривающие систему льгот и гарантий инвестором, страхования рисков инвестирования;

- нормативное и методологическое обеспечение инвестиционной деятельности;

- установление субъектам инвестиционной деятельности специальных налоговых режимов, не носящих индивидуальный характер;

- предоставление льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами, не противоречащих законодательству РФ;

- формирование имиджа региона для привлечения инвестиций путем проведения выставок, ярмарок товаров и услуг, а также проведение конференций, экономических форумов[4, с.41]

Таким образом, цель и выбор приоритетов на всех уровнях инновационно-инвестиционной деятельности, ее системная модернизация позволяет выстроить вектор поступательного движения, концентрированного использования инвестиций на точках роста, обеспечивающих эффект простого и расширенного воспроизводства капитала[4, с.42]

Список литературы

1. Евграфова Л. Анализ эффективности отрасли молочного скотоводства в России /Л. Евграфова // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2015. - №2.- С. 62-63
2. Маслова В. Инвестиции в АПК в условиях импортозамещения / В. Маслова // АПК : экономика, управление. – 2014. - №12. – С.41-47
3. Миндрин А.С., Кулаков П.Н. О видах господдержки сельхоз предприятий в федеральной республики Германии / А.С. Миндрин, П.Н. Кулаков// Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве, № 4 (17), декабрь 2013. – С. 26-33
4. Сушкова Т.Ю. Современное состояние воспроизводственного процесса в АПК / Т.Ю. Сушкова // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве, № 1 (6), март 2011. – С.40-43

РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ АГРАРНОГО РЫНКА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Варава А.В.

Кубанский государственный аграрный университет, г.Краснодар

Актуализация логистики развития современного агропроизводства обусловлена сложностями модернизации отрасли сельского хозяйства, институционально-рыночное построение и интеграция активов в которой не отвечает требованиям времени и ограничивает возможности инновационного преобразования АПК.

Практика функционирования отечественного аграрного рынка показала, что для его устойчивости важным является не только достижение производства продукции по объему, ассортименту и качеству, соответствующего спросу на неё, но и доведение её до конечного потребителя в нужные сроки, с минимальными издержками и с теми же количественными и качественными показателями. Опыт развитых стран мира доказывает, что последнее достигается созданием организованных каналов продвижения сельскохозяйственной продукции от производителя к потребителю, основанных на логистических принципах управления товарными потоками, обеспечением этих потоков материальными ресурсами, оперативностью и доступностью информационного и кредитно-финансового обслуживания всех задействованных в этом процессе участников, четкой регламентацией правил их поведения. В совокупности все эти условия рассматриваются как услуги, оказываемые хозяйствующим субъектам рынка и составляющие суть его инфраструктуры. Отсутствие или недостаточное наличие этих условий на отечественном аграрном рынке является одной из определяющих причин больших перекосов на нем.

Кроме того, ведущей идеей вхождения России в XXI век было провозглашено повышение конкурентоспособности российской экономики [3]. Это касается всех отраслей народного хозяйства. Не является исключением и сельское хозяйство, скорее наоборот.

Целенаправленное вхождение логистики в сельскохозяйственное производство позволяет экономике и управлению сельскохозяйственными процессами выйти на новый качественный уровень, наметить пути повышения эффективности организации сельскохозяйственного производства на протяжении всего жизненного цикла сельскохозяйственной продукции [4].

Для активного развития в регионе АПК нужна единая система заготовки, переработки и хранения сельхозпродукции. Чтобы решить эту задачу можно и нужно использовать сельхозкооперативы и развивать сеть логистических центров. Логистика в сельском хозяйстве – новое явление для нашей страны, хотя отдельные элементы логистики всегда присутствовали во всех производственных и обслуживающих отраслях. Эффективность логистики выражается в установлении связей между отдельными элементами технологической цепочки отрасли для того, чтобы поставить реализацию продукции на системную основу.

Особенностью аграрной отрасли является то, что основная проблема сохранности выращенной продукции зачастую гораздо эффективнее решается самими сельхозпроизводителями (кроме зерна, которое хранится в элеваторах), а скоропортящаяся продукция при появлении таких признаков в короткий срок должна быть отправлена на переработку и консервирование.

Логистика – это управление товарными потоками. Но эти потоки сначала нужно создать, они носят рукотворный характер. Выделим основные цели и задачи применения логистики в сельском хозяйстве:

- рационализация и оптимизация материальных потоков сельскохозяйственного сырья, сельскохозяйственной продукции, дизтоплива, горючесмазочных материалов, поставки оборудования и сельхозтехники, а также рационализация внутрихозяйственного производства;
- создание устойчивой системы снабжения и сбыта в корпоративном и территориальном разрезах;
- повышение инновационной деятельности за счет внедрения системы автоматической идентификации сельскохозяйственной продукции;
- вывод из сбытовой сети непроизводительных посредников;
- реализация принципа доставки продукции в нужное место и в нужное время;
- улучшение сохранности и сокращение порчи продукции сельскохозяйственного производства;

Это в значительной мере будет способствовать:

- установлению рациональной системы ценообразования в интегрированной системе: сельскохозяйственное производство- переработка- торговая сеть;
- расширению спектра рынка спроса и предложений на сельскохозяйственную продукцию, что устраняет диктат со стороны локальных монопольных участников из числа предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности;

- гармонизации стандартов, правил, условий международной торговли сельскохозяйственной продукцией, удобрениями, сельхозтехникой и т.д.;
- устойчивому функционированию системы государственного информационного обеспечения в АПК с введением объективных оперативных сведений по всей цепи производства и реализации сельскохозяйственной продукции;
- созданию аграрной логистической системы на федеральном уровне.

В последние несколько лет в России создана серьезная нормативно-правовая база, позволяющая решать вопросы сбыта сельскохозяйственной продукции, но при этом отсутствует системная институциональная структура. Законодательство позволяет создавать различные сельскохозяйственные потребительские кооперативы, в том числе сбытовые (торговые).

Для обеспечения продовольственной безопасности страны в условиях импортозамещения вопрос о логистических центрах, необходимость создания которых в режиме государственно-частного партнерства не раз заявлялась АККОР (Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России), наконец всерьез поставлен государственной властью. С 2015 года поддержка создания оптово-распределительных (логистических) центров осуществляется с помощью специальной подпрограммы в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы [1]. Одним из приоритетных направлений реализации Концепции внутренней продовольственной помощи отечественным сельхозпроизводителям является создание системы овощехранилищ и логистических, оптово-распределительных центров по реализации сельскохозяйственной продукции. Новые организации, оптово-распределительные центры, логистические пункты, картофеле-овощехранилища, исходя из федеральной и региональной идеологии, в ближайшие пять лет должны стать звеньями торговой системы и значительно увеличить оборот на региональном и национальном рынке продуктов питания. Это общепризнанная, эффективная мировая практика даёт аграриям гарантии, что их труд будет востребован при любых экономических условиях.

Краснодарский край является развитым сельскохозяйственным регионом, в котором остро стоят вопросы организации логистических потоков этой отрасли [2]. В целях реализации мероприятий по развитию в этом регионе системы оптово-логистических (оптово распределительных) центров необходимо: принятие муниципальных программ развития оптово-логистических (оптово распределительных) центров; формирование системы мониторинга эффективности создания и развития оптово-логистических (оптово распределительных) центров в рамках региональной статистики; обеспечение консультационного сопровождения и внедрение учебных программ по созданию и развитию оптово-логистических (оптово распределительных) центров.

В городе Краснодаре успешно запущен пилотный логистический центр, который нужен сельхозпроизводителям малых форм хозяйствования края, фермерским и личным подсобным хозяйствам для формирования оптовых партий и организации поставок своей продукции в торговые сети региона. Основная задача центра – работа с сельхозпроизводителями региона, покупка овощей, также ему предстоит решать вопросы с кооперативами крестьянских хозяйств относительно покупки удобрений и саженцев.

Мы полностью поддерживаем предложения Минсельхоза по созданию оптовых логистических центров, которые во всем мире служат проводником в доведении сельхозпродукции до потребителя. Логистические центры призваны решить главную проблему сельских товаропроизводителей - наладить сбыт произведенной ими продукции.

Список литературы

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. [Электронный ресурс]. <http://mcx.ru/documents/document/show/22026.htm>
2. Зелинская М.В., Болтава А.Л. Особенности состояния региональной экономики Краснодарского края // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 11-3 (52-3). – С. 223-227.
3. Зелинская М.В., Перова А.Е., Ащеулов А.В. Оценка инвестиционного фактора развития инновационной экономики Краснодарского края // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 9. – С. 45-51.
4. Чернявская С.А., Зелинская М.В. Влияние глобализации на развитие продовольственной подсистемы Краснодарского края. // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2012. – № 5. – С. 216-221.

РАЗРАБОТКА СРЕДСТВАМИ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НОВЫХ ФОРМ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ РОСТА ДОХОДОВ

Бирюков В.А.

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова

За последнее десятилетие многие средства массовой информации (СМИ) создали свой цифровой бизнес в форме смежной операционной группы с отдельной инфраструктурой, техническими решениями и персоналом. Однако в современных условиях, когда цифровые технологии становятся неотъемлемой частью стандартных процессов ведения бизнеса, такой подход, основанный на принципе отделения, начинает мешать системному анализу потребностей клиентов, сдерживает рост доходов и ограничивает возможности повышения эффективности затрат.

Сегодня время требует объединения этих дублирующих друг друга процессов в единую цифровую операционную модель и технологическую базу организации, которая позволит СМИ производить продукт один раз и распространять его в любом месте, где они пожелают.

Интегрируя цифровые подразделения в основную компанию, организации планируют получить три основных преимущества [1]:

- повысить прибыльность, снизив операционные затраты за счет использования общих платформ и интеграции бизнес-процессов;
- повысить способность систем адаптироваться к возрастающим объемам задач, чтобы обеспечить рост и гибкость бизнеса;
- достичь большей эффективности и непрерывности инновационного процесса за счет интеграции и автоматизации, что высвободит время специалистов для совместной работы и выдвижения идей.

Необходимо создать «сетевую партнерскую цифровую медиаорганизацию» (СПЦМ) в качестве организационной модели медиаиндустрии в будущем. Ее основные задачи – осуществить правильное руководство перспективными кадрами и сформировать инновационную культуру, необходимую для претворения идеи в реальность [2].

Чтобы найти и удержать нужных им профессионалов, СМИ придется удовлетворять первоочередные потребности молодого поколения специалистов, которые больше ценят возможности обучения, профессионального развития и оптимальное соотношение между работой и личной жизнью, чем финансовые стимулы. А это значит, что внутри цифровой медиаорганизации необходимо формировать инновационную культуру, причем не только в технологическом смысле, но и в плане организации взаимодействия между людьми.

СМИ придется конкурировать с «чисто» технологическими организациями, которые обычно предлагают более высокую зарплату, придется преодолеть этот барьер, обеспечивая себе репутацию лучших работодателей и повышая привлекательность нефинансовых стимулов.

В условиях динамичной среды и меняющегося характера рабочей силы медиаорганизациям нужны проникательные и дальновидные руководители, которые будут задавать вопросы, а не диктовать стратегию; будут поощрять инициативность сотрудников, а не слепо вести их за собой; сами станут проводниками новой инновационной культуры, вместо того чтобы навязывать ее через правила и нормы.

Все это требует новых средств поощрения, оценки и повышения эффективности, а следовательно, и продуктивности деятельности. Используя поведенческую мотивацию в качестве основного двигателя эффективности, руководители медиаорганизаций смогут понять ограниченность традиционного подхода, когда «установка» определяет поведение.

Это также поможет им увидеть потенциал, заложенный в идее выхода за пределы «установки», чтобы стимулировать более высокие показатели деятельности.

Вместе с тем, хотя стратегия, нацеленная на обеспечение центральной роли цифровых технологий в медиаорганизации, приносит очевидные выгоды, на пути ее реализации возникают определенные барьеры [1, 2]. Один из наиболее серьезных – вопрос о правах на контент и роялти. Это область, в которой многие медиаорганизации ограничены жесткими рамками сложных и устаревших систем, которые оказывают непосредственное влияние на результаты их деятельности. В частности, СМИ должны знать, когда истекают их права на контент в какой-либо стране, так как, если они не продлят срок действия прав, их стоимость упадет.

Это значит, что медиаиндустрии нужна система, которая обеспечивает жесткое управление правами в режиме реального времени, но решить эту задачу сложно в силу трех причин. Во-первых, права по-прежнему значительно различаются в зависимости от платформы. Во-вторых, графики платежей имеют разные форматы.

И, в-третьих, это значительное количество контрактов, необходимых для всех каналов и форматов контента.

Вопрос управления правами еще больше осложняется не решенной проблемой пиратства. Независимо от правовой оценки во многих странах по-прежнему широко распространено мнение о том, что пиратство не является преступлением.

Большинство потребителей, которые незаконно используют авторский контент, делают это, потому что они видят возможность приобрести без особых усилий дешевую продукцию или же в силу того, что они не могут получить контент иным путем. Медиаорганизации и регулирующие органы должны способствовать тому, чтобы люди перестали совершать противоправные действия такого рода и строго придерживались закона.

Очень часто потребители не понимают, почему права на контент играют такую роль. И этот пробел в знаниях может серьезно подорвать работу по внедрению новых моделей «стратегических окон» и других моделей получения доходов. Чтобы ликвидировать этот пробел, необходимо вести просветительскую работу среди потребителей.

Однако любые меры по обоснованию и защите прав неизменно поднимают вопрос о выборе между свободой, которую предоставляет Интернет, и правами владельцев контента. Этот конфликт, как и дебаты по поводу регулирования, будет продолжаться по мере того, как органы, регулирующие СМИ, будут стремиться идти в ногу с изменениями в медиаиндустрии и обеспечивать переход от регулирования отношений вчерашнего дня к регламентированию мира для дня завтрашнего.

Используя цифровые технологии в качестве «локомотива» бизнеса, а также для интеграции и автоматизации процессов – от создания контента до управления правами, СМИ могут более эффективными способами и с большей выгодой, чем когда бы то ни было, удовлетворять меняющиеся требования потребителей, используя любые каналы и любые форматы.

Ресурсы, необходимые для достижения успеха в условиях новых реалий, состоят из двух элементов [1].

Первый элемент – это данные для того, чтобы получить представление о поведении и мотивации потребителей и применять эти знания на практике. Здесь основной проблемой является вопрос защиты личной информации, с учетом того что медиаорганизации должны отойти от концепции «владения» клиентом к идее передачи ему контроля.

Второй – это сотрудничество с широким кругом сторон, а иногда даже с конкурентами. Здесь основная сложность будет связана с вопросами культуры и конкуренции. Это означает создание такой среды, которая позволит доверять своим партнерам по проектам, включая конкурентов, избегая при этом тайного сговора.

По мере того как будут возникать партнерства, различные участники будут играть разные роли – взаимодополняющие и партнерские – в цепочке создания стоимости, при этом потребность в использовании аналитических данных будет выступать в качестве «цемента», удерживающего их вместе. Тем не менее, хотя динамика отношений внутри таких групп будет носить партнерский характер, во внешней среде они будут жестко конкурировать между собой.

В течение следующих пяти лет основным полем битвы этой конкуренции будет система медиа. Медиаорганизации будут определять и стараться получить различные роли в цепочке создания стоимости, при этом они будут стремиться к конкурентной дифференциации в рамках полученной роли. Основным определяющим фактором будет то, насколько хорошо они понимают суть изменений в поведении потребителей и сотрудников, что частично будет обуславливаться полученными данными, а частично – качеством руководства.

Для СМИ новые реалии уже наступили. Пришло время заглянуть вперед, за пределы ситуации неопределенности последних лет и сосредоточить внимание на разработке и реализации стратегий и моделей, чтобы получить устойчивую и даже растущую долю в мощном ресурсе создания стоимости.

Список литературы

1. Всемирный обзор индустрии развлечений и СМИ: прогноз на 2012-2016 гг. Ключевые тенденции мирового и российского рынков [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dok.opredelim.com/docs/index-40387.html> свободный. Дата обращения 11.09.2015.
2. Бирюков В.А. Перспективные направления развития медиаиндустрии // Сборник научных трудов по итогам II Международной научно-практической конференции «Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире» (г. Омск), 7 мая 2015 г. (сборник со статьями). – Нижний Новгород: Инновационный центр развития образования и науки. – 2015. – С. 70 – 73.

РАСПРОСТРАНЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ РЕЙТИНГОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Овчаренко Ю.В.

Юго-Западный государственный университет, г.Курск

В настоящее время в современном деловом обществе система рейтингов играет ключевую роль при оценке уровня финансовой надежности партнеров. Показатели рейтинга в компактной и емкой форме характеризуют состояние и перспективные тенденции изменения финансовой стабильности хозяйствующих субъектов, играя роль индикаторов для принятия решений, установления и поддержания деловых отношений.

Текущий уровень рейтинга и динамика его изменения служат сигналами для сохранения, расширения и свертывания взаимосвязей. Рейтинги, например, могут использоваться при принятии решений о масштабах и сроках кредитования субъектов, установлении соответствующих процентных ставок по предоставляемым кредитам, определении масштабов и характера инвестиций в развитие и поддержание производства и уровня риска финансовых вложений.

В современном понимании рейтинг – это комплексная оценка финансового состояния субъекта, которая позволяет отнести его к некоторому классу или категории [1, с. 8].

Рейтинги в экономике стали распространенным явлением. Они предлагаются всеми – всемирно известными международными агентствами, рейтинги которых воспринимаются как всеми правительствами, так и деловыми кругами, где составляются рейтинги по различным методикам, включающим в себя объективные и субъективные моменты, мнения, расчеты [2, с. 71].

Рассмотрим основные виды рейтингов, существующие на сегодняшний день в экономике. Рейтинг предприятия означает отнесение предприятия к какому-либо разряду, классу или категории. Рейтинг не остается постоянным – он может повышаться или понижаться, тогда как рейтинговая оценка – это место предприятия в классификации, полученной в ходе осуществления рейтинговой процедуры.

Выражая свою позицию, Карминский А.М. говорит о том, что список субъектов, упорядоченных (ранжированных) по величине какого-либо показателя деятельности, носит название рэнкинг [1, с. 19].

Наиболее развиты в России в настоящее время рейтинги и рэнкинги банков. Популярна публикация списков, в которых банки ранжированы по значению одного показателя. Это объясняется как большей доступностью и относительной прозрачностью отчетности кредитных учреждений, так и острым общественным интересом, проявляемым к банковским услугам [1, с. 20].

Чая В.Т. дает определение рейтингу аудиторских компаний как оценке деловых и профессиональных качеств аудиторских организаций, являющихся своего родом мерилу надежности и стабильности деятельности [4, с. 67].

Рейтинг аудиторской компании определяется путем расчета интегрального показателя рейтинга по трем следующим группам показателей, наиболее комплексно характеризующих деятельность аудиторской организации: экономические показатели деятельности аудиторской организации; уровень профессионализма аудиторской организации; деловая репутация аудиторской организации [4, с. 64].

Существуют, так называемые, кредитные рейтинги – это мнение рейтингового агентства относительно общей кредитоспособности заемщика или кредитоспособности заемщика, в отношении конкретных долговых обязательств, основанное на оценке факторов риска. Кредитный рейтинг представляет собой лишь информацию, которую инвесторы могут использовать при совершении операций с финансовыми инструментами и ценными бумагами [1, с. 35].

Рейтинг банков можно составить по многочисленным критериям. Банки оценивают по величине активов, обширности филиальной сети, объему выданных кредитов, по отзывам клиентов. Вы можете оставить отзыв о банке, выставить оценки за качество обслуживания, условия и удобство работы с банком. Рейтинг банков представляет собой оценки, упорядоченные по убыванию вероятности дефолта. Такой рейтинг оказывает большое влияние на финансовую деятельность фирмы или банка.

Кроме того выделяют также рейтинги страховых компаний. По Закону РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» страховая компания обязана публиковать лишь баланс страховой организации. Однако он не несет полной и оперативной информации, необходимой для анализа дел в страховой компании. Большинство клиентов не имеют свободного времени, квалификации и возможности для проведения специального анализа финансовой устойчивости своего страховщика. В данном случае удобно было бы использовать информацию, публикуемую в специальных изданиях, которая характеризует рейтинг страховщика.

За рубежом давно существуют специализированные рейтинговые агентства, которые регулярно публикуют рейтинги страховых компаний и аналитические обзоры их деятельности. Рейтинг необходим не только страхователю или инвестору, но и самой страховой компании для оценки своего положения на рынке.

Рейтинг ценных бумаг – это система условных показателей оценки ценных бумаг по степени их надежности, разработанные специализированными рейтинговыми агентствами. Рейтинги используются инвесторами и аналитиками. Также существует двойной рейтинг – ситуация, когда два ведущих рейтинговых агентства присваивают одной и той же ценной бумаге разные показатели.

Необходимо отметить, что популярность рейтингов в экономической среде подтверждает и то, что на сегодняшний день известное российское рейтинговое агентство Эксперт ежегодно проводит проект «Эксперт 400». Это исследовательско–коммуникационный проект, в рамках которого регулярно формулируются ключевые проблемы развития российской экономики, в их обсуждение вовлекаются бизнес, экспертное сообщество, власть и, наконец, формулируются одобренные широким сообществом пути решения этих проблем.

Основная цель рейтинга – выявить наиболее крупные компании российской экономики и на основе результатов их деятельности проанализировать роль крупного бизнеса в экономическом развитии России, его структуру и основные тенденции развития [3, с. 190].

Рейтинг способствует повышению прозрачности российской экономики и тем самым содействуют ее активизации, установлению партнерских отношений, притоку инвестиций. Сегодня рейтинг «Эксперт–400» – это наиболее репрезентативный список ведущих российских компаний. За годы своего существования рейтинг получил признание как в России, так и за ее пределами и широко цитируется российскими и зарубежными СМИ.

В качестве главного критерия составления рейтинга «Эксперт–400» принят показатель, характеризующий объем реализации продукции (работ, услуг). В случаях, когда в силу специфики деятельности компаний этот показатель не может быть применен (например, для банков, страховых компаний) используются данные финансовой отчетности, максимально близкие к нему по экономическому смыслу.

Участие в рейтинге «Эксперт–400» не имеет ограничений отраслевого характера. В результате в него вошли компании практически из всех основных сфер экономики. Место компании в рейтинге определялось путем их ранжирования по объему реализации продукции (работ, услуг) [5].

Подводя итог вышесказанному, стоит подчеркнуть, что назначение рейтингов состоит в том, что они являются важным критерием для принятия оптимальных управленческих решений и стратегических задач хозяйствующими субъектами в процессе осуществления их деятельности. Кроме того, рейтинги дают достаточно хорошую возможность пользователям рейтинговой информации сравнивать необходимые им данные по нескольким параметрам.

Список литературы

1. Карминский А.М. Рейтинги в экономике: методология и практика: учебник / А.М. Карминский, А.А. Пересецкий, А.Е. Петров. Под ред. А.М. Карминского. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 240с.
2. Кизим А.А. Определение риска финансовой устойчивости с помощью рейтинговой оценки на примере предприятий сахарной промышленности / А.А. Кизим, К.А. Кизим // Финансы и кредит. – 2006. – № 32 (236). – С.71–74.
3. Овчаренко Ю.В. Рейтинговая оценка эффективности деятельности предприятий как инструмент разработки стратегии развития региона / Ю.В. Овчаренко // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия Экономика. Социология. Менеджмент. – 2015. – № 2(15). – С. 188- 195.
4. Чая В.Т. Методика рейтинговой оценки аудиторских компаний: проблемы и решения / В.Т. Чая // Аудит. – 2007. – № 9 (201). – С.63–67.
5. <http://www.raexpert.ru> официальный сайт «Рейтинговое агентство «Эксперт РА»»

РОЛЬ СИСТЕМЫ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ КОНКУРЕНТНЫХ МЕХАНИЗМОВ РЫНКА

Джуха В.М., Кокин А.Н.

г.Ростов-на-Дону

Аннотация: В статье происходит обоснование необходимости формирования организационно-экономического механизма предоставления инфраструктурных услуг, что возможно реализовать посредством

создания системы инфраструктурного предпринимательства.

Ключевые слова: Предпринимательство, инфраструктурные услуги, конкуренция, монополизация рынка, инфраструктурные сервисы, инновационность, инновации

Summary: In article there is a justification of need of formation of an organizational and economic procedure for granting of infrastructure services that it is possible to realize by means of creation of system of infrastructure business.

Keywords: Business, infrastructure services, competition, monopolization of the market, infrastructure services, innovation, innovations

Развитие инфраструктурного предпринимательства не может осуществляться в отрыве от мер обеспечения открытой и равной конкуренции [1], [2]. Для этого необходимо проводить постоянный анализ рыночной среды, в которой осуществляется инфраструктурная деятельность, и ценовые характеристики выступают ведущими в данном анализе. На рынке инфраструктурных услуг представлены все основные состояния конкурентных отношений и ценовых противостояний на рынке. Конкуренция служит мощным двигателем рыночной экономики, обуславливая развитие адаптивных возможностей хозяйствующих субъектов, которые при возникновении новых потребностей должны перестраиваться в техническом, технологическом, организационном, сбытовом и других аспектах. Для поддержания и развития конкуренции на рынках инфраструктурных сервисов необходимо проводить постоянный анализ различных видов конкурентных отношений, многообразия форм конкуренции.

В рамках функционирования системы инфраструктурного предпринимательства должны быть выработаны меры, позволяющие пресекать действия, связанные с недобросовестными действиями на рынке, которые:

- искажают восприятие каких-либо параметров или свойств как предлагаемых услуг, так и деятельности организаций, их предлагающих, что может ввести в заблуждение потребителей;
- распространяют недостоверные сведения о состоянии рынка, ведении бизнеса других предприятий и организаций.

Реализация подобных мер организацией самих предпринимателей дополнит уже существующие способы поддержки конкурентных механизмов рынка, которые начали развиваться в отечественной экономике с началом рыночных реформ, когда был принят Закон РСФСР от 22 марта 1991 года № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» [3]. В данном законе были определены направления контроля за созданием и реорганизацией коммерческих и некоммерческих организаций, за соблюдением антимонопольного законодательства в ходе слияний и поглощений. Основная направленность закона - воздействие на организационно-правовые структуры, способные повлиять на конкурентное состояние рынка. Однако, произвести оценку такого влияния в инфраструктурной сфере без анализа состояния и тенденций рынка инфраструктурных услуг невозможно. Поэтому данная работа опирается на все более развитый инструментарий анализа, который достаточно полно представлен в утвержденном «Порядка проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарном рынке» [4]. Для инфраструктурной сферы значение данного порядка и проводимой антимонопольной работы значительно шире, чем только исполнение функций противодействия монополизации рынка, так как непосредственно связано со становлением системы инфраструктурного предпринимательства. Так, для проведения антимонопольной работы необходимо установление следующих характеристик рынка, отражающих состав и структуру предпринимательства в инфраструктурной сфере: территориальных границ системы обслуживания; оценка потенциальных объемов спроса и предложения; определение состава хозяйствующих субъектов, действующих на рынке инфраструктурных сервисов, определение уровня концентрации рынка; определение барьеров входа на рынок и оценка состояния конкурентной среды.

Для целей развития предпринимательства временной интервал изучения данных параметров рынка инфраструктурных сервисов преимущественно характеризуется среднесрочными и долгосрочными интервалами, однако, при возникновении проблемных ситуаций возможно проведение краткосрочного исследования.

Следует отметить, что уже в действующей методике оценки конкурентных механизмов рынка отражаются ряд достаточно детальных характеристики рыночной деятельности, присутствующих и в сфере инфраструктурного обслуживания, - таких как: сезонность обслуживания; изменение графика предоставления инфраструктурных сервисов; колебание спроса; вариативность тарифов и сроков предоставления инфраструктурных сервисов; возможность предложения взаимозаменяемых сервисов или способов обслуживания. Данные сведения о рынке инфраструктурных услуг безусловно должны быть расширены на основе адаптации инструментов изучения рынка применительно к специфике инфраструктурной сферы, а также для обеспечения инновационной ориентации инфраструктурной сферы. То есть, необходима выработка оценок эффективности работы рыночных механизмов инфраструктурной сферы не только с точки зрения качества и совершенства их работы, но и с позиции новизны, экологичности, безопасности предлагаемых сервисов. Это особенно важно при разработке мер поддержки применения инновационных и энергоэффективных технологий

обслуживания. При этом, необходимо отметить, что для инфраструктурной сферы важно, что существующие параметры инновационности и эффективности обслуживания должны рассматриваться с учетом социальной значимости инфраструктурных услуг. То есть, цены и способы предоставления инфраструктурных услуг должны обеспечивать их доступность бизнесу и населению - это один из ключевых факторов социально-экономического развития страны.

Поэтому для широкого спектра инфраструктурных услуг необходимо не просто о выделении формальных и технических признаков инновационности и социально-экономической эффективности, а формирование организационно-экономического механизма их предоставления, что и реализуется посредством создания системы инфраструктурного предпринимательства. Причем, несмотря на то, что традиционно внимание предпринимательских структур акцентируется на финансовых оценках производства и реализации товаров и услуг и редко на социальных [5], инфраструктурные услуги в системе предпринимательства данной сферы необходимо рассматривать в единстве их ключевых характеристик:

- функционально-технических: цель потребления, эксплуатационные показатели и потребительские свойства, ограничения по транспортировке, условия обслуживания (включая надежность), особенности профессионального использования (производственного потребления);

- качественных: удобство распространения и сбыта, инновационность и энергоэффективность;

- рыночных: ценовые параметры, условия и способ реализации услуг, зависимость от импортных поставщиков оборудования и технических решений;

- социальных: значимость предоставления данных услуг для общества и индивида, требуемые нормы потребления для полноценного развития личности и общества.

Пока подобные сведения об инфраструктурных сервисах разрознены и в большей степени представлены в нормативной документации, экспертных оценках и заключениях специалистов отдельных отраслей инфраструктуры. Однако, получение подобных сведений важно как для предпринимателей, так и для потребителей инфраструктурных сервисов, что делает важным активизацию рыночных исследований, которые практически не реализуются при изучении рынка инфраструктурных сервисов.

Список литературы

1. Аكوпова Е.С. Рыночные и нерыночные начала в рыночной трансформации народнохозяйственных систем // Общество и экономика. - 2001. - С. 47-54.
2. Кретов С.И. Предпринимательство: сущность, директивы и перспективы. - М: Знание, 2007 г. - 112 с.
3. О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках - Закон РСФСР от 22 марта 1991 года № 948-1// Ведомости СНД и ВС РСФСР, 18.04.1991, N 16, ст. 499.
4. Об утверждении «Порядка проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарном рынке» - Приказ ФАС России от 25.04.2006 №108 // [Официальный сайт Правительства РФ] http://www.fas.gov.ru/legislative-acts/legislative-acts_50604.html
5. Старчер Дж., Палацци М. Корпоративная социальная ответственность и успех в бизнесе. Пер. с англ. – М.: «Права человека», 1997. – 59 с.
6. Пожидаева С.В. Обоснование управленческих решений по взаимодействию малых, средних и крупных предприятий // Журнал «Учет и статистика», №1 (21) - Ростов-на-Дону, 2011 г.
7. Кокин А.Н., Грицунова С.В. Особенности интеграции предпринимательских систем в сфере инфраструктурного обеспечения АПК // Журнал «Экономика и предпринимательство», № 3(ч.2). – Москва, 2015.

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК МОДЕРНИЗАЦИОННЫЙ РЕСУРС РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

Мошкин И.В., Ожерельева О.Ю., Хубулова В.В.

Южный федеральный университет, г.Ростов-на-Дону, РАНХиГС, г.Пятигорск

Процесс повышения качества жизни населения динамичен и требует постоянного регулирования, однако главным субъектом воздействия на качество и уровень жизни населения, по-прежнему выступает государство. Государство улучшает социальную обстановку, определяет минимальные социальные стандарты, осуществляет государственные социальные трансферты, гарантирует свободу выбора человека, контролирует благоприятную окружающую среду. «Стратегия развития Северного Кавказа до 2025 года», по словам Президента РФ В.В.

Путина, должна решить сложную задачу: "...кардинально изменить положение на Северном Кавказе, и прежде всего речь идет о качестве жизни людей, о том, чтобы обеспечить их безопасность, возможность мирно трудиться на своей земле, сделать регион по-настоящему привлекательным для инвестиций, для реализации перспективных бизнес-проектов. [1] Вместе с государством и предпринимательское сообщество удовлетворяет материальные потребности человека, способствуя созданию условий и для удовлетворения потребностей духовных. Каждый человек вносит определенный вклад в обеспечение благополучия и достижения желаемого качественного состояния своей жизни и жизни окружающих. Достичь желаемого состояния качества жизни возможно за счет взаимодействия трех компонентов: отдельного человека, усилий власти и усилий предпринимательства как особой социальной общности.

Современный мир сегодня рассматривается в терминах становления непрерывной модернизации в политическом и социально-экономическом смыслах. Всесторонняя модернизация российского общества становится вызовом времени. В развитых странах в условиях глобальной конкуренции осуществляется стадия модернизации на основе инноваций, переход к информационному обществу, основанному на знаниях. На более качественном уровне продолжается и индустриальная модернизация в развитых странах. Перед государствами и регионами встает задача координации этих стадий, обеспечения комплексной и интегрированной модернизации. «Острота задач, стоящих перед элитами (политическими и в сфере бизнеса) и всеми гражданами страны, определяется тем, что жители регионов России сравнивают ключевые параметры своей жизни с жизнью в других регионах и странах, в итоге по-своему действуют: адаптируются или протестуют, деградируют или мигрируют в другие регионы и страны, более благоприятные для жизни. Поэтому рискуют своей репутацией и карьерой те политические деятели и бизнесмены, которые видят в модернизации лишь техническое и экономическое содержание». [2] Основными функциями современной модернизации являются: безопасность государства и общества, устойчивое функционирование всех структур, повышение условий жизнедеятельности населения и качества жизни.

Современные условия российской действительности актуализируют проблему качества жизни как концептуальную основу социально-экономических программ общегосударственного и регионального развития. [3] Некоторые ступени модернизации пройдены в нашей стране, однако необходимо учитывать, что модернизация не задача, которую можно решить, используя известные формулы. Модернизация - это одна из глобальных проблем, в решении которой участвуют не только экономические факторы. Необходим социальный запрос на модернизацию со стороны всех слоев российского общества, и прежде всего доминирующих, а также среднего класса, политических партий, общественных движений, каждого гражданина нашей страны.

Невозможно создать социально-эффективную экономику и стабильное общество без решения задачи радикального изменения типа хозяйствования, экономического сознания и мышления, современного предпринимательства и экономической культуры.

В основе экономического сознания должны лежать не стихийно развивающиеся процессы общественного разделения труда, не ситуационный подход к произвольно меняющимся условиям хозяйственной конъюнктуры, а максимы духовности и культуры, освоенные и усвоенные личностью в процессе ее жизнедеятельности и приобретшие статус институциональных основ хозяйствования. Новые поколения лишь в той мере успешно изобретают и внедряют новации, в которой они учитывают и используют опыт и достижения прошлого, а отрыв от традиций и прошлого опыта есть элементарный нигилизм. В условиях современного развития страны следует уделить особое, повышенное внимание проблеме «социального капитала».

Практика жизни современного общества выявляет настоятельную потребность развития социальных навыков: умения совместно решать назревшие актуальные проблемы и задачи, а также наличия особого умения работать в единой, слаженной команде. В этой связи, категория социального капитала приобретает важное значение в социальной жизни, которая отражает существующие связи между взаимодействующими индивидами, рассматриваемые через призму общественного блага.

Социальный капитал - прагматический, и направлен на действия, которые мотивируют человека - это сумма существующих в реальности или потенции ресурсов, базирующихся на том, что они дислоцированы, размещены в прочной и существующей длительное время системе социальных отношений, в которых доминируют знание о партнере, уважение и признание. Эта система отношений существует в повседневных социальных практиках, в формах материально-экономического или духовно-символического обмена. Социальный капитал как социальный ресурс, способен приносить пользу и выгоду в реальной перспективе: многочисленные связи, правила, ценности и нормы осознанной включенности в совместную коллективную деятельность. Результаты предпринимательской деятельности в условиях рынка предопределяются, прежде всего, качеством работы предпринимателя с человеческим капиталом, что придает особую значимость психологическим факторам. Экономическая цель предпринимательства - опосредование личного интереса

каждого сотрудника предприятия, что обеспечивает интеграцию коллектива для достижения общей цели и создает основу для нравственного менеджмента. Сегодня наиболее эффективно такое управление, которое направлено на повышение роли человеческого фактора.

Человеческий капитал менее осязаем, будучи воплощен в навыки, умения и знания, присущие индивиду, так как воплощен в отношения между людьми. Физический и человеческий капиталы облегчают производственно-экономическую и социально-культурную деятельность, а социальный капитал помогает им это сделать. Основными каналами передачи социального капитала являются религия, традиция и историческая привычка, что определяет социально-культурную сторону исторического процесса развития общества и внутреннее его состояние с точки зрения устойчивости и целостности образования.

Базой социального капитала долгое время было богатство в натуральной или денежной форме. В настоящее время большую роль в формировании социального капитала играет образование, обеспечивающее социализацию личности. Образование дает не только знания и умения, составляющие основу интеллектуального капитала, но и определенный престиж в обществе, социальный статус личности.

Предпринимательство как процесс личностного, организационного и системного самообновления и самоорганизации приобретает системообразующее значение. [4] Острота задач, стоящих перед элитами (политическими и в сфере бизнеса) и всеми гражданами страны, определяется тем, что жители регионов России сравнивают ключевые параметры своей жизни с жизнью в других регионах и странах, в итоге по-своему действуют: адаптируются или протестуют, деградируют или мигрируют в другие регионы и страны, более благоприятные для жизни. Поэтому рискуют своей репутацией и карьерой те политические деятели и бизнесмены, которые видят в модернизации лишь техническое и экономическое содержание. [5]

Инвестиции в интеллектуальный капитал получают все большее распространение из-за их высокой эффективности. Вкладывая средства в образование рабочей силы, необходимо помнить, что эти инвестиции многократно эффективнее вложений в любой другой фактор производства. Увеличение финансирования образования в качестве инвестиций в трудовой капитал должно всегда оставаться одной из приоритетных задач российского государства. Деятельность по формированию и развитию социального капитала является в условиях современной России основным видом инновационной деятельности, способствующей быстрому прорыву России в стадию постиндустриального общества.

Список литературы

1. Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года / [Электронный ресурс] // <http://www.rb.ru/inform/148307.html>.
2. Лапин, Н.И. Измерение модернизации российских регионов и социокультурные факторы ее стратегии 4 // Социологические исследования. 2012. № 9. – С. 4.
3. Мошкин, И.В. Система государственной поддержки организации предпринимательской деятельности, ориентированная на повышение качества жизни / И.В. Мошкин // Экономика и предпринимательство, 2014. №4-2(45-2). С. 827-830.
4. Мошкин, И.В. Этическая экономика как фактор социокультурной консолидации общества / И.В. Мошкин, А.В. Темирканова, О.Ю. Ожерельева, В.В. Хубулова // Экономика и предпринимательство, 2015. №7(60)/ С/ 969-972.
5. Лапин, Н.И. Социокультурные факторы российской стагнации и модернизации // Социс. 2011. № 9. – С. 3.

ТРАДИЦИОННЫЕ МЕТОДЫ И ПРИЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Разинькова О.П., Барбашинова Н.Б.

Тверской государственный технический университет, г.Тверь

Аннотация

В статье рассматриваются традиционные методы и приемы экономического анализа потенциала предприятия, такие как методы сравнения, цепных подстановок, индексный метод, метод разниц, элиминирование.

Ключевые слова: анализ, методы сравнения, цепных подстановок, метод разниц, балансовый метод, элиминирование.

На эффективность использования и формирование потенциала предприятия оказывают влияние факторы внешней и внутренней среды. С развитием рыночных отношений, и, особенно, в условиях кризиса количество факторов и степень их воздействия на экономические процессы возрастает, что вызывает необходимость поиска резервов повышения эффективности использования потенциала предприятия и выбора методов анализа. Этой цели соответствуют традиционные классические методы приемы экономического анализа: использование абсолютных, относительных и средних величин; метод сравнения; применение группировки; индексный метод; метод цепных подстановок; метод разниц; элиминирование; расчленение (детализация) и др.

Абсолютные, относительные и средние величины. Для анализа отдельных показателей, экономических явлений и процессов необходимо использование абсолютных величин, зафиксированных в статистическом и бухгалтерском учете. Если для расчетов эти величины являются основными, то при проведении дальнейшего анализа они используются в качестве базы для определения размера относительных и средних величин. Определение относительных величин происходит за счет анализа временного ряда, который отображает динамику рассматриваемого показателя или явления во времени.

Важным объектом анализа являются средние величины, аналитическая суть которых состоит в обобщении соответствующей совокупности типичных, однородных показателей, явлений и процессов, например: расход материалов на единицу изделия, среднегодовая численность и средняя заработная плата персонала и т. п.[1]

Метод сравнения. В экономическом анализе этот метод считается одним из важнейших, доступных и наиболее распространенных способов анализа. Наиболее характерными в экономическом анализе являются следующие виды сравнений: отчетных показателей с плановыми; плановых показателей с показателями предыдущего периода; отчетных показателей с показателями предыдущих периодов; плановых и фактически достигнутых показателей отчетного периода с нормативами; показателей работы внутренних структурных подразделений предприятия; показателей работы анализируемого предприятия с показателями работы аналогичных предприятий в России и в различных странах со стабильной рыночной экономикой.

Этот метод является наиболее эффективным потому, что предполагает использование положительно зарекомендовавших себя инструментов анализа бизнес-планирования и нормирования, результаты которых сравниваются с фактически достигнутыми показателями использования потенциала предприятия.

Результаты сравнения представляются как абсолютные отклонения (например, изменение объемов производства продукции в натуральных или стоимостных показателях) и относительные отклонения. Это изменение в процентах от базисных показателей или в виде индексов. Чтобы результаты сравнения обеспечили объективные выводы, необходимо обеспечить сопоставление сравниваемых показателей. Основными приемами приведения показателей к сопоставимости являются:

- нивелирование влияния отклонения цен, для чего изучаемые показатели выражаются в сопоставимых (приведенных) ценах (например, фактические объемы реализации продукции отчетного (фактического) и предыдущего (базисного) периодов времени отображаются в единой стоимостной оценке, т. е. в ценах предыдущего (базисного) или отчетного (фактического) периода);

- нивелирование влияния различий в ассортименте и объеме реализованной продукции при сравнении показателей, за счет пересчета выручки от реализации продукции на одинаковый ассортимент и объем продукции;

- применение единой методики исчисления сравниваемых показателей;

- сопоставимость временных периодов, за которые производится сравнение.[2]

Группировка – позволяет изучить те или иные экономические явления в их взаимосвязи и взаимозависимости, выявить влияние наиболее существенных факторов и закономерности и тенденции, свойственные этим явлениям и процессам. Группировка предполагает определенную классификацию явлений и процессов, а также причин и факторов, влияющих на функционирование объекта анализа.

Индексный метод основывается на применении относительных показателей, выражающих отношение уровня данного явления к уровню его в прошлое время или уровню аналогичного явления, принятому в качестве базы. Индексы исчисляются сопоставлением соизмеряемой (отчетной или плановой) величины с базисной.

Метод цепных подстановок необходимо использовать для определения на соответствующий результативный показатель влияния отдельных факторов. Данный метод возможно использовать только в случае, когда между изучаемыми явлениями имеется строго функциональная зависимость. В таких случаях анализируемый совокупный показатель представляет функцию нескольких переменных и его необходимо отображать в виде произведения, частного от деления одних показателей на другие или алгебраической суммы. [1].

При использовании метода цепных подстановок очень важно обеспечить строгую последовательность подстановки, анализируемых значений показателей. В первую очередь выявляется влияние количественных

показателей, а потом – качественных. Так, если требуется определить степень влияния количества производственного оборудования и его производительности на объем выпуска промышленной продукции, то прежде устанавливают влияние – количества технологического оборудования, а потом качественного его производительности. Если рассчитывается влияние таких факторов, как количество изделий и их цены на объем выпускаемой продукции, то вначале исчисляется влияние количества изделий, а потом влияние оптовых и иных цен.

Следует заметить, что произвольное изменение последовательности подстановки меняет количественную весомость используемых в расчетах показателей. При этом чем значительнее отклонение фактических показателей от плановых, тем больше различий в оценке факторов, исчисленных при разной последовательности подстановки[2].

Метод разниц. Этот метод является модификацией метода цепных подстановок. При применении данного метода уровень влияния факторов определяют умножением абсолютных значений факторов на отклонения (разницы) по соответствующим факторам. При этом необходимо применять следующий алгоритм: для того, чтобы определить влияние количественных факторов на экономический показатель нужно изменение определенного количественного фактора умножить на базисную или плановую величину соответствующего качественного фактора. Влияние качественных факторов определяют умножением изменения качественного фактора на фактическую величину количественного фактора.

Элиминирование. При применении в анализе элиминирования в основу расчетов могут быть положены два подхода: последовательное изменение факторов; одновременное изменение факторов. В зависимости от подходов выбираются методы разложения величины результативного показателя по факторам. При первом подходе используются индексный метод факторного анализа и метод цепных подстановок. При втором – интегральный метод и метод выявления изолированного влияния факторов на объект анализа.

Метод расчленения (детализации). При необходимости проведения углубленного анализа обобщающих показателей использования потенциала предприятия можно применять метод детализации (расчленения), когда обобщающие показатели хозяйственной деятельности расчленяют на составные элементы. Этим методом исследуют эффективность производственного потенциала и его составляющих элементов, а также подразделений и служб предприятия. В процессе анализа можно разрабатывать дополнительные расчетные показатели, которые используют для расчетов экономического, рыночного и управленческого потенциала предприятия.

Применительно к потенциалу предприятия количество необходимых дополнительных показателей зависит от цели и глубины анализа. Таким образом, важнейшие функции метода детализации – расчленение общих показателей на простые, легко анализируемые, разработка дополнительных расчетных показателей для более глубокого изучения функционирования потенциала предприятия и его видов – позволяют получить дополнительные данные для разработки более эффективных управленческих решений.

Опыт показывает, что наиболее эффективно применение не только методов детализации обобщающего (итогового) показателя по факторам или на частные показатели, но и применение методов сравнения и элиминирования, позволяющие обеспечить глубину и конкретность познания явления, хозяйственного процесса, вскрыть причины, повлиявшие на формирование и использование потенциала предприятия.

Список литературы

1. Разинькова, О.П. Формирование оптимальной производственной программы предприятия в условиях нестабильного спроса / Вестник ТвГТУ, № 10. 2007. с. 284-288.
2. Разиньков, П.И. Экономическое состояние и конкурентоспособность предприятия. Методы анализа и показатели оценки / П.И. Разиньков, О.П. Разинькова. Тверь, Издательство ТвГТУ. 2013.

УПРАВЛЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИЕЙ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТА

Трубилин А.Г.

Южный институт менеджмента, г.Краснодар

Базовыми принципами управления партнерскими отношениями между клиентской организацией и поставщиком интеллектуального продукта являются: четкая конкретизация целей, формулирование общих ценностей; фиксация ключевых показателей эффективности услуги с учетом стратегических целей проекта; обеспечение информационной емкости: достоверности, доступности, аналитичности, эффективности

использования данных, информации, знаний; обеспечение накопления, систематизации, модуляции и распространения знаний; обеспечение условий для профессиональной самоидентификации участников; системное и дифференцированное управление мотивацией участников проекта; обеспечение эффективных коммуникаций проекта; постоянный контроль результатов, оценка обратной связи и корректировка проводимых мероприятий; обеспечение условий для креативной работы участников предоставляемых услуг; построение долгосрочных доверительных отношений с клиентом; системный мониторинг восприятия заказчика с целью определения ожиданий клиента.

В процессе реализации интеллектуального продукта участникам приходится решать целый комплекс задач, связанных с условиями реализации. Важно определиться в самом начале, насколько сложны эти задачи, будут они выполнены организацией, или необходимо привлечение внешних ресурсов.

Роли участников разнообразны. В этом случае необходимо создавать инструкции с описанием ключевых ролей и зон ответственности в реализации интеллектуальной услуги. Необходимо также, чтобы все участники видели предлагаемую интеллектуальную услугу полностью, понимали цели проекта, видели динамику. На первоначальном этапе проводятся опросы участников, необходимо продемонстрировать им интеллектуальную услугу, программы, которыми они будут пользоваться, оговорить мотивацию. При соблюдении этих простых правил участники будут легко воспринимать интеллектуальную услугу на любом этапе реализации.

Одним из главных элементов реализации интеллектуального продукта, по мнению автора, должно стать управление деловым восприятием потребителя. Схема управления деловым восприятием потребителя приводится на Рисунке 1.

Задачей управления является системная диагностика делового восприятия потребителя. Сбор и анализ восприятия отдельных участников потребления интеллектуального продукта складывается в профессиональный портрет клиента, что позволяет компании-поставщику услуги влиять на ход реализации интеллектуальной услуги.

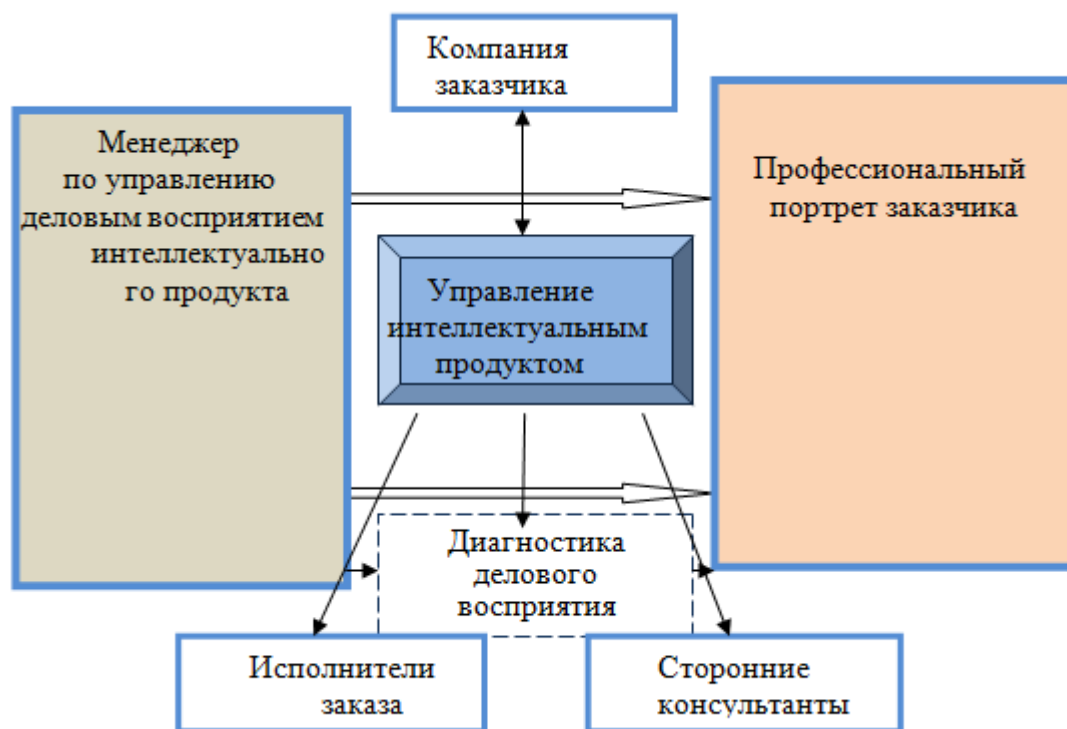


Рис.1. Схема управления деловым восприятием потребителя

Реализация интеллектуальной услуги может быть выполнена с привлечением только собственного персонала организации и клиента. На первой стадии клиент выбирает компанию для оказания услуги. Компания и клиент определяют выгоды от реализации интеллектуального продукта. Клиент должен выбрать надежного поставщика интеллектуальной услуги, а возможно и нескольких поставщиков, скомбинировать их возможности со своими внутренними возможностями, чтобы идентифицировать проблему. Чем теснее будет контакт между потенциальным поставщиком услуги и клиентом на этом этапе, тем очевидней будет конечный результат сотрудничества.

На этапе оценки возможностей услугодателя клиент будет определять, какие цели он достигает в ходе реализации интеллектуального продукта и какие ресурсы могут быть задействованы. На этом этапе клиент оценивает внутренние возможности организации, включая консультантов и других экспертов. Главная задача - завершить схематичное определение интеллектуального продукта, сделать его приемлемым для клиента и способным получить развитие на следующем этапе. Здесь должны быть отражены основные бюджетные возможности, график выполнения работ, определена степень креативности проекта.

Со стороны потребителя интеллектуальных услуг выбор поставщика услуг должен осуществляться в четыре этапа:

1. Сбор наиболее общей информации о потенциальном поставщике услуги. На этом этапе может быть использована информация из СМИ, прошлый опыт клиента; внутренние знания клиентской организации относительно решаемой проблемы.

2. Оценка потенциальных исполнителей услуги и объявление тендера. Выработав для себя критерии оценки потенциальных партнеров интеллектуальной услуги, клиент соотносит их со списком участвующих в тендере компаний. Здесь особенно важным становится обеспечение институциональных механизмов создания доверия. Сигналы, говорящие о «качестве» поставщика услуги, помогут клиенту избежать неопределенности, минимизировать возможные риски.

3. Оценка тендерной документации и определение списка производителей интеллектуальной услуги, подходящих по формальным критериям клиентской организации, заявленным в тендере. Выбор должен проходить на основании понимания проблемы, решаемой в рамках проекта, предложенного подхода и степени креативности результата, наличия компетентной команды.

4. Детальная презентация wybranнми компаниями своего видения, интеллектуальной услуги с акцентом на технологии, вариативность их применения, методы контроля, сроки исполнения, коммуникации.

На всех этапах особая роль отводится менеджеру по управлению деловым восприятием интеллектуального продукта. Оценивая то или иное действие со стороны клиента и компании, он должен провести анализ опытно-эмоционального состояния клиента, затратность этого действия для компании[1]. Анализ опытно-эмоционального состояния клиента позволит прогнозировать дальнейшие действия клиента.

На этапе определения стратегических целей, прежде чем поставщики интеллектуальной услуги начнут подготовку основных работ для клиента, нужно определить параметры оценки достигаемых результатов, оценить абсорбционную способность клиента, его готовность к сопроизводству инновационного действия. Примером может служить приведенная в таблице 1 система измерения инновационной готовности клиентской организации (требует адаптации в зависимости от внешних условий и степени креативности). Ее использование откроет возможности для достижения эффективного завершения этапа и совместного координирования инновационной деятельности. На этой стадии важно определить цели компаний-участниц инновационного процесса путем использования системного подхода к целеполаганию, который будет служить так же и мотивационным фактором.

Следует отметить, что имеет смысл предлагать клиентской организации именно этот способ определения цели, так как он позволит клиенту осознать наряду с материальными и нематериальными выгоды от участия в потреблении интеллектуальной услуги. Поставщику услуги применение данного подхода обеспечит более глубокое понимание клиентов, позволит сформировать позитивное впечатление, что в целом позволит сформировать качественно новую конкурентную среду.

Таблица 1

Измерение готовности потребителя к сопроизводству интеллектуального продукта

	Измерение	Индикатор	Шкала
Сопроизводство инноваций	Место производства инноваций	Место: у клиента, у провайдера, в другом месте	1-10
	Степень стандартизации	Низкая - индивидуализированные услуги; высокая - стандартизированные услуги	1-10
Человеческие ресурсы	Качество человеческих ресурсов	Количество сотрудников с высшим образованием	1-10
		Количество тренингов, семинаров, стажировок и др. в год	1-10
Управленческие	Качество	Средний возраст управленцев	1-10

ресурсы	управленческих ресурсов	Средний уровень образования управленцев	1-10
Технологические ресурсы	Технические возможности	Наличие hardware. Способность к его использованию	1-10
		Наличие оригинального software. Способность к его использованию	1-10
Интеллектуальные ресурсы	Интеллектуальные способности компании	Наличие менеджера знаний (+knowledge box)	1-10
		Наличие клиентской базы	1-10
		Наличие инструментария для оценки эффективности проектов	1-10
		Степень использования креатива в деятельности компании	1-10

Цель этого этапа формулирования плана - снабдить клиента первыми осязаемыми фактами, отражающими потенциальные возможности интеллектуальной услуги. К концу этого этапа клиент анализирует предложенные концепции - их сильные и слабые стороны, а также возможности каждого подхода. Целью является нахождение компромисса между уже утвержденными стратегическими целями, управленческими возможностями и сервисными концепциями. Финальный документ будет включать исходную цену поставки, информацию о программе и специфический анализ каждого предложения интеллектуальной услуги.

На этом этапе клиент на основании тендерных условий определяет организацию, чьими услугами он будет пользоваться для реализации услуги.

Современные фирмы, предоставляющие интеллектуальные бизнес услуги, создают конкурентные преимущества с помощью различных управленческих методов. Интеграция в управление реализацией интеллектуальных услуг рыночных технологий делового восприятия, основанных не только на технологических, но и на социальных и психологических факторах, позволит коренным образом усилить конкурентоспособность компании. Деловое восприятие потребителя, сформированное в процессе участия в реализации услуги, позволит определить его предпочтения.

Список литературы

1. Майстер Д., Управление фирмой, оказывающей профессиональные услуги. -М.: Манн, Иванов, Фербер, 2010.С.16-20.
2. Грабоздин, Ю.П. Система взаимосвязанных показателей управления качеством интеллектуальных услуг [Текст] / Ю.П. Грабоздин // Вестн. Алтайск.акад. экономики и права. - 2014. - № 2 (29). - С. 39-42.
3. Жуков Б.М., Новиков В.С., Афасижев Т.И. Виртуальная особенность сферы услуг: современные факторы и перспективы глобализации // Вестник Адыгейского государственного университета", серия «Экономика», вып. 1(85), 2012. С. 173-182.

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ТУРПРОДУКТА – ГАРАНТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ

Рожкова Н.В.

Академия права и управления ФСИН России, г.Рязань

Услуга – результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя, а также собственной деятельности исполнителя по удовлетворению потребности потребителя.

Для того чтобы понять сущность услуги, следует рассмотреть ее свойства, по которым она отличается от товара. Услуга обладает:

- неосвязаемостью;
- неспособностью к хранению;
- непостоянством качества;
- неразрывностью производства и истребления;

- разрывом во времени между фактом купли-продажи и фактом потребления гостиничных услуг;
- сезонными колебаниями спроса;
- территориальной разобщенностью производителя и потребителя [1].

Неосвязаемость или нематериальный характер услуг означает, что их невозможно продемонстрировать, увидеть, попробовать до получения. Клиент, гость вынужден верить продавцу на слово. Вследствие этого со стороны потребителей обязательно присутствует элемент надежды и доверия к исполнителю услуги.

Также услуги нельзя произвести впрок и хранить. Производство и потребление услуги тесно взаимосвязаны.

В сфере услуг качество является вторым после цены основным инструментом, который формирует структуру предложения на рынке. Она является ключевым фактором, способствующим улучшению конкурентоспособности туристических продуктов по причине постоянного повышения ее уровня. Это обусловлено необходимостью приспособления предложения к потребностям туристов. Под уровнем качества, учитывая непрерывную диверсификацию человеческих потребностей, понимают (как потребители, так и производители) один из важнейших эффектов всех видов деятельности, особенно в сфере услуг [2].

Насыщенность рынков разнообразной продукцией и услугами способствовала тому, что потребитель получил возможность выбора. В связи с чем обеспечение высокого качества продукции превратилось в магистральное направление социально-экономического развития большинства стран мира.

Качество является совокупностью признаков, ценностей, потребительских и эмоциональных свойств, которые придают ей способность удовлетворять потребности потребителей. Важно здесь подчеркнуть необходимость контроля и устранения расхождений между ожидаемой клиентами и предлагаемым качеством.

Согласно определению Европейской организации управления качеством, качество продукта является степенью выполнения ею требований потребителя. Подтверждением этого является определение, по которому "качество - это удовлетворение потребностей и ожиданий потребителя". Таким образом, сформулированное понятие качества имеет лишь общий характер. У качества выделяют две составляющие группы определение качества:

- качество как совокупность признаков;
- качество как уровень, на котором определенный продукт выполняет свои функции и удовлетворяет потребности.

Качество также понимают как отсутствие недостатков, усиливающее чувство удовлетворения у клиентов.

Современное восприятие качества считают одним из важнейших факторов, которые касаются конкурентоспособности туристического предприятия. Например, относительно гостиничного продукта различают следующие переменные:

- объем предложения - чем шире сфера благ и услуг, то конкурентоспособнее гостиничное предприятие;
- цена - чем более выгоднее экономические условия покупки благ и услуг, тем конкурентоспособнее фирма;
- доступность продукта - чем известнее производитель продуктов (услуг) и доступнее его предложение, то более конкурентоспособнее гостиничное предприятие;
- уникальность продуктов - чем быстрее потребители будут отличать блага и услуги от продуктов конкурентов, тем лучше для поддержания имиджа;
- качество - конкурентоспособнее те услуги, чьи отвечают ожиданиям потребителей и обеспечивают удовлетворение их потребностей [2].

В туристическом предприятии качество - интегральная составляющая процесса создания туристического продукта, которая обеспечивает удовлетворение ожиданий и потребностей туристов. Качество есть не только совокупность признаков, которые характеризуют туристический продукт и выделяют его среди других, а также способность продукта к удовлетворению ожиданий туристов и успокоения их определенных потребностей. Умелое управление качеством гарантирует, что предлагаемый продукт найдет покупателей и удовлетворит их потребности.

Качество туристических услуг является категорией субъективной и относительной, ее можно трактовать как соответствие признаков туристических благ и услуг требованиям и ожиданиями потребителя, который платит за них определенную цену [1].

Кроме качества туристических услуг, важной является проблема качества обслуживания клиента (туриста). Покупатели туристических услуг становятся все более придирчивыми и требовательными к стандарту обслуживания. Этот элемент набирает веса в функционировании субъектов туристического предпринимательства в условиях острой конкурентной борьбы. Деятельность, связанная с обслуживанием туристов, охватывает действия перед, во время и после окончания сделки. На качество туристической услуги, которую заказывают

покупатели, влияют как их ожидания, так и реальный опыт, полученный в результате отношений с работниками обслуживания туристического движения. Ожидания определяются обещаниями и обязательствами, которые фирма предоставляет своим клиентам с помощью различных способов коммуникации. Дополнительно необходимо учесть влияние таких факторов, как выслушивание мнений, рекомендаций, отзывов.

Учитывая дифференцированный характер производства в туризме и необходимость длительного контакта обслуживающего персонала с туристами встает проблема качественного обслуживания в условиях жесткой конкуренции, превращается в основополагающий аспект функционирования туристических предприятий на рынке. Это находит свое отражение в маркетинговой концепции, особенно в идеи информативного маркетинга.

Существенным элементом совокупности действий, направленных на повышение уровня качества туристических услуг, является качество обслуживания клиента. Обслуживающий персонал влияет на потребителей и помогает налаживать длительные связи с фирмой. Особая роль персонала заключается в сотрудничестве клиента во время создания общей стоимости и качества продукта. Однако эта проблематика в значительной мере формирует рыночные отношения между работниками туристических предприятий и их клиентами в отдельных сферах туристической деятельности.

Качество обслуживания клиента становится одним из важных факторов, которые отличают предприятия в конкурентной борьбе. Предложение туристу услуги желаемого качества требует применения не только соответствующих производственных факторов, процедур, приемов и технологии, а также соответствующего уровня квалификации работников.

Выполнение ожиданий клиента должна быть одной из основных целей фирм, которые предоставляют туристические услуги. Чрезвычайно важная роль в достижении качественных целей на туристическом предприятии относится персонала фирмы, который непосредственно обслуживает покупателей, вспомогательному персоналу, а также руководству предприятия. Подготовка кадров по обслуживанию клиентов оказывается в соответствующем их отборе, обучении и мотивации. Персонал первой линии является своеобразной визиткой туристического предприятия в контактах с клиентами. Он должен хорошо ориентироваться в сфере предмета оказания услуг (цена, возможности проезда, туристические мероприятия практическая информация относительно пребывания в месте отдыха).

Согласно стандартам ДСТУ ISO 9000 подготовка в области качества должна охватывать все уровни персонала организации. Каждый работник предприятия, независимо от того, на какой ступени служебной иерархии он находится, должен понимать возложенные на него обязанности в области качества, иметь представление о своей роли в системе качества и последствия неудовлетворительной работы.

Итак, проблематику качества в туризме, подобно как и в других секторах услуг, нужно анализировать в двух направлениях:

- качество услуги - путем оценки ее параметров, формируя потребности потребителей туристических услуг;
- качество обслуживания - посредством оценки состояния связей туристической фирмы с потребителями услуг, прежде всего персонала, который обслуживает клиентов.

Руководящий персонал, который осуществляет управление туристическим предприятием, должен обеспечивать высокое соответствие между фактически предоставленными услугами и ожиданиями клиентов.

Список литературы

1. Квартальнов В.А. Туризм: учебник/ В.А. Квартальнов.- М.: Финансы и статистика, 2002. С 320.
2. Рожкова Н.В. Экономическое содержание и теоретические аспекты сферы туристских услуг / Н.В.Рожкова // Вестник Академии, 2014, №1 – С. 55 – 60.

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ ПРОВЕДЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУДИТА

Евтодиева Т.Е.

Самарский государственный экономический университет, г.Самара

В современных условиях ведения логистической деятельности многие компании сталкиваются с необходимостью проведения оценки деятельности контрагентов осуществления бизнес-процессов и операций с целью определения эффективности взаимодействия. Особенно актуальной такая проблема становится при формировании логистических цепей поставок. Из имеющихся инструментов осуществления аналитической

деятельности наиболее действенным является логистический аудит, позволяющий осуществить комплексную оценку действий участников цепи поставок и их функционала. Логистический аудит позволяет выявить источники избыточных логистических затрат и разработать план оптимизации логистической деятельности посредством повышения функциональной эффективности, управления логистической системой предприятия, интеграции и тесного взаимодействия звеньев цепи поставок

К сожалению, до сих пор не ясно, что же такое логистический аудит, в чём его отличие от традиционной бухгалтерской проверки. В научных и практических кругах не сформировалось единого мнения по поводу того, каким образом следует его проводить и какова процедура его проведения.

Если полагаться на этимологию термина аудит (процесс получения и оценки объективных данных об экономических действиях и событиях, устанавливающийся уровень их соответствия установленному критерию) то под логистическим аудитом следует понимать процесс анализа функционирования отдельных элементов, звеньев логистической системы с учетом выполняемых ими функций и операций, выявления особенностей и тенденций их функционирования, установления взаимосвязи между ними, а так же прогнозирование основных параметров перспективного развития и разработка предложений по улучшению работы. [1] Полагаясь на данную трактовку, представим свое видение методологических подходов к процедуре логистического аудита.

При осуществлении логистического аудита следует переходить от общего к частному, что позволяет наблюдать трудно наблюдаемые свойства и отношения между анализируемыми объектами раскрыть их интегративные свойства. Следует отметить, что для успешной реализации проекта аудита очень важна организационная поддержка со стороны предприятия. Поэтому рекомендуется формировать две команды: рабочую группу и группу экспертов. Важно определить и установить границы проекта. Аудитом могут быть охвачены как система логистики всего предприятия, так и отдельные функциональные области. [2]

Саму процедуру логистического аудита по форме можно разделить на внешний и внутренний.

Внутренний аудит включает комплексный анализ деятельности предприятия и полагается только на имеющуюся внутреннюю информацию. Не следует забывать, что сама организационная форма является многоструктурным и включает следующие элементы, выделяемые многими авторами:

- 1) организационную структуру, под которой принимается совокупность отношений подчинённости и согласованности;
- 2) экономическую структуру, то есть совокупность отношения собственности;
- 3) материальную структуру, включающую совокупность потоков сырья, материалов, полуфабрикатов, готовой продукции;
- 4) информационную структуру, базирующуюся на совокупности формальных и неформальных потоков информации;
- 5) финансовую структуру, объединяющую финансовые потоки, циркулирующие между субъектами организационной формы;
- 6) морально- психологическую структуру, то есть симпатии и антипатии работников, нормы поведения, отношения к делу.

Исходя из этого, внутреннему аудиту должны быть подвергнуты все функциональные подразделения, предприятия, все виды деятельности, имеющие место на предприятии, продуктовые линии, информационная система. Особое внимание должно быть уделено анализу затрат и использованию имеющейся внутренней инфраструктуры. Итогом внутреннего аудита должна стать оценка общих целей и интегральных показателей работы предприятия, а также определены причины низкой эффективности и упущенные возможности. Только после этого, на наш взгляд, следует переходить к внешнему аудиту, задачей которого является анализ процессов, протекающих по всей цепи поставок.

Результаты внешнего аудита позволяют сформулировать рекомендации в отношении будущей стратегии компании и указать изменения, которые требуется провести в действующей операционной системе логистики, описать рекомендуемую стратегию разработки эффективной и производительной системы логистики на данном предприятии.

При проведении внешнего аудита необходимо соблюдать упорядоченную процедуру анализа, эффективность которой была определена С.А. Камионским. Определяющим моментом здесь является описание границ исследуемой системы. Эти границы условны, диктуются конкретной задачей исследования и должны учитывать всех поставщиков, его потребителей и других субъектов, связанных с деятельностью предприятия. Необходимо определить все надсистемы, в которую входит анализируемое предприятие

В ходе внешнего аудита важно также определить основные черты развития всех надсистем, а также роль исследуемого предприятия в каждой надсистеме, так как имеет место двустороннее влияние системы и надсистемы друг на друга.

Роль предприятия, подлежащего логистическому аудиту, следует рассматривать в двух аспектах:

- 1) реальной роли компании в достижении целей надсистемы;
- 2) ожидаемой роли предприятия, которая проявляется в необходимости выполнения тех или иных функций, не реализуемых им в настоящий момент времени.

Такой двухсторонний подход позволит определить причины успеха или неудач предприятия и предвидеть реальные перспективы его будущего развития в рамках исследуемой организационной формы.

Не следует забывать, что каждая надсистема имеет свои компоненты, с которыми она связана с предприятием. В ходе внешнего аудита следует выяснить причины, объединяющие компоненты в конкретную организационную форму. Основным фактором формирования и объединения компонентов являются внутренние и внешние потребности в финансовых, материальных, трудовых и прочих ресурсах.

Некоторые компоненты, такие как поставщики, потребители, конкуренты, рыночные партнёры принадлежат сразу нескольким надсистемам, и часто имеет противоположные друг другу цели. Для увязки этих целей и принятия продуктивного решения в последующем необходимо использовать теорию компромиссов. Логистический аудит позволит конкретно определить, с каким компонентом и каким образом эту теорию следует использовать.

Сам процесс проведения логистического аудита является трудоемким и включает множество этапов. Как было отмечено выше, единой методики проведения логистического аудита не существует. Поэтому представляем свое видение этапов осуществления данного процесса (Рисунок 1).

Рассмотрим основные этапы логистического аудита.

Первым этапом является определение цели логистического аудита и выявление логистической проблемы, имеющей место на данном предприятии. Определение логистической проблемы осуществляется с помощью процедуры диагностики. Здесь выявляется отклонение между желаемым и фактическим положением дел в области логистики предприятия. Целью же этого этапа должно стать обнаружение логистической проблемы и точное её формулирование.

На втором этапе необходимо конкретизировать объект аудита, выявить основные элементы, компоненты предприятия и определить уровни иерархии между основными элементами, выявить специфику деятельности каждого из них.

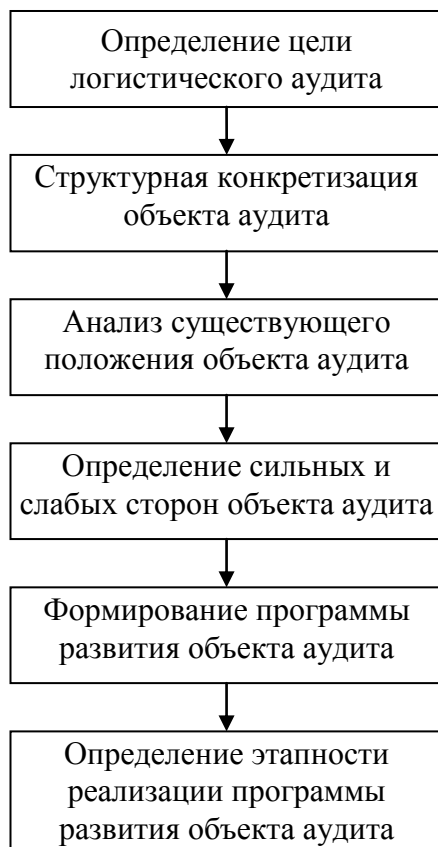


Рис.1. Основные этапы логистического аудита

На третьем этапе разрабатывается система и критерии оценки функционирования предприятия, как по компонентам, так и в целом. Первоначально определяются цели и критерии оценки их достижения для каждого компонента, а затем формулируют общую цель логистики предприятия и критерии её достижения в рамках организационной формы. При этом следует учитывать связь целей с субъектами ближнего окружения: поставщиками, потребителями, посредниками и т.д.

Четвёртый этап предполагает определение сильных и слабых сторон функционирования компании. На этом этапе происходит анализ объемов материальных, информационных, финансовых потоков, рассчитывается потенциальная и фактическая мощность потоков, производится анализ потерь. Здесь же выявляются недостатки организации и управления логистической деятельностью.

Пятым этапом анализа является формирование программы развития и разработка логистической организации для достижения поставленных целей в рамках организационной формы. Данный этап предусматривает определение очередности целей и составление плана мероприятий с учётом ограничения по ресурсам. Комплексный план составляется на определённый период и включает в себя:

- 1) распределение сфер деятельности между компонентами;
- 2) распределение сфер компетенции;
- 3) распределение определенных мероприятий между руководителями и исполнителями функциональных подразделений.

Завершающим этапом анализа является установление последовательности реализации решений и формирование комплекса проектных работ.

Предложенная процедура позволит учесть все специфические моменты производственно-коммерческой деятельности, вырабатывать обоснованные решения и по существу реализовывать логистическую концепцию в рамках анализируемого предприятия, являющегося в свою очередь компонентом (структурным элементом) исследуемой организационной формы.

Список литературы

1. Евтодиева Т.Е. Развитие организационных форм логистики: теория и методология. [Текст] : дис. доктора. экон. наук. /Т.Е. Евтодиева. -Самара, 2012.
2. Ы. Ташбаев. Как провести логистический аудит. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://transportinform.com/logistika/65-logisticheskij-audit.html>. Дата обращения: 8.09.2015

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Николаева А.Н.

Чувашский государственный педагогический университет им. И.Я. Яковлева, г.Чебоксары

Характерной чертой современной экономики является ориентация на знания, инновации. Знания – это одно из условий развития производства, фундамент его эффективности. Знания можно рассматривать как самостоятельный фактор производства, так труд, земля капитал. Знания, сосредоточенны в человеке, поэтому главным фактором инновационного развития территории является человеческий капитал.

Человеческий капитал в некоторой степени представлен в понятиях «рабочая сила», «предприниматель», как в известных факторах производства, но, говоря о рабочей силе и предпринимательских способностях, имеем фактический материал с соответствующим уровнем образования, квалификацией, здоровья и с имеющимися способностями. Интеллектуальная составляющая является тем компонентом, который отличает способности к творческому труду от способностей к исполнительскому труду, человеческий капитал – от рабочей силы.

Структура человеческого капитала включает в себя следующие составляющие: умственную, физическую (уровень физического развития и состояние здоровья) и духовную.

Человеческий капитал можно рассматривать как совокупность качеств, которые определяют производительность и могут стать источниками дохода для человека, семьи, предприятия и общества. Эта совокупность качеств включает в себя умственные, физические, интеллектуальные, психологические, моральные, личностные и многие другие характеристики человека, как врожденные, так и приобретенные в течение жизни [2].

Соотношение понятий «человеческий капитал» и «интеллектуальный капитал» может быть схематично представлено в следующем виде (Рисунок 1).

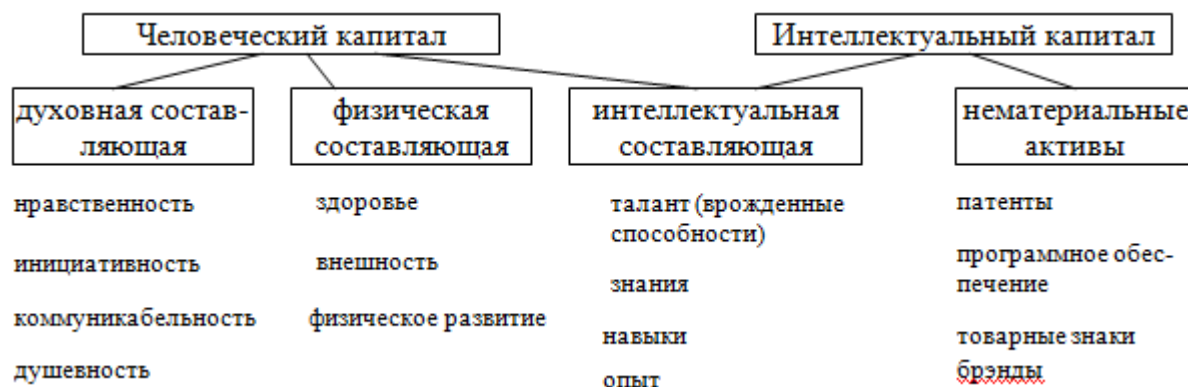


Рис.1. Соотношение понятий «человеческий капитал» и «интеллектуальный капитал»

Интеллект определяется как мыслительная способность, умственное начало у человека [1]. Таким образом, интеллектуальный капитал является продуктом мыслительной деятельности человека. Но он может выражаться не только в виде знаний, навыков, опыта и таланта человека, но и в виде продуктов его интеллектуального труда: патентов, изобретений, авторских прав, лицензий, брендов, торговых марок и т.д, которые способны существовать отдельно от человека и приносить ему или обществу доход в виде интеллектуальной ренты.

Знания постепенно замещают труд, и поэтому задача аккумуляирования знаний, интеллектуального капитала является приоритетной в деятельности предприятий и организаций. Поэтому наряду с профессиональными качествами, все большую ценность приобретают нравственные и психологические аспекты людей, такие как коммуникабельность, толерантность, позитивность, нравственность, которые определяются при подборе кадров через проведение психологического тестирования.

Экономика, основанная на знаниях также получила название «новой экономики», «экономики знаний», «инновационной экономики». Инновационная экономика обуславливает некоторые особенности формирования человеческого капитала, одна из которых это объективная необходимость неразрывной связи образования с производственной деятельностью, а вторая - необходимость непрерывного образования в сочетании с активизацией творческих возможностей не просто отдельных работников, а целых коллективов, составляющих персонал фирмы. Сегодня важно не только накопить новые знания и навыки в процессе трудовой деятельности, но и уметь их творчески применять.

Накопление человеческого капитала (повышение профессионального уровня, квалификации, улучшение здоровья, изменение психоэмоционального состояния) нуждается в постоянных инвестициях. Эти инвестиции могут осуществляться самим работником, родителями, спонсорами, организацией, государством.

Вложение средств в повышение уровня образования и здоровья сотрудников отражается не только на качестве человеческого капитала, но и в повышении уровня мотивации работников, их заинтересованности и ответственности в работе, повышении уровня производительности, а в последствии и на увеличении прибыли предприятия. Кроме того, обучаясь и развиваясь, сотрудники полнее осознают стратегические цели фирмы, необходимость изменений, активно включаются в организацию управления фирмой.

Инвестиции в человеческий капитал являются важным звеном в экономическом механизме формирования и развития человеческих ресурсов, поскольку повышают способность человека к самореализации. Интересы общества, определяемые как достижение экономического роста, создают определенные предпосылки для оживления инвестиций в человеческий капитал, которые, в конечном итоге, способствуя максимальной реализации человеческого потенциала, дают возможность сполна использовать человеческие ресурсы в общественном производстве, а также способствуют решению важнейшей задачи – удовлетворению личности в высших его потребностях – самореализации.

Таким образом, в условиях формирования инновационной экономики значительное внимание должно уделяться человеческому капиталу. Человеческий капитал - совокупность способностей и качеств, сформированных в результате инвестиций, которые при эффективном использовании приведут к росту производительности труда и достижению социально-экономических эффектов сотрудниками, предприятиями и страны в целом. Считается, что вложения в человеческий капитал обеспечивают от 30% и более прироста национального дохода. Поэтому сегодня человеческий капитал получает государственную

поддержку практически во всех странах, а знания превратились в основной фактор развития производства, наряду с такими факторами как труд земля, капитал.

Благодарность: Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта № 15-12-21011 «Исследование и выявление особенностей формирования человеческого капитала национальной республики (на примере Чувашской Республики)».

Список литературы

1. Ожегов С.И. Словарь русского языка / Под ред. чл.-корр. АН СССР Н.Ю. Швецовой. – М.: Русс.яз.- С.204.
2. Михайлова, С. Н. Человеческие ресурсы в системе социально- экономических отношений: Автореф. дис. канд. экон. наук. – Чебоксары, 2005.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА: ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКАЯ ПИРАМИДА

Костинбой А.С.

ФГБОУ ВПО «Псковский государственный университет»

В настоящее время экономика РФ развивается в условиях ограниченных ресурсов, что обуславливает необходимость эффективного использования различных факторов в целях обеспечения экономической устойчивости и конкурентоспособности как РФ в целом, так и отдельных ее регионов. При этом экономика целого ряда субъектов РФ, основанная на приоритетном развитии добывающих отраслей, характеризуется ухудшением состояния основных фондов, что определяет актуальность повышения эффективности использования материальных факторов [21].

В связи с этим в научной литературе в настоящее время особое внимание уделяется рассмотрению теоретических и методологических вопросов, связанных с эффективностью использования материальных факторов регионального развития. Данные вопросы рассматриваются в работах целого ряда отечественных и зарубежных авторов [3, 4, 8, 13, 14 и др.], результаты анализа которых позволили сделать вывод о том, что определению сущности и содержания понятий уделяется недостаточное внимание. В частности, не имеют четкого определения такие понятия, как: материальные факторы регионального развития, состав материальных факторов, эффективность их использования и ряд других.

С нашей точки зрения, без четкого и общепринятого определения этих терминов представляется затруднительным обеспечить эффективную разработку и реализацию стратегических документов социально-экономического развития субъектов РФ.

Целью исследования является разработка терминологической пирамиды понятия эффективность использования материальных факторов развития региональной экономики. Поставленная цель раскрывается путем решения следующих задач: обобщения подходов к понятиям «фактор», «материальный», «факторы развития региона» и «материальные факторы развития региональной экономики», «эффективность», уточнения понятия «материальные факторы регионального развития».

В первую очередь рассмотрим базовый атрибут рассматриваемого феномена – понятие «фактор». Данный атрибут отражает объект понятия «материальные факторы регионального развития» и при его конкретизации указывает на состав таких факторов.

Так, согласно энциклопедическому словарю фактор – это причина, движущая сила какого-либо процесса, явления, определяющая его характер или отдельные его черты [15].

По мнению Лопатникова Л.И. под фактором необходимо понимать источник воздействия на систему, отражающийся на значении переменных модели этой системы [16].

Словарь иностранных слов, вошедших в состав русского языка, определяет фактор как всякую производящую силу, имеющую своим результатом какое-нибудь явление, продукт и пр. [17].

Также под фактором понимают движущую силу экономических, производственных процессов, оказывающую влияние на результат производственной, экономической деятельности [18].

Обобщение подходов к понятию «фактор» представлено в Табл.1.

Таблица 1

Обобщение подходов к понятию «фактор»

Атрибут Источник	Источник процесса/ явления	Результат – процесс/ явление	Определение назначения
Энциклопедический словарь	+	-	+
Лопатников Л.И.	+	-	-
Словарь иностранных слов	+	+	-
Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.	+	+	-

Интересным представляется тот факт, что рассмотренные нами авторы сходятся во мнении, что фактором является источник какого-либо процесса или явления – вход, а результатом действия фактора является сам процесс/явление – выход. Только один из рассмотренных нами источников (Энциклопедический словарь) определяет назначение фактора, его значимость (определяет характер и отдельные черты процесса). По мнению Лопатникова Л.И., качество источника или силы, лежащей на входе, определяет значение переменных модели – то есть качества выхода.

Далее нами было рассмотрено определение понятия материальности. Так, согласно энциклопедическому словарю Ефремовой, материальным признается объект, имеющий осязаемую форму (вещественный, реальный) [15]. Толковый словарь русского языка Дмитриева Д.В. говорит о том, что материальным является предмет, который существует в реальности и сделан из определённого вещества, материала и т.п. и который можно воспринимать при помощи органов чувств [19].

Большая энциклопедия нефти и газа раскрывает понятие материального фактора, под которым понимает факторы, связанные с физическими характеристиками объекта [20]. Также к материальным факторам относятся изменения, вызываемые человеком в природной среде (изменения ландшафта, загрязнение природной среды, создание искусственных водоемов и др.), материальные условия быта и трудовой деятельности.

С нашей точки зрения, под материальными факторами можно понимать такие факторы – источники каких-либо процессов или явлений, на входе у которых лежат реальные, осязаемые условия, связанные с физическими характеристиками процессов или явлений и определяющие качество лежащих на выходе процессов и явлений.

Далее перейдем к рассмотрению понятия «факторы развития региона». Заметный вклад в исследование данного понятия внесли такие авторы как Алхазов Ш.Т., Булгакова Н.В., Протас Н.Г., Васильева Л.П., Вахромов В.Е, на основании работ которых нами было выполнено обобщение подходов к определению понятия «факторы развития региона» (Табл.2).

Таблица 2

Обобщение подходов к определению понятия «факторы развития региона»

№ п/п	Источник	Понятие	Содержание понятия
1.	Яшкова А.Н., Сухарева Н.Ф.	Фактор развития	совокупность средств и условий биологического и социального характера, способствующих или препятствующих становлению чего-либо в развитии объекта
2.	Алхазов Ш.Т., Булгакова Н.В.	Фактор развития региона	ресурсы, на базе которых планируется развитие экономики и социальной сферы субъекта РФ
3.	Протас Н.Г.	Факторы развития региона	основные ресурсы, необходимые для реализации концепций, стратегических планов и программ, разработанных для конкретной территории
4.	http://bip-ip.com/	Материальные факторы развития	материальное производство, воспроизводство самих людей, их отношение к природе, материальная сторона тех отношений, которые складываются между людьми – классовых, национальных, семейно-бытовых
5.	Васильева Л.П.	Фактор развития региона	тенденции, определяющие характер территориальной дифференциации производительности труда, фондоотдачи, материалоотдачи, фондовооруженности и

№ п/п	Источник	Понятие	Содержание понятия
			других показателей эффективности.
6.	Протас Н.Г.	Факторы развития региона	основные ресурсы, необходимые для реализации концепций, стратегических планов и программ, разработанных для конкретной территории
7.	Вахромов В.Е.	Территориальный (региональный) фактор развития экономики	такой режим функционирования региона, который ориентирован на позитивную динамику параметров уровня и качества жизни населения, обеспеченную устойчивым, сбалансированным, взаимно-неразрушающим воспроизводством социального, хозяйственного, ресурсного и экологического потенциалов территории

Из Табл.2 видно, что большая часть авторов определяют факторы развития региона через термин «ресурсы» (Протас Н.Г., Алхазов Ш.Т., Булгакова Н.В.), другие авторы используют термины «средства и условия» (Яшкова А.Н., Сухарева Н.Ф.), «тенденции» (Васильева Л.П.), «режим функционирования» (Вахромов В.Е.). С нашей точки зрения, наиболее близкий к сути понятия «фактор» подход Протаса Н.Г., Алхазова Ш.Т., Булгаковой Н.В. Толкование понятия «факторы развития региона» через термин «средства и условия» также соответствует указанному определению, однако, на наш взгляд, является более неопределенным по сравнению с термином «ресурсы».

Далее нами были проанализированы подходы к определению понятия «материальные факторы регионального развития». Анализ русскоязычных источников показал недостаточное количество исследований в данном направлении. Так, авторы портала «БИП – институт правоведения» определяют материальные факторы развития как материальное производство, воспроизводство самих людей, их отношение к природе, материальная сторона тех отношений, которые складываются между людьми – классовых, национальных, семейно-бытовых. Рассмотренное определение раскрывает понятие материальных факторов развития через процессы и отношения, т.е. предмет данного понятия, однако, не отражает объекта, что, на наш взгляд, не способствует раскрытию его сути.

В статье Сессато В. и Перссона Л.О. материальные факторы развития региона определены как возможности и угрозы регионального развития, иллюстрирующие, насколько эффективно на местном и региональном уровнях используются ресурсы, а также какие существуют ограничения роста. С нашей точки зрения, преимущество предложенного определения является включение в его состав объекта (возможности и угрозы) и предмета (эффективное использование ресурсов) данного понятия. Однако мы считаем определение объекта рассматриваемого понятия через угрозы и возможности слишком широким и недостаточно точно отражающим его суть.

Другие зарубежные авторы (Мейер-Стамер Д., Джона Г., Кельвин В.) определяют понятие материальных факторов регионального развития через их состав (расположение по отношению к целевым рынкам, транспортная инфраструктура, коммуникационная инфраструктура, трудовые ресурсы, наличие и стоимость недвижимости, экологическое регулирование, энергетические и экологические издержки, местные налоги и субсидии). Данный подход отражает описание объекта рассматриваемого понятия, однако не содержит указания на его предмет.

Таким образом, анализ подходов к определению понятия «материальные факторы регионального развития» позволил сделать следующие выводы:

- в российской научной литературе нами было найдено крайне мало ссылок на рассматриваемое понятие, российские авторы определяют материальные факторы регионального развития через процессы и отношения;
- в зарубежной литературе ссылок на рассматриваемое понятие достаточно много, однако, большая часть авторов определяет материальные факторы развития региональной экономики через их состав.

Следующим этапом нашего исследования стало изучение понятия «эффективность». Так, согласно словарю Лопатникова эффективность – это одна из возможных (важнейшая, но не единственная) характеристик качества некоторой системы, в частности, экономической, а именно ее характеристика с точки зрения соотношения затрат и результатов функционирования системы.

Беляев М.И. под эффективностью понимает улучшение одного состояния по сравнению с другим, а также соотношение между результатом деятельности и общими текущими затратами [24].

Экономический портал раскрывает понятие эффективности как результативность процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение [22].

Портал siblec.ru под эффективностью понимает относительный показатель, который характеризует соотношение между достигнутыми или ожидаемыми конечными результатами производственной деятельности, выступающими в виде эффекта, и затратами или ресурсами, необходимыми для его достижения [23].

На основании проведенного анализа подходов к понятиям «фактор», «материальный», «факторы регионального развития», «материальные факторы регионального развития», «эффективность», нами была разработана терминологическая пирамида, включающая в себя необходимые атрибуты рассматриваемых понятий, лежащих в основе понятия «эффективность использования материальных факторов регионального развития» (Рисунок 1).



Рис.1. Терминологическая пирамида понятия «эффективность использования материальных факторов регионального развития»

На основе сформированной терминологической пирамиды нами было сформулировано определение понятия «эффективность использования материальных факторов регионального развития». При этом в основу рассматриваемого понятия были положены проанализированные подходы к определению понятий «факторы», «материальный», «факторы регионального развития», «материальные факторы регионального развития», «эффективность».

Согласно Правилам по стандартизации ПР 45.02-97, к определению любого понятия установлены следующие требования: определение должно быть системным, признаки, вводимые в определение, должны быть присущи всем объектам, составляющим объем понятия, определение должно быть оптимально кратким и состоять из одного предложения. В соответствии с этими требованиями, а также на основе изучения и обобщения подходов российских и зарубежных авторов, нами было сформулировано определение эффективности использования материальных факторов регионального развития: результативность использования осязаемых, реальных ресурсов (природных, трудовых, финансовых, инфраструктурных, институциональных) региональной экономики, определяющих угрозы и возможности ее устойчивого развития. С нашей точки зрения,

преимуществом предложенного подхода является наличие в его составе объекта и предмета понятия, что делает его системным, а также лаконичность. Кроме того, в уточненном определении содержится указание на назначение или значимость ресурсов региональной экономики, лежащих на входе, которая заключается в обеспечении ее устойчивого развития, проявляющегося во взаимосвязи экономических, социальных и экологических факторов.

Таким образом, в результате проведенного исследования нами было сформулировано определение понятия «эффективность использования материальных факторов регионального развития», которое отличается от существующих подходов наличием в своем составе объекта и предмета понятия. Также нами была сформирована терминологическая пирамида понятия «эффективность использования материальных факторов регионального развития». Предложенные теоретические положения могут быть использованы при разработке стратегических документов регионального развития, нормативно-правовой базы, различных материалов методического характера, разрабатываемых в целях повышения эффективности использования материальных ресурсов региона.

Список литературы

1. Алхазов Ш.Т. Оценка и управление эффективностью использования материальных и нематериальных факторов развития экономики региона на основе совершенствования системы сбалансированных показателей / Ш.Т. Алхазов //автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кисловодский институт экономики и права. Кисловодск, 2010
2. Алхазов Ш.Т., Булгакова Н.В. Формирование механизма контроля и управления эффективностью использования ресурсов региона на основе системы сбалансированных показателей /Ш.Т. Алхазов, Н.В. Булгакова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2010. № 24. С. 24-29
3. Васильева Л.П. Факторы сбалансированного социально-экономического развития региона / Л.П. Васильева // [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://journal-aael.intelbi.ru/>
4. Вахромов В.Е. Территориальный (региональный) фактор устойчивого развития экономики / В.Е. Вахромов// Вестник Астраханского государственного технического университета. - №4. – 2006
5. Ермошина Т.В. Формирование благоприятного инвестиционного климата для инновационной деятельности в реальном секторе экономики / Т.В. Ермошина // Креативная экономика. - № 1 (49). - 2011 г. - с. 23-28
6. Материальные и идеальные факторы развития общества [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bip-ip.com/>
7. Протас Н.Г. Материальные и нематериальные факторы развития как объект управления в регионах / Н.Г. Протас // Проблемы экономики и менеджмента. - 2011. - № 1 (1). - С. 41-44
8. Протас Н.Г. Оценка эффективности использования факторов развития в регионах / Н.Г. Протас // автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.asu.ru>
9. Татаркин А.И. Конкурентное позиционирование регионов и территорий в пространственном развитии России / А.И. Татаркин // Вестник Оренбургского государственного университета. - 2013. - № 8 (157) - с. 148-158
10. Факторы развития предприятия, Инновационная и инвестиционная деятельность предприятия [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://edu.dvgups.ru/>
11. V.Ceccato, L.O.Persson. Differential Economic Performance (DEP) in the periphery: Evidence from Swedish rural areas // European Journal of Spatial Development-<http://www.nordregio.se/EJSD/-ISSN 1650-9544-Refereed> Arti-cles . - Oct 2003-no 7
12. GyörgyJónaSub-regional features of the territorial capital. Theses of doctoral (phd) dissertation. 2013. https://szie.hu/file/tti/archivum/Jona_Gyorgy_thesis.pdf
13. Jörg Meyer-Stamer. Designing a Regional Development Agency: Options and Choiceshttp://www.mesopartner.com/fileadmin/user_files/working_papers/mp-wp10_RDA_e.pdf
14. Kelvin W. Willoughby. Building Internationally Competitive Technology Regions:The Industrial-Location-Factors Approach andthe Local-Technological-Milieux Approach //Journal of international and area studies Volume 7, Number 2, 2000, pp. 1-36. <http://space.snu.ac.kr/bitstream/10371/46097/1/01%20Building%20Internationally%20Competitive%20Technology%20Regions.PDF>
15. Энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://tolslovar.ru/>
16. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — М.: Дело. Л. И. Лопатников. 2003

17. Полный словарь иностранных слов, вошедших в употребление в русском языке. - Попов М., 1907
18. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с. 1999
19. Толковый словарь русского языка Дмитриева. Д. В. Дмитриев. 2003
20. Большая энциклопедия нефти и газа [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ngpedia.ru/id560242p1.html>
21. Николаев М.А., Махотаева М.Ю., Малышев Д.П. и др. Механизм формирования инновационных кластеров : монография. – Псков : Издательство ПсковГУ, 2014. – 272 с. ISBN 978-5-91116-248-1
22. Экономический портал [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://institutiones.com/>
23. Общественные науки [электронный ресурс]. Режим доступа: siblec.ru
24. Творческая лаборатория Беляева М.И. [электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.vixri.com/d/a_fizika/Beljaev%20M.I.%20_MILOGIJa.pdf

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОДГОТОВКЕ К КРУПНОМУ МЕЖДУНАРОДНОМУ ПРОЕКТУ

Королёв А.М.

Аспирант, 3 курс Государственный научно-исследовательский институт системного анализа счетной палаты РФ, г.Москва

Для достижения стабильного экономического роста и развития государство должно обеспечивать должный масштаб инвестиционной деятельности, когда одновременно реализуются сотни различных программ и проектов, которые могут быть как самостоятельными по природе своей организации, так и определяться тесными взаимосвязями различных сегментов бизнеса и государственного участия. Особую сложность, а оттого и особое значение, несут в себе крупные международные проекты (далее – «КМП»), которые имеют высокую общегосударственную значимость и определяются значительным масштабом реализации. КМП являются относительно новым объектом исследования, анализ которого имеет высокую социально-экономическую значимость. Использование бюджетных средств, высокие риски перерасхода – все это подразумевает необходимость совершенствования существующих инструментов финансового контроля и их адаптации к требованиям и особенностям КМП.

С точки зрения субъектности финансовый контроль КМП делится на внутренний (контроль реализации отдельных мероприятий на местах) и внешний (государственный финансовый контроль (далее – «ГФК») и независимый внешний аудит). На основании данного разграничения формируется иерархическая структура субъектности финансового контроля, определяющаяся доминантной ролью органов ГФК, в чьих руках сосредоточена основная ответственность за проведение и координацию контрольных и экспертно-аналитических мероприятий.

Основными субъектами реализации внутреннего финансового контроля являются центры затрат в рамках проведения подготовительных мероприятий. Именно в их компетенции входит задача проверки эффективности расходования средств бюджета мероприятий, сбора первичной информации и составления соответствующих отчетностей. Основным инструментом формирования методологической основы внутреннего финансового контроля КМП является бюджетирование.

Определений бюджетирования также существует немало:

- это создание детального перечня статей доходов и расходов на будущий период, включая элементы себестоимости и операционных расходов, которые планируются на этот период;
- это процесс планирования будущей деятельности организации, результаты которого оформляются системой бюджетов¹;

¹ Фролова Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций. — Таганрог: ТТИ ФЮУ, 2012. — С. 92

– это процесс планирования движения ресурсов по организации на заданный будущий период и (или) проект.

Таким образом, бюджетирование – это планирование деятельности организации, которое основывается на учете статей доходов и расходов на прогнозируемый период.

Рассмотрим этапы бюджетирования:

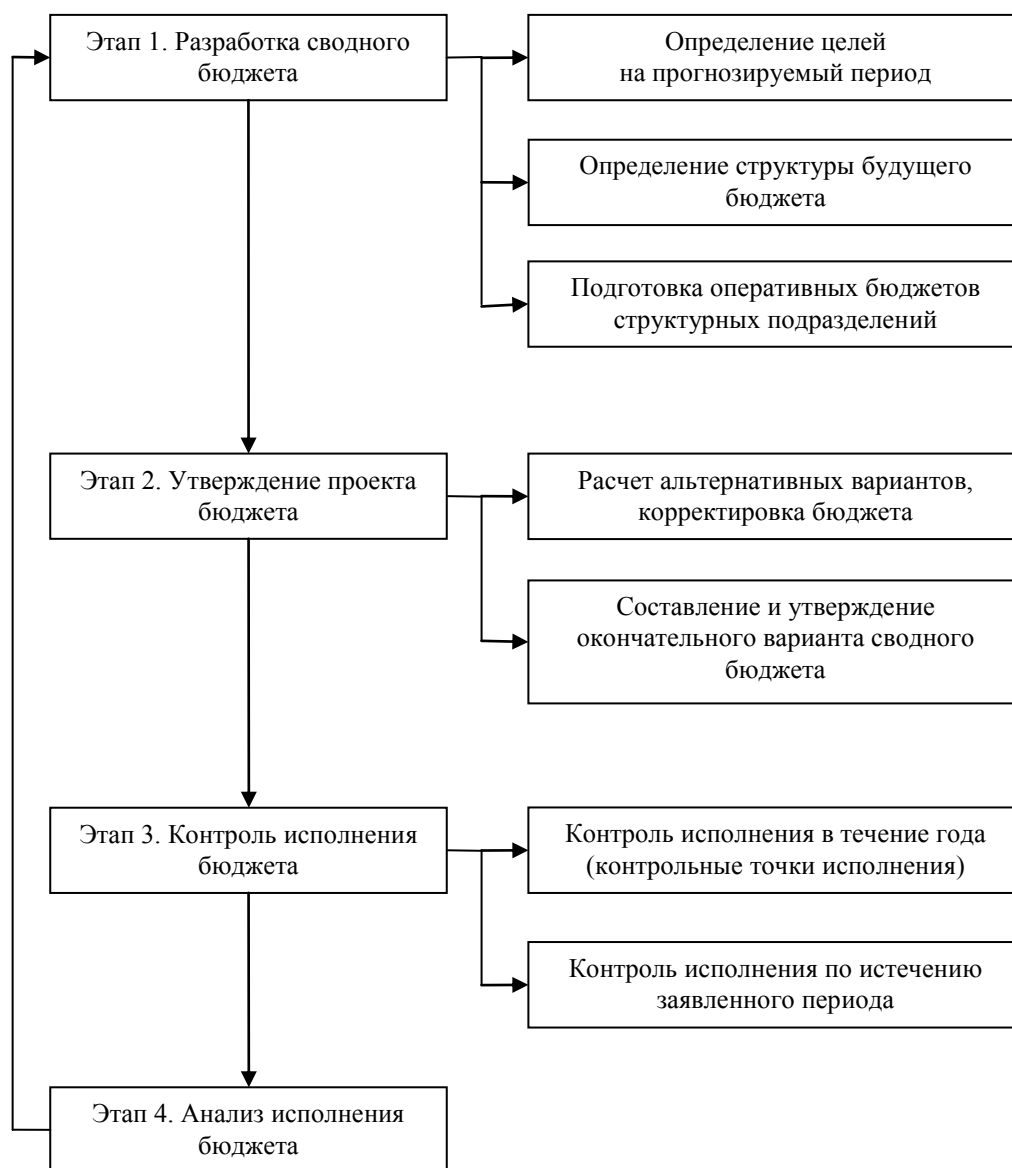


Рис.1. Этапы бюджетирования

На этапе разработки составляется предварительный проект бюджета (обычно на календарных год), проводится тщательная оценка затрат, анализ рентабельности и других ключевых показателей организации.

Второй этап сводится к компилированию исходных данных, оценивается их соответствие заявленным целям (проводится необходимая корректировка) и непосредственному принятию бюджета к реализации.

Этап контроля исполнения подразумевает как непосредственную реализацию бюджета, так и оценку его эффективности на разных временных этапах. В итоге происходит оценка исполнения бюджета, на основании которой будут вноситься будущие изменения на следующий период.

Цели бюджетирования при реализации КМП²:

- обеспечение реализационного процесса необходимыми денежными ресурсами;
- реализация планирования по периодам;
- обеспечение достаточности координационной деятельности, а также коммуникации между соответствующими подразделениями, мероприятиями (МП);

² Вопросы совершенствования системы государственного контроля в Российской Федерации. Сборник материалов. – М., 2013. – 113 с

- обеспечение обоснования планов продаж (реализации и др.);
- обеспечение чистоты и эффективности информационных потоков (по затратам, поступлениям);
- создание механизма исполнительского контроля, а также системы результирующих показателей оценки (частных/общих);
- создание и внедрение системы мотивационного стимулирования, которая позволит сориентировать сотрудников на конечный результат;
- реализация исполнения требований федеральных и местных законодательных норм, а также договоров с контрагентами;
- мониторинг дополнительных видов деятельности для определения низкорентабельных направлений, который в будущем необходимо исключить;
- выявление потребности использования финансовых ресурсов, а также оптимизация текущих финансовых потоков (внутренних и внешних).

При реализации методов бюджетирования применительно к реализации мероприятий по подготовке к КМП необходимо учитывать следующие основы:

1. Структурированный порядок расходования бюджетных средств. Соблюдение данного принципа основывается на двух трудностях, связанных с реализацией КМП. Первая – глубокая структурированность подготовительных мероприятий (МП), которая требует детальности проработки в части планирования и контроля оперативных бюджетов. При этом должны быть соблюдены принципы детальности и прозрачности проводимых действий. Вторая – реализационная продолжительность КМП, которая отражается в проведении соответствующих подготовительных мероприятий в конкретные временные промежутки, которые должны быть определены фактической последовательностью, затратностью и важностью.

2. Отсутствие перекрестного субсидирования. Сам факт перекрестного субсидирования при реализации мероприятий по подготовке к КМП должен быть исключен. Необходимо учитывать факторы региональных возможностей, максимально полно оценить бюджетные возможности региона, который может быть задействован при проведении КМП. При этом в зависимости от ситуации можно применять практику адресного субсидирования, которое обязано покрыть расходы конкретного региона.

3. Полнота финансового планирования. В условиях громоздкости задачи реализации комплекса мероприятий по подготовке к КМП необходимо максимально детально оценить необходимость в финансовых ресурсах на протяжении всего срока подготовки. Таким образом, выставляются особенно жесткие требования к детальности разрабатываемого финансового плана КМП. Необходимо оценить все возможные риски, проанализировать ретроспективные данные, а также сформировать страховые резервы в виде страховых фондов с заранее обоснованным объемом финансовых средств.

Формирование страхового фонда должно быть определено необходимостью и спецификой мероприятий (МП) по подготовке к КМП. Задача формирования структуры таких фондов усложняет задачи их контроля и увеличивает расходы на их содержание, но при этом позволяет сформировать страховой фонд под каждое мероприятие, тем самым более эффективно оценить его объем, что позволит снизить общие издержки. При этом должны быть соблюдены следующие принципы формирования фонда:

- взносы в страховой фонд должны быть достаточными для потенциального возмещения ущерба, в случае с КМП – для дополнительного финансирования мероприятия (МП) при выявлении перерасхода средств;
- взносы должны покрывать административные расходы по управлению страховым фондом, а также обладать определенной нормой доходности для страховщика.

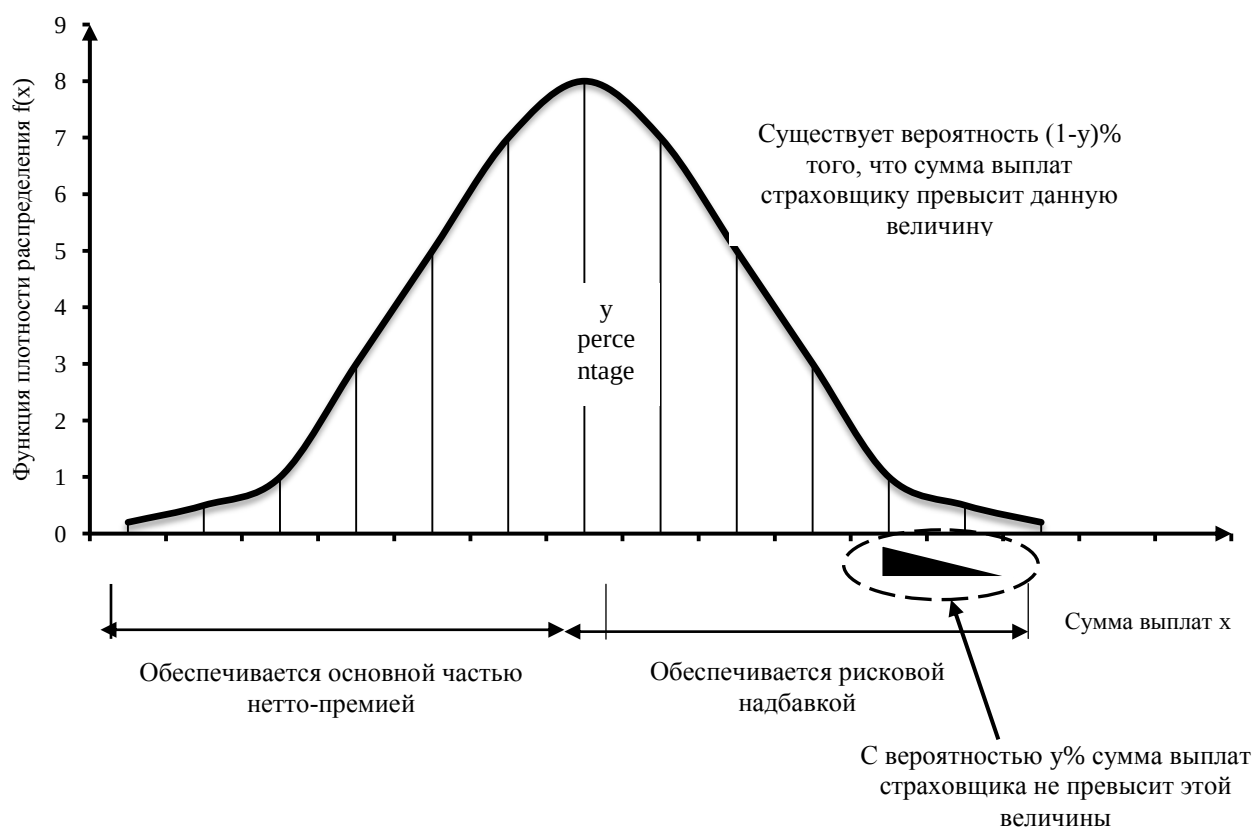


Рис.2. Определение величины страхового фонда при реализации мероприятия по подготовке к КМП

Как уже отмечалось, важным аспектом финансового контроля мероприятий по подготовке к КМП определяется спецификой субъектности. Реализация подготовительного мероприятия подразумевает создание центров ответственности, которые определяют и контролируют достижения поставленных целей.

Форма и структура бюджетного планирования и контроля определяются в первую очередь организационной структурой, которая отвечает требованиям максимальной эффективности в достижении поставленных задач. По своей сути организационная структура управления представляет совокупность линий ответственности, определяющих направления информационных потоков внутри проекта. Движение информации определяется пирамидальной иерархической структурой, в которой подчиненность формируется снизу-вверх.

Децентрализация управления, которая характеризует основную особенность организационной структуры КМП, обрамляется формализованным подходом. В результате выделяются отдельные структурные единицы проекта (мероприятия), обладающие определенным набором делегированных полномочий и ответственности. Для ведения контрольно-ревизионной деятельности в рамках делегирования полномочий структурным единицам КМП необходимо на их базе создавать центры ответственности, которые будут заниматься планированием, организацией, учетом, контролем и анализом денежных потоков в рамках проведения подготовительных мероприятий.

Сочетание бюджетирования с ответственностью при помощи создания центров ответственности позволяет связать конечные результаты деятельности с конкретными сотрудниками проекта. Конечная цель учета – формирование информационного потока по движению денежных средств в рамках финансовой оценки конкретного мероприятия по подготовке к КМП. Помимо этого, одной из основных задач является анализ полученной информации с целью выявления негативных факторов влияния для их последующего искоренения. Важно отметить, что центры ответственности могут подразделяться в зависимости поставленной задачи, что в результате приведет к их последующему дроблению и установлению определенной иерархической структуры ответственности (центр затрат, центр доходов и т.п.). Формирование центров ответственности необходимо с точки зрения определения и упорядочения внутреннего финансового контроля, а также определения ответственных лиц. Принятие решения в рамках реализации деятельности центра ответственности осуществляется также путем делегирования полномочий, так как сам по себе данный орган не обладает управленческой властью.

Список литературы

1. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 41-ФЗ "О Счетной палате Российской Федерации" (в редакции Федеральных законов от 07.05.2013 №102-ФЗ, от 23.07.2013 №251-ФЗ, от 28.12.2013 №396-ФЗ, от 12.03.2014 №29-ФЗ, от 04.11.2014 №341-ФЗ)
2. Вопросы совершенствования системы государственного контроля в Российской Федерации. Сборник материалов. – М., 2013. – 113 с
3. Фролова Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций. — Таганрог: ТТИ ФЮУ, 2012. — С. 92
4. Официальный сайт Счетной палаты РФ, URL: <http://audit.gov.ru/>

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ

Ситников С.С.

Иркутский Национальный исследовательский технический университет

В наше время жилье является одной из главных материальных ценностей, благодаря нему граждане приобретают ощущение безопасности и экономической стабильности. Но человек со средним доходом не имеет возможности купить данное недвижимое имущество за короткий промежуток времени. Поэтому решить эту задачу позволяет ипотечное кредитование.

Кредитование – это взаимоотношение финансовых субъектов, в которых одна сторона – это кредитор, он предоставляет ссуду во временное пользование в денежной, либо натуральной форме, а вторая сторона – заемщик, который берет ссуду и обязуется ее вернуть по условиям, прописанным в договоре (соглашении).

Ипотечное кредитование — это кредитование под залог недвижимости, то есть кредитование с использованием ипотеки в качестве обеспечения возвратности кредитных средств. В случае невозврата ссуды собственником имущества становится кредитор.

Актуальность темы заключается в том, что России необходимо развивать долгосрочное ипотечное кредитование, чтобы создать эффективную систему обеспечения доступным жильем граждан со средними доходами.

Ипотека содержит две составляющие, а именно экономическую и правовую.

В экономическом отношении ипотека – это способ развития материального производства и непродуцированной сферы, путем привлечения финансовых ресурсов.

В правовом отношении ипотека - получение недвижимости в залог с договором, в котором указаны условия возмещения долга. Недвижимость – залог. Недвижимость как предмет залога (ипотеки), подразделяется на имущество, которое может являться предметом залога, и имущество, ипотека на которое не допускается. Имущество, при наличии на него прав, зарегистрированных в порядке, установленном для государственной регистрации прав на недвижимое имущество, может являться предметом залога.

В настоящее время в Российской Федерации существует пять основных проблем, которые сдерживают развитие ипотеки:

1. Трудности оценки кредитоспособности заемщика. Оценка платежеспособности заключается в сопоставлении доходом, например : заработной платы, арендных платежей, дивидендов и т.п.) и расходов (питание, одежда, отдых и т.п.).

2. Сроки кредитования. Ипотечный кредит можно взять на срок от 3 до 30 лет. В России, в среднем, ипотеку берут на 10, 15 и 20 лет. Срок, на который можно оформить ипотеку ограничивается пенсионным возрастом. Так же существуют ипотечные программы, которые позволяют продлить срок кредитования максимально до 70 лет заемщика на момент погашения кредита.

3. Отсутствие ресурсной базы. Чтобы массово выдавать ипотечные кредиты, при этом соблюдая все требования ликвидности, банку необходимо привлекать денежные средства на длительные сроки. На сегодняшний день сделать это практически невозможно. Выходом является привлечение целевого финансирования от иностранных фондов (например, Американский инвестиционный фонд или средства местных бюджетов).

4. Неадаптированность ряда ипотечных программ, финансируемых зарубежными инвесторами, к российским условиям. Например, программа ипотечного кредитования российских банков совместно с

Американским инвестиционным фондом слишком «идеальна» для отечественного рынка в современных условиях. Кредит может получить лишь тот, у кого зарплата (причём высокая) выплачивается официально.

5. Валюта кредитования. В настоящее время стоимость квадратного метра жилья фиксируется в долларах США. Банки отдают предпочтение выдачи кредитов в иностранной валюте, в то время как у большинства населения заработная плата установлена и выплачивается в рублях. В данной ситуации как банки, так и граждане опасаются повторения ситуации 1998 года, когда зарплата за 3 месяца уменьшилась в валютном эквиваленте в 4 раза, что повлекло за собой резкий рост невозврата кредитов.

Существующий вторичный рынок жилья не может быть основой массового ипотечного кредитования, так как жилищный фонд в Российской Федерации катастрофически стареет. В значительной степени он уже не соответствует современным представлениям о комфортности. Тем более не будет соответствовать им через 10-15 лет. Это ведёт к снижению ликвидности залога и является существенным фактором, понижающим надёжность ипотечных ценных бумаг.

В странах, где развито ипотечное кредитование, государство не только создаёт законодательно-нормативную базу, но так или иначе активно участвует в качестве субъекта ипотечных отношений. На этапе формирования ипотечной политики для России очень важно учесть региональный аспект и специфику государственного устройства, которая заключается в его трёхуровневости: федеральный, субфедеральный и муниципальный.

Государство объективно заинтересовано в развитии системы ипотечного кредитования. В развитых странах банки, которые выдают ипотечные кредиты, пользуются потенциальной поддержкой государства: для них создаются необходимые законодательные базы; четко работают государственные органы, которые регистрируют сделки с недвижимостью; функционируют специализированные институты, косвенно регулирующие их деятельность и проводящие операции с ценными бумагами. Государство постоянно контролирует деятельность этих банков, а также состояние и развитие системы ипотечного кредита в целом.

Для тех, кто не в силах взять ипотечный кредит по стандартным условиям, при поддержке правительства банковский сектор разработал программу ипотеки с государственной поддержкой на приобретение квартир в новостройках, которые были или будут возведены при государственном финансировании. Необходимость в государственной поддержке появилась в ноябре 2014 года, когда Центробанк поднял ключевую процентную ставку до 17% годовых. Деньги для банков подорожали, следовательно, резко выросли ставки по кредитам. По низким ставкам банки не готовы выдавать кредиты, а по 18-20% годовых люди брать не хотели. Многие квартиры в новостройках покупаются с использованием ипотеки, и спад спроса на ипотечные кредиты грозил спадом спроса на эти самые квартиры. Плюс ко всему, в строительных отраслях занято в среднем 10% трудоспособного населения, следовательно, падение спроса на новостройки грозило масштабными последствиями. С целью решения данных проблем, правительство выделило банкам 20 миллиардов рублей на субсидирование процентных ставок. И поставила условия, например, что данные ипотечные кредиты могут быть выданы только на приобретение жилья в новостройках, готовых или строящихся. Так же размер кредита должен составлять не меньше 300 тысяч и больше 3 миллионов.

Само по себе ипотечное кредитование неспособно решить проблему фундаментальной неразвитости рынков жилья. В частности, население должно быть готово инвестировать средства в техническое обслуживание существующих квартир, строительная индустрия должна быть в состоянии реагировать на спрос, вводя в строй новое жилье, а продажа квартир должна осуществляться без каких-либо проблем. Необходимо разработать дополнительное законодательство и обеспечить поддержку судебной системы для закрепления прав кредиторов в целях упорядочения порядка обращения взыскания на имущество должника. При отсутствии должным образом функционирующего рынка жилья быстрое развитие системы ипотечного кредитования, по всей вероятности, будет только способствовать повышению цен на жилье, не решая проблемы улучшения жилищных условий для большей части населения.

С помощью дальнейших реформ в сфере права, стратегии, регулирования и институционального развития, ипотечное кредитование может внести значительный вклад в развитие экономики России и повышение уровня жизни российского населения.

Список литературы

1. Буньковский В.И., Щадов И.М. Создание механизма привлечения прямых иностранных инвестиций для развития горнопромышленного региона Восточной Сибири//Вестник ИрГТУ. 2012. № 3 (62). С. 150-154.
2. Логинов, М.П. Система ипотечного жилищного кредитования в России: проблемы и пути решения / М.П. Логинов. - М.: Деньги и кредит. №4. 2010. С. 22-30.

3. Котельников Н.В., Нагаева А.В. Анализ и перспективы развития технопарка как объекта инновационной инфраструктуры // Известия Томского политехнического университета. 2014. Т. 324. № 6. С. 126-133.
4. Кузьменко В.В., Рогов В.Ю., Конюхов В.Ю., Репинский О.Д. Инновационное развитие хозяйственных систем на микро, мезо и макроуровне // Иркутский государственный технический университет. Иркутск, 2013.
5. Нечаев А.С. Методика расчета платежей при различных формах кредитования // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2009. № 3. С. 118-132.
6. Саркисян А.Г. Ипотечное кредитование на современном этапе /А.Г.Саркисян // Банковское дело. 2006. №8. С. 46-52.
7. Старков Р.Ф. Социальная политика и принципы взаимодействия власти и бизнеса // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2007. № 3. С. 91-92.

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Косолапова А.В., Макаренко Т.А., Грицунова С.В., Куция О.Г.

ФГБОУ ВПО "Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)"

Аннотация: Статья посвящена исследованию проблем российского ипотечного кредитования за последние несколько лет. Выявлены основные тенденции и перспективы развития, описаны специфические особенности по сравнению с другими формами кредитных отношений. Сделан вывод о значимости ипотечного кредитования для современной российской экономики.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, ипотека, жилищное кредитование, процентная ставка, развитие ипотечного кредитования.

Summary: Article is devoted to research of problems of the Russian mortgage lending over the past few years. The main tendencies and prospects of development are revealed, specific features in comparison with other forms of the credit relations are described. The conclusion is drawn on the importance of mortgage lending for modern Russian economy.

Keywords: mortgage lending, mortgage, housing crediting, interest rate, development of mortgage lending.

Обеспеченность жильем является одной из самых насущных социально-экономических проблем нашего общества, а ипотечное жилищное кредитование - одним из основных способов финансирования приобретения жилья.

Кредит, взятый на приобретение конкретного товара под залог недвижимого имущества, принято называть ипотекой, или ипотечным кредитом. С такой разновидностью кредитования прямо или косвенно знаком едва ли не каждый взрослый россиянин. Ипотек можно оформить практически в любом учреждении: банке, кредитном союзе, ипотечной ассоциации и пр. При этом особенности ипотечного кредитования могут значительно варьироваться в зависимости от законодательной базы функционирования кредитора и его юрисдикции.

Формирование системы ипотечного жилищного кредитования является одним из приоритетных направлений государственной жилищной политики. Предполагается, что жилищный кредит станет основным механизмом приобретения жилья в собственность, т.е. будет играть важную роль в решении жилищной проблемы страны.

В мировой практике ипотечного кредитования распространены три вида моделей: усеченно-открытая, расширенная открытая (американская) и сбалансированная автономная (немецкая). Можно сказать, что в различных регионах России интенсивно применяются все три вида модели, в зависимости от активности и развитости территории.

Основные различия этих моделей состоят в источниках ресурсов, передаваемых заемщику в рамках ипотечного кредитования. В первой модели это чаще всего собственные и привлеченные ресурсы кредитора. Такая модель используется почти всеми кредиторами, как кредитными организациями федерального («ДельтаКредит», Газпромбанк, Сбербанк России), регионального уровня (Уральский банк реконструкции и развития, «АК БАРС» Банк, Челябинскбанк), так и местные институты (Сберинвестбанк, ФиаБанк).

Вторая модель, расширенная открытая, реализуется несколько реже, в основном федеральными структурами, а также теми, кто сотрудничает с Агентством ипотечного жилищного кредитования, например, Самарский областной фонд жилья и ипотеки. Модель сбалансированной автономии на нынешнем этапе развития ипотечного кредитования в России используется реже всего, в основном институтами, не являющимися участниками банковской системы страны, например, группа компаний СУ-155, «Росвоенипотека». [4]

Существуют также и различные варианты платежей. На практике можно выделить два самых распространенных вида ипотеки: с фиксированной или с плавающей процентной ставкой.

Для российского рынка ипотечного кредитования, ипотека с плавающей процентной ставкой является одной из новых программ. В долгосрочной перспективе в стабильно функционирующей экономике такая ставка позволяет заемщику экономить значительное количество денег. Чего нельзя сказать о фиксированной процентной ставке, так как, при общем понижении процентных ставок на рынке, заемщик платит более высокую ставку за ресурсы, или наоборот при общем понижении процентных ставок.

Нельзя однозначно утверждать, что ипотечный кредит с плавающей процентной ставкой обойдется заемщику дешевле, чем кредит с фиксированной ставкой, так как присутствует прямая зависимость от текущего состояния рынка. Выбирая ту или иную схему, необходимо уметь предугадывать тенденцию на рынке, что не всегда возможно в долгосрочной перспективе, учитывая современную российскую экономику.

По оценкам аналитиков, с 2008 количество кредитных организаций, предоставляющих ипотечное кредитование, выросло на 10,8%, а доля кредитных организаций, предоставляющих жилищные кредиты от общего числа кредитных организаций, выросла на 15,44%. Данная динамика, на взгляд специалистов, является результатом проводимой государственной политики по поддержке и развитию ипотечного жилищного кредитования. [3]

Ускорению рынка ипотеки способствовали и сами банки: не имея возможности для ценовой конкуренции, они активно проводили маркетинговые акции, расширяя спектр продуктов и даже упрощая условия выдачи ссуд.

Тенденции на ипотечном рынке, как известно, задавали лидеры. Также рынок все больше концентрируется вокруг банков с госучастием: доля пяти крупнейших государственных кредитных организаций (Сбербанк, ВТБ24, ГПБ, Банк Москвы и Связь-банк) достигла 80%, в то время как годом ранее находилась на уровне 71%. [1]

Проблемой развития ипотечного кредитования остается стабильный рост цен на недвижимость. Даже в условиях снижения процентных ставок по ипотечным кредитам, нагрузка заемщика по выплатам не становится меньше, так как он вынужден брать в долг еще большую сумму денежных средств из-за удорожания недвижимости. Однако, стоит отметить значительный рост ставок. Так например, если в 2014-м средняя стоимость ссуды на покупку жилья составляла 13-13%, то сегодня 16-19%. Отдельные эксцессы в виде 25-35% не в счет, так как такую запретную ставку установили небольшие кредитные учреждения. В то же время, крупные государственные банки пытаются сдерживать рост процентных ставок. Мнения экспертов о дальнейшем развитии ипотечного кредитования не утешительны. Вероятно, если сохранится нестабильность на финансовых рынках. Ипотека станет одной из первых жертв кризиса. [5]

Несмотря на все катаклизмы, в минувшем году российский ипотечный рынок достиг своего исторического максимума, что дает части игроков и экспертов смотреть в будущее с оптимизмом. По оценкам специалистов, в 2014 году российскими банками было выдано ипотечных жилищных кредитов на общую сумму в 1,7 трлн. руб., что на 30% превышает объем выдачи в 2013 году [5]. Главной причиной такого роста стал повышенный интерес населения к недвижимости, которая традиционно считается одним из надежных способов сбережения средств от потерь в современных экономических и политических условиях страны.

Ипотека заняла 15% объема всех кредитов, выданных физическим лицам. Вряд ли банки откажутся от столь существенного источника дохода. К тому же весьма надежного: на 1 января 2015 года объем просроченной задолженности составил лишь 48 млрд. руб., то есть около 3,5% от выданной только за прошлый год ипотеки. [4]

Ипотечный рынок является единственным сегментом кредитования, сохраняющим высокие темпы роста и низкий уровень просроченной задолженности. В то время, как в сегменте необеспеченного кредитования растет число заемщиков, имеющих одновременно два и более кредитов, ипотечный рынок далек от насыщения: по-прежнему остро стоит вопрос обеспечения населения жильем, что позволяет поддерживать стабильный интерес заемщиков к ипотеке. По мнению «Эксперт РА», в ближайшие годы ипотека останется наиболее перспективным направлением размещения средств для банков. [2]

Список литературы

1. Аналитический банковский журнал, №11(223), 2014 г, стр. 34-35.
2. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА»(Электронный ресурс). Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/>.
3. Региональная экономика: теория и практика, 2014 г, №1(328), стр. 39-41.
4. Финансовая аналитика: проблемы и решения, 2014г, №19(205), стр. 29-31.
5. Эксперт, №6, 2015 г, стр. 30-31.

ЛИЗИНГ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Макаров И.А.

Иркутский Национальный Исследовательский Технический Университет

В современном мире в условиях высокой конкуренции, производство требует хорошего финансирования, потребность которого возникает при нехватке инвестиций. Все чаще менеджеры компаний используют источник финансирования, который носит название лизинг. Лизинг – комплекс возникающих имущественных отношений, связанных с передачей имущества (оборудования, машин, судов и т.п.) в пользование после его приобретения у производителя (продавца). Участниками (субъектами) лизинга являются:

- Лизингодатель – это лицо – собственник, который передает свое имущество на условиях лизингового соглашения.
- Лизингополучатель – это юридическое лицо или же это может быть организационно-правовая форма, пользующаяся собственностью лизингодателя, то есть в каком-то смысле – арендатор.
- Производитель – это продавец имущества, выступающий в роли продавца имущества лизингодателю, то есть будущему собственнику.

Часто лизинг применяется совокупно с уже привычными формами инвестирования – кредит, нераспределенная прибыль. В некотором роде лизинг носит кредитный характер и является финансовой операцией. Европейская федерация национальных ассоциаций по лизингу оборудования «Евролиз» определяет лизинг, как договор аренды и использования данной собственности для производства, при этом арендодатель сохраняет за собой право собственности. Согласно Указу Президента РФ от 17 сентября 1994 г. №1929 лизинг – это вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование финансовых средств в имущество которое передаётся физическому или юридическому лицу на определенный срок. Следует отметить, что деятельность в области лизинга, прежде всего, необходимо лицензировать. Лизинг является бизнесом высокого уровня.

Появление в экономической теории термина «лизинг» связывают с операциями телефонной компании «Белл». В 1877 г. компания стала сдавать свои телефоны в аренду, а не продавать, но первым обществом, которое специализировалась сугубо на лизинговых операциях, было создано лишь в 1952 г. в Сан-Франциско – американской компанией «United States Leasing Corporation». Именно поэтому родиной лизинга можно считать США. В 1962 г. в Дюссельдорфе – появилась первая европейская лизинговая компания «Deutsche lising GmbH», которая дала «толчок» к развитию лизинга в Европе. Лизинг развивался, и позднее, в 80-е годы лизинговые компании стали называться – «финансово-лизинговые общества». В конце 50х – начале 60-х годов лизинговый бизнес начал широко развиваться на Азиатском континенте, а также в Западной Европе, где на тот момент уже существовали финансово-лизинговые общества. Современная ситуация складывается так, что большая часть мирового рынка лизинговых услуг находится в руках трио: Япония – Западная Европа – США.

До начала 90-х гг. в России лизинг рассматривался внешнеторговыми организациями, только как одна из форм приобретения или реализации различного оборудования (авто, ЭВМ, самолеты, морские суда, крупногабаритные станки) с применением специальной формы кредита. Но такого рода операции осуществлялись только на международном рынке и лишь в незначительных масштабах. В 1990 г. произошел перевод предприятий на арендные отношения, что послужило развитию лизинговых услуг на внутреннем рынке. Вследствие развития сетей коммерческих банков, перед лизинговыми организациями открылись «новые горизонты» – банковская сфера. «Росагроснаб», «Аэролизинг» – это одни из первых лизинговых компаний в России.

В западных странах и в России рынок лизинговых услуг характеризуется многообразием видов лизинга, моделей лизинговых контрактов и юридических норм, регулирующих лизинговые операции. Согласно законодательству РФ – форм лизинга существует две: международный лизинг (лизингодатель, либо получатель – не является резидентом РФ) и внутренний лизинг (получатель лизинговых услуг, лизинг-компания и поставщик оборудования являются гражданами РФ; операция по лизингу регулируется законодательством РФ).

При выделении видов лизинга исходят, прежде всего, из признаков их классификации, которые характеризуют:

- Виды отношений в лизинге (долго-, кратко-, среднесрочный).
- Способ финансирования (срочный, револьверный).
- Отношения к объекту лизинга (чистый, «мокрый», частичный)
- Состав субъектов лизинга (прямой, оперативный, косвенный, раздельный).

- Тип имущества (движимое, недвижимое).
- Окупаемость (полноценно окупаемый, неполноценно окупаемый).
- Отношение ко льготам (со льготами, без пользования льготами).

Каждый вид лизинга имеет как свои преимущества, так и свои недостатки. В условиях современной конкуренции компаниями используются различные виды лизинга.

Развитию лизинга в России препятствует неосведомленность со стороны менеджеров и предпринимателей, для которых этот вид привлечения основных фондов является еще пока чем-то новым – «непроверенным», и поэтому они стараются пользоваться уже известными, вызывающими доверие банковскими кредитами.

Но в последнее время лизинг приобрел большую популярность, благодаря следующим факторам:

1. Ставки по банковским кредитам – выросли, а значит появилась потребность в новых источниках финансирования.
2. Оборудование многих компаний морально и физически устарело, что требует срочного обновления.
3. Лизинговые услуги дают предпринимателю возможность получить налоговые льготы и увеличить прибыль.
4. В отсутствии больших финансовых средств, лизинг является единственным способом обновления производства.

Лизинговые сделки находятся на втором месте в Европе, среди всех источников финансирования и составляют 25%, на первом месте находятся банковские кредиты. В нашей же стране процент лизинговых сделок составляет 7%, а объем рынка лизинга – занимает четвертое место в Европе, но при этом он довольно слабо развит. Наблюдается тенденция к падению объема рынка лизинговых услуг: 2013 год – процент падения 5,8%; 2014 год – 10%; эксперты также отмечали падение и в 2015 году 5-25%. Помимо тенденции падения на рынок лизинговых услуг повлияет целый ряд факторов:

1. Мировой чемпионат по футболу – прогнозируется рост в сфере реализации дорожно-строительного оборудования.
2. Необходимость строительства инфраструктуры Крыма и газопровода «Сила Сибири» положительно повлияет на рынок лизинговых услуг.
3. Хорошим шансом для лизинговых компаний будет являться участие в импортозамещении, так как санкции от иностранных государств, являющихся главными импортерами оборудования, будут стимулировать развитие отечественного производства.
4. Лизинговые компании стремятся сократить риски, связанные с задолженностью – поэтому компании будут осуществлять жесткий отбор клиентов.
5. Падение платежеспособности клиентов – падение спроса на оборудование и недвижимость, а также на лизинговые услуги.
6. Увеличение процентных ставок по кредитам вызовет увеличение ставки по лизингу.
7. Рост доллара – увеличение стоимости взятого в лизинг импортного оборудования.

Подводя итог, можно сказать, что перспективы лизинга в 2015 и последующие годы пока неутешительны, активного и бурного оживления на Российском рынке лизинговых услуг пока не ожидается. Как и прогнозировали эксперты, 2015 год стал для лизинговых компаний очень сложным, почти все сегменты продолжили снижать объемы своей деятельности. И только конец года несет в себе «надежду» на рост и оживление рынка – при реализации запланированных программ и подготовки к крупным государственным проектам. Ведь именно при поддержке государства и стимулировании программ импортозамещения ситуация на рынке лизинговых услуг может измениться в положительном направлении.

Список литературы

1. Нечаев А.С. Методические подходы при использовании лизинговой формы финансирования // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2009. Т. 9. № 2. С. 74-77.
2. Конюхов В.Ю., Ли Сянь Особенности и проблемы налогообложения лизинговых операций // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2010. №6 (46). С. 266-270.
3. 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.
4. Щадов И.М., Щадов Г.И. Введение в менеджмент / учебное пособие для студентов вузов по направлению 080200 "Менеджмент" / Иркутский государственный технический университет. Иркутск, 2013.

5. Буньковский В.И., Федотов К.В., Чернышенко Лизинг как инструмент активизации организации производства в России // М.С. Экономика и предпринимательство. 2014. №12-4 (53-4). С. 840-843.
6. Инновационное развитие хозяйственных систем на микро, мезо и макроуровне Кузьменко В.В., Рогов В.Ю., Конюхов В.Ю., Репинский О.Д. монография / Иркутский государственный технический университет. Иркутск, 2013.
7. Котельников Н.В., Нагаева А.В., Новикова К.И. Оценка перспектив обновления парка экскаваторов горнодобывающих предприятий СФО машинами отечественного производства в рамках реализации концепции национальной лизинговой компании // Международный научно-исследовательский журнал. 2012. №5-2 (5). С. 109-112.

КОРПОРАТИВНЫЙ ДОЛГ. АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ИХ РЕШЕНИЕ

Курмаев И.Т.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Финансово-экономический факультет, 2 курс, группа ФЭФ 2-2.

Научный руководитель: Корольков Владимир Евгеньевич, кандидат экономических наук, доцент

Введение

В настоящее время одной из наиболее актуальных проблем современной экономики России является поддержание уровня государственного долга в безопасных границах. Государственный долг, согласно методологии, используемой Центральным банком Российской Федерации (далее - ЦБ), складывается из задолженности макроэкономических субъектов: государства (правительство и ЦБ) и хозяйственных обществ (коммерческие банки и прочие секторы, далее – корпоративный сектор). В последние годы научное сообщество пристально наблюдает за ростом консолидированного долга корпоративного долга, что обусловлено значительно возросшей долей задолженности корпоративного сектора относительно всего долга и рядом других факторов. Подобная динамика дает основания для самых разных прогнозов: от оптимистичных до негативных. Попробуем разобраться в сути вопроса и сформулируем цель нашей работы – анализ структуры корпоративного долга и его проблем и предложение мер по их преодолению.

Корпоративный долг в экономической теории

Прежде чем перейти к анализу конкретных проблем, проведем краткий теоретический обзор, ответив на вопросы для чего и как формируется задолженность хозяйственных обществ. В этом нам поможет схема 1.

Заемщик (коммерческая организация) использует заемные средства для достижения целей: финансирование капиталовложений, рефинансирование имеющихся обязательств, сделки М&А, налоговая оптимизация и другие цели. Заимодатель может предоставить финансовые ресурсы в форме ссуды, выкупив облигации кредитуемого эмитента или, если заемщик недостаточно надежен, потребовать гарантии третьего лица по погашению всего займа или его части. Что касается обеспечения заемщика, то очень часто им выступает имущество организации, акционерный капитал. За рубежом распространена практика предоставления потока будущих доходов в качестве обеспечения возврата займа и начисленных процентов.

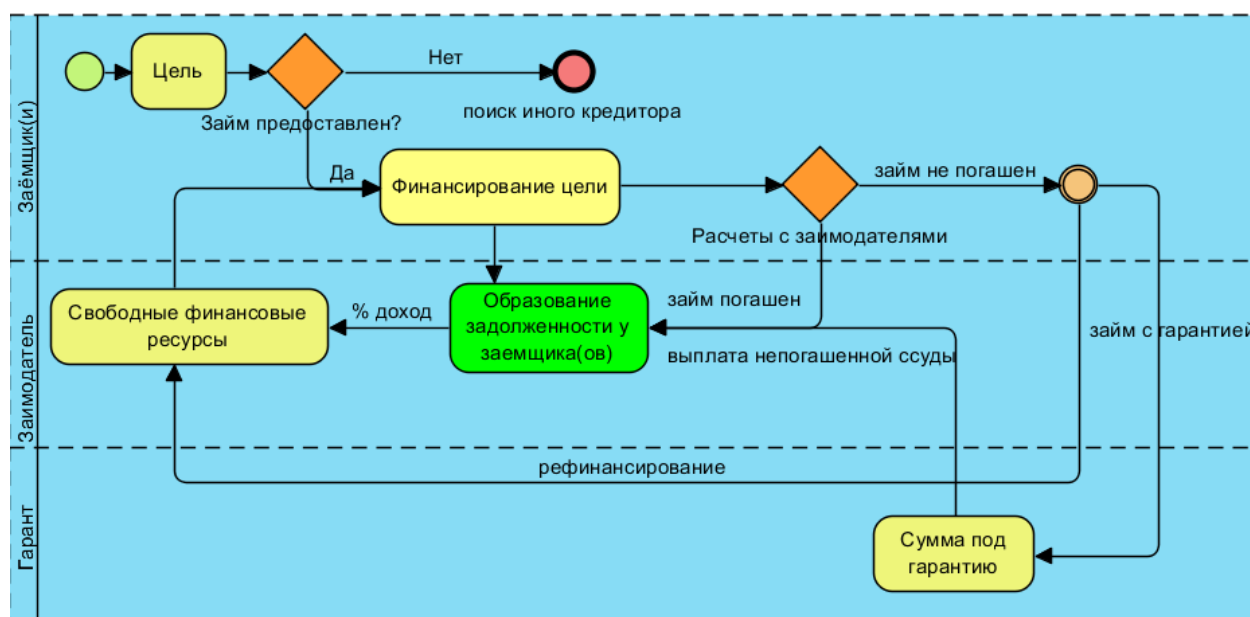


Схема 1. Формирование задолженности организации корпоративного сектора

Агрегированные величины имеющихся заимствований и процентных платежей образуют показатели уровня долга макроэкономических субъектов и график платежей по начисленным процентам, займам. Составлением и публикацией этих данных занимается Банк России. Стоит отметить, что ЦБ помимо разделения общего долга по типам институциональных единиц, классифицирует долг по валютному признаку, резидентству займодателя и доле участия государства в акционерном капитале коммерческих организаций.

В данном контексте также полезно рассмотреть достоинства и недостатки заемного финансирования для корпоративного сектора, работающего в России.

Таблица 1

+	-
Внешние заимствования обходятся дешевле чем иные способы финансирования деятельности фирмы	В случае банкротства, обязательство передачи имущества заемщика кредитору
В случае выпуска долговых ценных бумаг – увеличение объема финансового рынка и, как следствие, большая задействованность финансовых ресурсов в экономике	Расходы на процентные платежи могут превысить доход особенно в случае заимствований в инвалюте или с плавающей ставкой

Таким образом, несмотря на наличие достоинств, существует ряд существенных недостатков, которые могут и приводят к проблемам, которые будут проанализированы в следующей части статьи. Для анализа использовались данные с сайта ЦБ и платежный баланс.³

Анализ проблем задолженности корпоративного сектора

Начнем анализ с учетом ретроспективы показателей задолженности. С середины 2005 года наблюдается заметное превышение темпов прироста объема долга в год корпоративного сектора по сравнению с государственным.

³ Платежный баланс и внешний долг Российской Федерации (Январь-сентябрь 2014 года), С. 66 URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/bp.pdf (дата обращения: 15.05.2015).

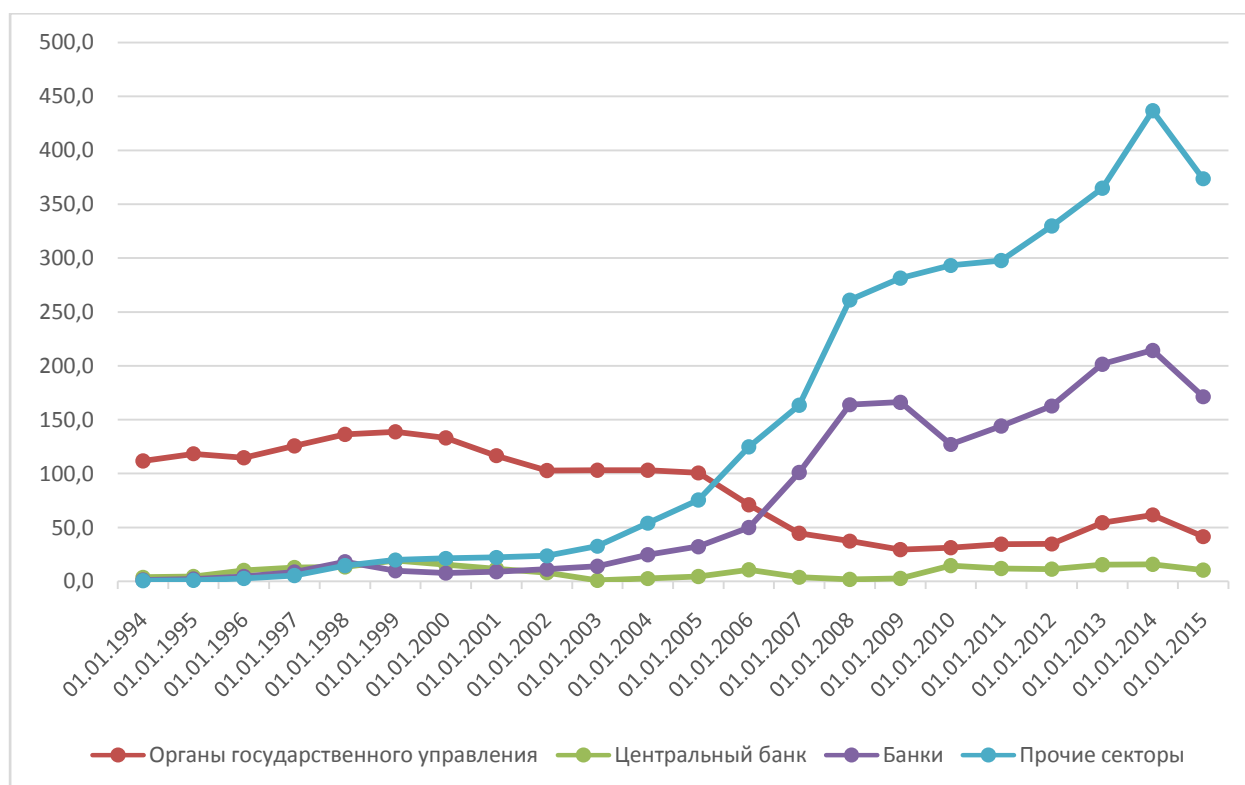


Диаграмма 1. Динамика внешнего долга России 1994-2015 гг., млрд. долл. США.

Корпоративный сектор остается основной статьей внешнего долга России, с показателем 545,05 млрд. долл. США (91,26% от итога) на 1 мая 2015 года.⁴ Негативное влияние экономических шоков в период кризиса 2008-2009 годов и в современной фазе рецессии 2014-2015 годов на устойчивость корпоративного долга значительно. Так, например, в пик экономического кризиса в сентябре-октябре 2008 года, Правительство Российской Федерации вынуждено было оказать поддержку финансовой системе в виде бюджетных расходов, объем которых составил более 3% ВВП (около 1238,3 трлн. руб.).⁵ И хотя финансовые организации получили помощь, на производственный сектор поддержка оказала незначительное влияние. Требования кредиторов по возврату ссуд к нефинансовым компаниям не были удовлетворены даже в том случае, если имущество и акционерный капитал банкротов выступали в качестве обеспечения займов. Статистика по неплатежам большинства нефинансовых организаций послужила причиной значительного удорожания кредитов, однако, как это ни странно, заимствования по прочим секторам продолжали расти, тогда как остальные субъекты уменьшали объем требований кредиторов. С 2010 года начинается очередной этап увеличения корпоративного долга по темпам, не уступающим предкризисной ситуации в 2008 году. В 2014 году объем задолженности банков и прочих секторов достиг своего пика, однако к началу следующего снизился в связи с переоценкой из-за девальвации рубля. Стоит заметить, что анализ проблем в исторической ретроспективе - лишь верхушка айсберга. Обнаружить реальные проблемы можно, поняв, с какой целью осуществляются заимствования и почему государство, если не контролировало этот процесс, то как минимум не придавало факту экспоненциального роста должного внимания.

Среди проблем, которые были обнаружены нами в ходе анализа долговой устойчивости России, следует выделить:

1. Наличие достоверных фактов деятельности, преследовавшей использование несовершенства законодательства, в частности, в целях налоговой оптимизации, вывода капитала в зарубежные юрисдикции.
2. Отсутствие прозрачности по заимствованиям корпоративного сектора
3. Достаточно трудно провести оценку эффективности использования заемных средств коммерческих организаций исследователями, не являющимися их непосредственными работниками

⁴ Статистика внешнего сектора | Статистика | Банк России: Внешний долг Российской Федерации (РПБ 6) URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/debt_new.xlsx (дата обращения: 15.05.2015).

⁵ «Доклад об экономике России» № 18 // Всемирный банк, С. 16 URL: <http://siteresources.worldbank.org/INTRUSSIANFEDERATION/Resources/rer18rus.pdf> (дата обращения: 15.05.2015).

4. Значительный прирост (даже в период неблагоприятной экономической конъюнктуры) задолженности государственных компаний. В условиях, когда цены на углеводороды были высокие, государство активно за счет нефтегазового профицита пополняло суверенные фонды, а компании наращивали задолженность для осуществления инвестиционных проектов. Сейчас, когда возможность финансирования ряда инвестпроектов находится под вопросом, многие крупные компании обращаются за помощью к государству, однако повсеместная поддержка таких компаний может в дальнейшем обернуться значительными проблемами в бюджетном процессе в виду отсутствия резервов у правительства.

5. Рост внешнего долга без роста ВВП и инвестиций в национальную экономику может привести к проблемам его обслуживания, соответственно существует риск того, что экономика России перейдет с производственной составляющей к обслуживанию государственного долга

Предложения по преодолению проблем корпоративного долга

Сформулировав основные проблемы, предложим пути способы их решения:

1 Совершенствование законодательства для предотвращения использования схем, связанных с уходом от налогообложения. Можно на примере рассмотреть ст. 269 НК РФ, показать, какие способы мошенничества применяются в целях налоговой оптимизации и рассмотреть меры их противодействию. Также с 9 марта 2015 года в данную статью были внесены значительные изменения.

2 Для повышения прозрачности информации по осуществленным коммерческими организациями заимствованиям нужно, на наш взгляд, на законодательном уровне утвердить обязательные реестры, доступные в сети Интернет, в которых каждый желающий может посмотреть, что за инструмент и в каком объеме использовался организацией для привлечения долгового финансирования. И хотя информация по некоторым инструментам (например, выпуск облигаций с закрытой подпиской) недоступна для широкой публики, возможности общественного контроля за деятельностью компаний с применением данных мер существенно расширятся.

3 Компании помимо публикации информации о выпуске ценных бумаг и цели выпуска также обязаны показывать, насколько эффективно были потрачены привлеченные заемные средства, используя, например, систему ключевых показателей деятельности по тому или иному инвестиционному проекту. Это позволит как кредиторам, так и акционерам компании быть в большей степени уверенными, что компания сможет обеспечить необходимый поток доходов для выплат по заимствованиям.

4 Повышение долговой устойчивости коммерческих организаций, в том числе тех доля участия государства в которых составляет более 50%, может быть достигнуто за счет ужесточения требований к структуре и видам заимствованиям кредиторов и заемщиков:

- Переориентация с заимствований у нерезидентов и в иностранной валюте к привлечению займов у кредиторов, находящихся в Российской юрисдикции. Увеличение доли займов в национальной валюте, приведет к устойчивости долгового портфеля к валютным рискам.

- Требование финансово-экономического блока государственных органов к Банку России разработать механизм долгового финансирования крупных частных компаний путем покупки их ценных бумаг за счет золотовалютных резервов ЦБ, что, на наш взгляд, вполне осуществимо, т.к. основные заемщики - это как правило коммерческие организации, которые имеют постоянную валютную выручку за счет которой обеспечивают погашение займов. Более того, при устойчивом курсе национальной валюты Центральный банк может осуществлять льготное кредитование в рублях, тем самым создавая основу для рынка внутренних заимствований.

- Ужесточение требований к операциям с валютой на рынке может привести к уменьшению спекулятивных сделок и повысить устойчивость финансовой системы и, как следствие, повысить использование национальной валюты в качестве основы для заимствований.

Особенно эти требования важны для тех компаний, которые являются стратегически значимыми для населения России, в случае же остальных – будучи коммерческими организациями они обязаны решать свои проблемы сами без помощи государства.

5 Для решения этой проблемы необходимо проведение структурных реформ, обновление основных фондов (состояние которых за последние годы значительно ухудшилось) и рост объема собственного производства. Однако эти проблемы могут быть решены при условии совершенствования финансовой системы. Для этого необходимо внедрять механизмы привлечения институциональными единицами дешевых и длинных денег (например, начать активно использовать средства внебюджетных фондов на финансовом рынке), а в условиях ограничения к внешним рынкам, делать ставку на расширении внутреннего рынка.

Заключение

Подводя итог, следует отметить, что доля долга корпоративного сектора к объему ВВП значительно возросла (42% на 1 января 2015 года, что на 31% больше чем в начале 2000-го года), однако главная проблема

долга – это возможность его обслуживания, что при нынешней производственной структуре национальной экономики России и геополитической ситуации в мире, становится труднее.

Авторы статьи пришли к выводу, что осуществление реформ и решение проблем обслуживания долга невозможно без проведения согласованной монетарными и фискальными органами власти финансово-экономической политики. И хотя в последнее время делаются положительные сдвиги в этом направлении, например, Правительством России с ЦБ был запущен механизм льготного кредитования инвестиционных проектов в рамках постановления Правительства Российской Федерации 1044, эти меры не способны в корне изменить текущую ситуацию, когда Россия стоит перед угрозой превращения из экономики производящей, к экономике, обслуживающей долг. Предложенные меры по решению проблем, могут, на наш взгляд, изменить ситуацию к лучшему, хотя и некоторым участникам рынка придется пойти на определенные издержки.

Список литературы

1. Абель Э., Бернанке Б. Макроэкономика. 5-е изд. // СПб.: Питер, 2008. - 768 с.
2. М.Ю. Матовников. Проблема российского внешнего корпоративного долга намного сложнее, чем кажется // Деньги и кредит, 9/2013 - С. 39-47
3. Платежный баланс и внешний долг Российской Федерации (Январь-сентябрь 2014 года)
4. Руководство по платежному балансу и международной инвестиционной позиции, 6-ое издание // Вашингтон, округ Колумбия: Международный валютный фонд, 2012. - 463 с.
5. Система национальных счетов // Версия 2008, С. 67
6. Финансы: учебник / коллектив авторов; под ред. Е.В. Маркиной. - М. : КНОРУС, 2014. - 432 с. - (Бакалавриат)

КРЕДИТОВАНИЕ КОМПАНИЙ В КАЗАХСТАНЕ – ПУТИ РЕШЕНИЯ

Ильяс А.А.

Казахский университет экономики, финансов, международной торговли, г.Астана

Макроэкономическая стабилизация в целом и преодоление инфляции, в частности, позволят компаниям и фирмам использовать банковские кредиты для расширения производства и решения финансовых проблем. Все это указывает на необходимость дальнейшего развития и совершенствования организации кредитования в коммерческих банках на основе изучения отечественного и зарубежного опыта [1,3,4].

Кредит в Казахстане в условиях рыночных отношений представляет собой форму движения ссудного капитала, т.е. денежного капитала, предоставляемого в ссуду. Кредит обеспечивает трансформацию денежного капитала в ссудный и выражает отношение между кредиторами и заемщиками. Выделим основные направления кредитных операций:

1. Кредит в рыночной экономике необходим прежде всего как эластичный механизм перелива капитала из одних отраслей в другие.

2. Кредит главным образом направлен на поддержание непрерывности кругооборотов фондов действующих предприятий, обслуживания процесса реализации производственных товаров, что особенно важно в условиях становления рыночных отношений.

3. Ссудный капитал перераспределяется между отраслями, устремляясь с учетом рыночных ориентиров в те сферы, которые обеспечивают получение более высокой прибыли или которым отдается предпочтение в соответствии с общенациональными программами развития экономики РК.

4. Кредит направлен на оказание активного воздействия на объем и структуру денежной массы, платежного оборота, скорость обращения денег. Вызывая к жизни различные формы кредитных денег, он может обеспечить в период перехода Казахстана к рынку создание базы для ускоренного развития безналичных расчетов, внедрение их новых способов. Все это будет способствовать экономии издержек обращения и повышению эффективности общественного воспроизводства в целом.

5. Благодаря кредиту происходит более быстрый процесс капитализации прибыли, а, следовательно, концентрации производства.

6. Кредит направлен на стимулирование развития производительных сил, ускорение формирования источников капиталов для расширения воспроизводства на основе достижений НТП.

Без кредитной поддержки невозможно обеспечить быстрое и цивилизованное становление предприятий малого бизнеса, внедрение других видов предпринимательской деятельности. Но эффективность организации кредитования определяется его кредитной политикой. Кредитные вложения должны быть для банка надежны и рентабельны. Задача банка заключается в достижении оптимального сочетания рискованности и прибыльности своих ссудных операций.

Основной целью кредитной политики казахстанских коммерческих банков, являлась получения максимальной прибыли. Это объясняет тот факт, что критерии кредитоспособности для заемщиков были существенно снижены, для того чтобы привлечь дополнительных заемщиков.

В ходе исследования вопросов организации кредитования и объяснения причин снижения критериев кредитоспособности для заемщиков были выявлены следующие проблемы:

- высокая текучесть кадров в регионах и их низкая квалификация – что объясняет недостаточную и неквалифицированную оценку кредитоспособности заемщика «на местах» сотрудниками банка;

- недостаточная оценка кредитных рисков – привлечение дополнительных заемщиков в ущерб оценки его кредитоспособности;

- недостаточно отлаженное распределение функций в структуре кредитных подразделений;

- недостаточная коммуникация между различными подразделениями Банка, принимающими непосредственное участие в кредитной деятельности;

- недостаточный уровень проведения мониторинга крупных проектов;

- отсутствие необходимой аналитической информации о перспективах развития отдельных областей и регионов и отраслей экономики

В данном случае решением возникших проблем должно быть более жесткие требования при привлечении и отбору клиентов, при порядке рассмотрения проектов, при финансовом анализе проектов, при оценке залогового обеспечения, при юридической экспертизе, при проверке гражданской состоятельности заемщика/залогодателя/гаранта.

Еще одной проблемой является высокий риск не возврата кредита. Данное положение дел в будущем может быть решено за счет принятия на вооружение системы мониторинга по отраслям экономики и установление лимитирования на тот или иной сегмент рынка (сектор экономики). Это позволит существенно снизить и диверсифицировать структурные риски кредитной деятельности банка.

Мониторинг компании по компаниям в той или иной отрасли предполагает, что по крупным проектам количество факторов, влияющих на деятельность компании значительно больше и при оценке проекта недостаточно рассмотреть только текущую деятельность компании и ликвидное обеспечение, но важно учитывать следующие факторы:

- Отрасль, в которой работает компания (тенденции развития и колебания);

- Рынок, в котором работает компания и регион;

- Менеджмент компании;

- Учёт в компании и наличие внутреннего контроля;

- Стратегия развития компании;

- Другие внешние и внутренние факторы, влияющие на бизнес компании и отрасли в целом (политическая ситуация, влияние мировых цен и пр.);

- Целевое назначение финансирования.

Платежный мониторинг предполагает более оперативное отслеживание погашений клиентом [4]. Например: кредитный администратор, ответственный за сопровождение кредита, до 12 час.00 мин. дня возникновения просрочки направляет начальнику ответственного подразделения и/или кредитным менеджерам отчет по просроченным кредитам (это должно выполняться оперативно из системы). Далее после получения информации о наличии просроченных кредитов от кредитного администратора, кредитный менеджер оперативно должен:

- выяснить причину просрочки у заемщика путем проведения личной встречи либо телефонного разговора;

- предпринять меры по погашению заемщиком просрочки погашения очередного взноса;

- в случае невозможности погашения заемщиком просрочки платежа, известить о начислении штрафных санкций за просрочку платежа.

Организационная часть данной процедуры могла бы выглядеть в следующем порядке: кредитный менеджер вводит информацию о проведенном мониторинге в систему, прикрепляет дополнительно финансовую информацию, имеющееся юридическое заключение по проекту с отметками юрисконсульта об устранении замечаний и изменении рейтинга, и направляет посредством системы на рассмотрение начальнику подразделения.

Далее начальник подразделения рассматривает результаты мониторинга, направляет результаты мониторинга на рассмотрение Уполномоченного органа.

Дальнейшее развитие и совершенствование организации кредитования компаний и фирм целесообразно использовать опыт других по мере накопления коммерческими банками опыта по кредитованию, укрепления материально-технической базы, обеспечения необходимыми кадрами, по нескольким направлениям:

- совершенствования используемых и внедрения новых видов ссуд;
- повышения качества банковского обслуживания;
- дифференциации условий предоставления ссуд в зависимости от вида ссуды, срока использования, уровня доходов заемщика и так далее.

В коммерческом банке должны быть сформулированы четкие и однозначные критерии, которыми должен руководствоваться работник банка, принимая решение о кредитовании клиента. Список этих критериев не должен быть избыточным, и любое значение каждого из них должно быть легко проверяемым.

Все данные должны быть отсортированы в строгой последовательности и добросовестно проверены работниками банка.

Расширение спектра банковских услуг, внедрение новых банковских продуктов невозможно без развитий современных технологий. Всесторонне развитие банковских технологий, расширение сети банковских карточек и расширение современных систем их обслуживания. Развитие систем «Банк-Клиент», систем обслуживания в режиме «on-line», «Homebank» явится следующим этапом в совершенствовании организации кредитования. Создание условий для внедрения высоких технологий требует определенных затрат, но таковые издержки даже невозможно сравнить с эффективностью которую они обеспечивают [2].

Список литературы

1. Банковская система в современной экономике // под редакцией профессора О.И. Лаврушина. М.: КНОРУС, 2011.
2. Ильяс А.А. Финансовые услуги банков. Астана: ИПЦ КазУЭФМТ, 2010.
3. Кучукова Н.К. Макроэкономические сапекты реформирования финансово-кредитной системы за годы независимости Казахстана: предпосылки, тенденции и перспективы развития. Астана: Мастер По, 2013.
4. Эдгар М. Морсман-младший. Кредитный департамент банка: организация эффективной работы // перевод с англ. М.: Альпина Паблишер, 2003.

МЕСТО СТРАХОВОГО РЫНКА В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ РФ

Попова М.И.

Иркутский национальный исследовательский технический университет, г.Иркутск

Финансы являются неотъемлемым элементом общественного производства на всех уровнях хозяйствования. Без финансов невозможно обеспечивать индивидуальный и общественный кругооборот производственных фондов на расширенной основе, регулировать отраслевую и территориальную структуру экономики, стимулировать быстрее внедрение научно-технических достижений, удовлетворять другие общественные потребности. Такие потребности у хозяйствующих субъектов и государства обуславливают возникновение разнообразных видов финансовых отношений. Финансовые отношения складываются между государством, с одной стороны, юридическими и физическими лицами, с другой; между двумя юридическими лицами; между юридическими лицами, с одной стороны, и физическими лицами – с другой. Сгруппированные по определенному признаку финансовые отношения образуют финансовую систему.

Финансовая система - совокупность финансовых институтов, каждый из которых способствует образованию и использованию соответствующих денежных фондов, и государственных органов и учреждений, осуществляющих в пределах своей компетенции финансовую деятельность. Наличие различных институтов внутри финансовой системы обусловлено тем, что финансы охватывают своим воздействием всю экономику страны и социальную сферу.

Финансовая система РФ включает в себя:

- 1) государственную бюджетную систему, состоящую из федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации и бюджетов местного самоуправления;
- 2) внебюджетные специальные фонды;

- 3) государственный и банковский кредит (все вышеозначенные институты относят к централизованным финансам, которые используются для регулирования экономики и социальных отношений на макроуровне);
- 4) фонды страхования (имущественного и личного);
- 5) финансы хозяйствующих субъектов и отраслей, относящиеся к децентрализованным финансам, которые используются для регулирования и стимулирования экономики и социальных отношений на микроуровне.

Возглавляет систему финансовых органов РФ Министерство финансов РФ, которое является исполнительным органом, обеспечивающим проведение единой финансовой, бюджетной, налоговой и валютной политики и осуществляющим общее руководство организацией финансов в РФ. Функции финансовой деятельности выполняют также органы государственного управления РФ и субъектов РФ, в рамках, отнесенных к их компетенции сфер управления. При этом существует система органов, специально созданная для управления финансами и осуществления контроля в данной сфере, - это система финансово-кредитных органов (в нее входят Министерство финансов РФ и финансовые органы субъектов РФ). Систему кредитных учреждений возглавляет Центральный банк РФ, который является органом государственного управления и осуществляет государственное руководство в области банковской деятельности. Счетная палата РФ является органом финансового контроля за своевременным исполнением всех статей федерального бюджета. Федеральное казначейство контролирует проведение бюджетной политики в целом. Министерство РФ по налогам и сборам входит в систему центральных органов государственного управления. Таможенная служба является источником пополнения государственной казны, ее возглавляет Государственный таможенный комитет.

Страховой рынок — это часть финансового рынка, место, где продаются и покупаются страховые продукты.

Страхование - это экономическая категория, система экономических отношений, которые включают совокупность форм и методов формирования целевых фондов денежных средств и их использование на возмещение ущерба, обусловленного различными непредвиденными неблагоприятными явлениями.

Общественная потребность возмещения материальных потерь определяет необходимость установления экономических отношений между людьми в связи с предупреждением, ограничением и преодолением рисков.

Место страхового рынка в финансовой системе определяется двумя обстоятельствами. С одной стороны существует объективная потребность в страховой защите. С другой – денежная форма организации страхового фонда обеспечения страховой защиты связывает этот рынок с общим финансовым рынком.

Главная задача России на сегодняшний день – развитие экономики. Одним из основных направлений такого развития является повышение конкурентоспособности российского финансового рынка, формирование международного финансового центра, улучшение инвестиционного климата в РФ. В свою очередь, улучшение инвестиционного климата невозможно без развитых финансовых рынков, страховой и банковской отраслей.

Правительством РФ утверждена стратегия развития страховой деятельности в России до 2020 года (распоряжение от 22 июля 2013 года № 1293-р). Документ разработан Минфином России с целью комплексного содействия развитию страховой отрасли, в частности, превращению ее в стратегически значимый сектор экономики страны.

Из официально опубликованного правительством документа следует, что реализация стратегии развития страховой деятельности позволит увеличить долю страхования в ВВП до 3,5% к 2020 году с 1,2% в 2011 году.

Прогноз предусматривал, что доля страхования в ВВП будет расти нелинейно. Так, по итогам 2014 года этот показатель должен был вырасти на 42% до 1,7%, по итогам 2015 года – на 53% до 2,6%, а по итогам 2020 года еще на 35% и достичь 3,5%.

Согласно документу совокупный объем премий страховщиков в 2020 году достигнет отметки 3,66 триллиона рублей против 663,7 миллиарда рублей в 2011 году. Доля страхования жизни в общем объеме поступлений вырастет с 5,2% до 14,9%. Доля добровольных видов страхования увеличится почти до 90%. Доля обязательных видов снизится с 16,7% в 2011 году до 10,1%. Объем страховых премий на душу населения в 2020 году составит 25,957 тысячи рублей против 4,642 тысячи рублей в 2011 году.

Однако уже сейчас ситуация развивается по совершенно другому сценарию.

Темп роста страхового рынка в 1 квартале 2015 года в размере 1,2% является своего рода абсолютным "антирекордом". Хуже было только в 1 квартале 2009 года, когда спад премии составил 1,5%. Сборы премии за счет средств населения остались практически на уровне прошлого года (рост составил только 0,6%).

Впервые за долгое время существенно упало отношение страховой премии к ВВП. Сегодня оно составляет 1,5% против 1,7% год назад. Доля страховых платежей в суммарных расходах населения на конечное потребление упала до 1,1% против 1,4% в первом квартале прошлого года. Очевидно, население и предприятия начали экономить на страховании. Несмотря на это, общее количество заключенных договоров снизилось незначительно: в первом квартале нынешнего года был заключен 31 млн. договоров страхования, из них 28 млн. –

с физическими лицами. В тоже время в первом квартале 2014 года общее количество заключенных договоров составило 32 млн. единиц, из них на население пришлось те же самые 28 млн. договоров. Так что падение числа заключенных договоров пришлось в основном на предприятия (снижение числа заключенных договоров составило здесь 22%), а не население.

Во втором квартале 2015 года кризис на страховом рынке продолжился, несмотря на увеличение общего объема страховых премий, который вырос на 3,1% до 252 млрд. руб. против 244 млрд. руб. во втором квартале прошлого года. При этом отношение страховой премии к ВВП сократилось до 1,39% против 1,41% годом ранее.

Падение отношения страховой премии к ВВП продолжается второй квартал подряд, чего не было с 2011 года. Тогда это явление объяснялось быстрым ростом экономики после кризиса 2009-2010 годов, при котором производство увеличивалось, опережая страховой рынок. Теперь же мы имеем отставание страхового рынка от экономики в целом на фоне достаточно серьезного торможения ВВП, который во втором квартале нынешнего года сократился на 4,6%. Относительное сокращение страховых платежей населения и предприятий представляет собой следствие падения платежеспособности, сворачивания инвестиционных проектов бизнесом, а также отказа от совершения крупных покупок населением в условиях неопределенности будущих условий в экономике.

В очередной раз разочаровывающие показатели продемонстрировал рынок страхования каско автотранспорта. Сборы по этому виду страхования по сравнению со вторым кварталом 2014 года упали на 15,6%, доля расходов на полисы каско в общих расходах домохозяйств на конечное потребление снизилась до 0,37% против 0,49% годом ранее, отношение премии каско к ВВП упало до 0,26% по сравнению с 0,32% в прошлом году.

Продолжился спад в сегменте страхования имущества предприятий: премии на этом рынке упали во втором квартале на 5,6% (в 1 квартале 2015 г. был зафиксирован спад на 14%). Здесь мы видим последствия сокращения инвестиционной активности бизнеса: по итогам первого полугодия инвестиции в основной капитал снизились в России на 5,5%.

С другой стороны, ряд сегментов страхового рынка продемонстрировал положительную динамику, что спасло рынок от общего падения сборов. Прежде всего, речь идет о рынке ОСАГО, который заметно вырос из-за повышения тарифов, состоявшегося в первой половине 2015 года. Сборы страховой премии выросли на этом рынке на 49,7% по сравнению со вторым кварталом 2014 года, что намного превосходит общий рост рынка на 3,1%.

Вторым сегментом, поддержавшим рынок, было страхование жизни, где во втором квартале сборы выросли на 14,5%. Дело в том, что кризис заметно повлиял на повышение сберегательной активности россиян: по итогам второго квартала общий объем депозитов населения в российских банках вырос на 16% по сравнению с показателями аналогичного периода прошлого года. Соответственно, увеличились сборы по страхованию жизни банковских заемщиков, а также по классическому накопительному страхованию жизни.

Еще один сегмент страхового рынка, где рост премий превысил среднерыночный уровень – это страхование недвижимости граждан. Во втором квартале 2015 года этот рынок вырос на 16,7%. В основном его развитие связано с активностью ряда крупных страховщиков, сделавших это направление приоритетным для расширения операций на страховом рынке.

Определенный прогресс заметен в сегменте добровольного медицинского страхования за счет средств граждан. Сборы здесь достигли 5,5 млрд. рублей, что на 28,6% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Возможно, рост операций на этом рынке связан с реформированием системы медицинского обслуживания населения: сокращение объемов бесплатных услуг и усложнение доступа к ним вынуждает население активнее пользоваться услугами платной медицины, оплачиваемой посредством ДМС.

Если говорить о перспективах развития страхового рынка, то их нельзя считать слишком мрачными, несмотря на разочаровывающие итоги 1 и 2 квартала нынешнего года. В последнее время проявляются некоторые обнадеживающие признаки восстановления экономического роста, которые должны более явно проявиться во второй половине нынешнего года. К их числу относится увеличение объема продаж новых автомобилей по сравнению с весенними показателями, повышение потребительской активности населения, стабилизация промышленных индикаторов.

Список литературы

1. Нечаев А.С. Процесс управление российским промышленным предприятием // Актуальные вопросы экономических наук. 2009. № 5-5. С. 153-158.
2. Необходимость эффективного риск-менеджмента на российских предприятиях Оболкин Н.А., Конюхов В.Ю. Вестник Иркутского государственного технического университета. 2009. № 1 (37). С. 140-141.

3. Анализ развития экономики постсоветской России Старков Р.Ф. Вестник Иркутского государственного технического университета. 2013. № 12 (83). С. 362-368.
4. Управление рисками в процессе организации производства Щадов И.М., Федотов К.В., Милова Ю.Ю. Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-4 (53-4). С. 765-769.
5. Способы организации производства в условиях экономических рисков Буньковский В.И., Лукьянчикова Н.П., Чернышенко М.С. монография / Иркутский государственный технический университет. Иркутск, 2014.
6. Организационно-экономические и финансовые механизмы развития геоэкономических РЕГИОНОВ Рогов В.Ю. Известия Иркутской государственной экономической академии. 2003. № 1. С. 148-160.
7. Анализ и перспективы развития технопарка как объекта инновационной инфраструктуры Котельников Н.В., Нагаева А.В. Известия Томского политехнического университета. 2014. Т. 324. № 6. С. 126-133.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Кушиев Н.А.

Дагестанский государственный университет, г.Махачкала

В строительной отрасли продолжают процессы концентрации и интеграции, вызванные как объективными, так и субъективными причинами. Это, в свою очередь выдвигает проблему управления денежными потоками на совершенно другой уровень, когда задача состоит в обеспечении сбалансированности притоков и оттоков денежных средств, не только в рамках конкретной обособленной организации, но и в рамках интегрированной группы взаимосвязанных предприятий.

Важно понять, что концентрация и интеграция в строительной отрасли происходит прежде всего с целью выживания в конкурентной среде. В этой связи управление финансами, в том числе и денежными потоками такой группы предприятий, также направлено на консолидацию финансовых ресурсов.

Финансовое моделирование является, как правило, неотъемлемой частью и необходимым инструментом любого серьезного финансового и инвестиционного решения, так как позволяет увидеть возможные варианты экономического эффекта, созданного решением, в будущем, оценить риски, проанализировать различные варианты финансовой и инвестиционной политики и в конечном счете выработать оптимальную политику, направленную на систематическое создание стоимости для акционеров [2, с.55].

Серьезным инструментом перераспределения и консолидации финансовых ресурсов являются клиринговые расчеты в рамках группы взаимосвязанных предприятий. В результате применения клиринговых расчетов высвобождаются дефицитные денежные ресурсы, которые можно использовать в более выгодных направлениях. Кроме того, привлекательность этого вида финансирования наиболее четко проявляется в том, что весь документооборот затрагивает только предприятия группы. Такая информационная закрытость для внешних (не всегда дружественных) контрагентов дает неоценимое преимущество, особенно в условиях жесткой конкурентной борьбы. На наш взгляд, проблему клиринговых расчетов нужно рассматривать в более широком контексте, а не как временный выход при отсутствии денежных источников финансирования.

Конкретные схемы клиринговых расчетов диктуются реальными экономическими условиями функционирования группы предприятий, схемой ее построения, организационной структурой, количеством входящих в группу предприятий и их специализацией, масштабами необходимой работы по концентрации основных денежных потоков, их координации, приоритетами осуществления инвестиций и другими факторами. В этой связи очень важно, чтобы средства материнской компании и всех филиалов рассматривались как единое целое и использовались в интересах всей группы с целью оптимизации доходов и снижения негативных внешних влияний. В этом случае донором для всей группы может являться материнская компания или каждое из ее предприятий, т.е. внутри группы предприятий будут обеспечены условия для реализации единой кредитно-финансовой политики. Поэтому, на наш взгляд, проведение клиринговых расчетов внутри группы взаимосвязанных предприятий должно подчиняться основным приоритетам этой кредитно-финансовой политики. Таким образом, учитывая, что клиринговые расчеты являются частью финансовых потоков, можно утверждать, что и управление ими относится к сфере финансового менеджмента.

В специальной литературе отмечается два подхода к осуществлению финансового менеджмента в рамках группы взаимосвязанных предприятий (ГВП):

финансовый менеджмент осуществляется банком, входящим в структуру группы или его дочерней фирмой, структурно подчиненной банку;

финансовый менеджмент осуществляется центральной компанией или центральным предприятием, вокруг которого построена группа. В любом случае — это нефинансовая структура.

В рамках первого подхода банк может обеспечить высокий уровень финансового менеджмента. Это обусловлено тем, что процесс эффективного управления финансами для обеспечения наилучшего функционирования банка как финансового института происходит в нем ежедневно и почти на каждом рабочем месте, поэтому он обладает большим опытом в финансовом менеджменте, чем любая другая организация, и для проведения высококвалифицированного финансового менеджмента банк обладает штатом квалифицированных специалистов (большая часть банковских служащих имеет специальное финансовое и экономическое образование, как профильное для банка). С другой стороны, создается впечатление, что на банки возлагаются несвойственные им функции. Однако если учитывать, что они являются частью ГВП, которая координирует финансовые потоки, то такое представление расширяет наше представление о том, какие услуги могут оказывать банки.

Однако нельзя ограничиться рассмотрением первого подхода. Необходимо учитывать, что для различных ГВП характерна различная роль банка как внутреннего финансового института. Чаще всего можно выделить две позиции банка как внутреннего финансового института ГВП. Первая заключается в выполнении им функций так называемого “карманного” банка. Роль банка подчиненная, сугубо обслуживающая. Банк полезен только в управлении потоком наличности (cashflow management) и ликвидностью предприятий-членов ГВП. Может играть также незначительную роль в инвестициях. Вторая позиция заключается в выполнении банками роли финансового центра группы, т.е. банк становится в центре всех финансовых потоков ГВП и единолично руководит ими. Именно банк осуществляет финансовый менеджмент ГВП в целом, руководит деятельностью всех остальных финансовых институтов.

Положительная сторона применения клиринговых расчетов для ГВП строительной отрасли заключается в повышении инвестиционной активности. Это объясняется тем, что деньги являются слишком дорогим «материалом» для инвестиций и клиринговые расчеты вследствие низкой ликвидности открывают в этом смысле определенные возможности.

По нашему мнению, с такой точки зрения раскрывается реальный потенциал применения клиринговых расчетов и задача состоит в том, чтобы разработать механизм их применения в рамках финансовых потоков группы взаимосвязанных предприятий.

Необходимо отметить, что в современных условиях клиринговые расчеты используются как: 1) активный инструмент в корпоративном управлении (через механизм трансфертных цен); 2) инвестиционный источник; 3) средство оптимизации налогообложения.

Открывшиеся для менеджеров и акционеров крупнейших предприятий дополнительные возможности с помощью проведения клиринговых расчетов осуществлять переброску финансовых ресурсов между подконтрольными им фирмами приводит к тому, что многие корпоративные структуры в настоящее время заинтересованы в сохранении и даже расширении практики их применения.

Интегрированные корпоративные образования (ИКО) строительной отрасли связывают сложные финансовые взаимоотношения, ограничивающие объем денежных ресурсов, используемых ими для проведения расчетов. В ряде случаев, в связи с задержкой или отсутствием финансирования, предприятия ИКО строительной отрасли вынуждены сокращать свою деятельность. Это происходит по той причине, что современные взаимоотношения между предприятиями ИКО строительной отрасли (предприятиями-дебиторами и предприятиями-кредиторами ИКО строительной отрасли и связанными с ними финансовыми структурами) очень разветвленные: деньги зачастую должны пройти через десятки счетов, чтобы завершился полный цикл расчетов. Обслуживание такой цепочки занимает до нескольких месяцев, и все это время деньги находятся не в производственной сфере, а в банковской системе.

Обоснованность и целесообразность использования в такой ситуации использования метода моделирования исходит из необходимости рассмотрения и выявления оптимальных вариантов взаимных расчетов в рамках ИКО строительной отрасли. На наш взгляд, сложность моделирования денежных потоков в группе взаимосвязанных предприятий заключается в том, что оно требует одновременного согласования и математической и бухгалтерской модели неденежных расчетов. Дело в том, что здесь важно не само по себе осуществление расчетов (обнуление дебиторских и кредиторских задолженностей), но также их отражение в бухгалтерском учете.

В процессе моделирования финансовые аналитики и другие специалисты очень часто сталкиваются со следующими проблемами: логика построения финансовой модели денежных потоков; выбор прямого или

косвенного способа построения отчета о движении денежных средств; оценка влияния амортизационных отчислений на денежные потоки фирмы; разграничение методов учета денежных притоков и оттоков в отличие от бухгалтерских доходов и расходов [1].

Реализация эффективных схем клиринга и взаиморасчетов между предприятиями ИКО строительной отрасли способна существенно снизить необходимость в поддержании существенных остатков на расчетных счетах предприятий, а значит высвободить дополнительные ресурсы для кредитования, осуществления инвестиционной деятельности ИКО строительной отрасли.

Список литературы

1. Вершинина А.А. Методологические проблемы финансового моделирования // http://www.bkg.ru/library/materials/?ELEMENT_ID=3747.
2. Львутин П. П. Моделирование потоков денежных средств компании // Корпоративные финансы. 2007. № 2 (2). С. 55-82.

ОЛИГОПОЛИЯ НА ПРИМЕРЕ РЫНКА НЕФТИ РФ

Ефимова К.Е., Николаенко О.В., Богданова Р.А., Грицунова С.В.

РГЭУ (РИНХ)

Аннотация: Рассматривается рынок нефти как один из видов олигополий. Производится анализ существующих общероссийских и региональных компаний, функционирующих на нефтяном рынке, а также анализ эффективности их функционирования. В частности динамика добычи, поступления на переработку и экспорт нефти в 2014-2015 гг., динамика средних фактических экспортных цен РФ и некоторые другие показатели.

Ключевые слова: нефть, рынок нефти, олигополия, добыча нефти, экспорт нефтепродуктов, цена на нефть

Summary: The market of oil as one of types of oligopoly is considered. The analysis of the existing all-Russian and regional companies functioning in the oil market, and also the analysis of efficiency of their functioning is made. In particular dynamics of production, revenues to processing and export of oil in 2014-2015, dynamics of the average actual export prices of the Russian Federation and some other indicators.

Keywords: oil, market of oil, oligopoly, oil production, export of oil products, price of oil

Нефтяная отрасль в Российской Федерации является важнейшей для всей экономики страны. Очевидно, что Россия привязана к нефтяной промышленности, а от цен на нефть зависит и дефицит государственного бюджета, и рост благосостояния граждан.

Структура нефтяной отрасли имеет характер олигополии, что характеризуется наличием вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК). Они осуществляют деятельность на таких сегментах рынка, как добыча и переработка нефти, хранение, оптовая, мелкооптовая и розничная реализация нефтепродуктов.

На сегодняшний день на рынке представлены общероссийские и региональные компании. Самыми крупными из них являются: «Лукойл», «Газпромнефть», «ТНК-ВР», «Татнефть», «Роснефть», «Башнефть» и «Сургутнефтегаз». Тем не менее, между данными компаниями существует значительная разница по объемам добычи нефти. Основные игроки на рынке нефти – это общероссийские компании.

ОАО «НК «Роснефть» осуществляет добычу нефти силами трех десятков дочерних обществ и совместных предприятий в Западной и Восточной Сибири, Тимано-Печоре, Центральной России, южной части Европейской части России и на Дальнем Востоке.

Объем добычи нефти ОАО «Татнефть» за 2014 год составил 26,222 млн. т, что на 0,4% больше показателя предыдущего года. Основная доля текущей добычи нефти компании приходится на шесть крупных месторождений, расположенных в Республике Татарстан: Ромашкинское, Ново-Елховское, Бавлинское, Бондюжское, Первомайское, Сабанчинское. Причем доля Ромашкинского месторождения составляет более половины общего объема нефтедобычи компании – 58% [1].

В 2014 году компания ОАО АНК «Башнефть» увеличила добычу нефти на 10,8% – до 17,8 млн. Урал-Поволжье (в первую очередь Башкортостан) внесло в копилку 16 млн. т. В самом Башкортостане добыча увеличилась на 3,9%, что весьма существенно для региона со зрелыми месторождениями.

Объем добычи нефти в 2014 году, по предварительным данным, превысил рекордные среди российских компаний 250 млн. т (в 2013 году – 206,9 млн. т.) [1].

Динамика добычи, поступления на переработку и экспорт нефти в 2014-2015 годах представлена в Табл.1.

Таблица 1

Динамика добычи, поступления на переработку и экспорт нефти в 2014-2015 годах

	1 полугодие 2015 г.		Июнь 2015 г., млн. тонн	В % к	
	млн. тонн	в % к 1 полугодию 2014 г.		июню 2014 г.	маю 2015 г.
Добыча	264,2	101,3	43,8	101,5	97,0
Поступило на переработку	142,7	98,2	23,6	94,8	96,6
Экспорт	120,5	109,8	19,3	114,4	90,5
Доля экспорта в добыче (в %)	45,6		44,1		

По данным таблицы видно, что удельный вес экспорта нефти в общем объеме российского экспорта в 1 полугодии 2015 года уменьшился и составил 26, 5 %, в экспорте топливно-энергетических товаров – 40, 7 %, когда в 2014 году процент составлял 31, 7 и 44, 1 соответственно [1].

Политические конфликты, происходящие в мире, негативно влияют на экономику нашей страны.

Проследим в динамике средние фактические экспортные цены Российской Федерации на нефть в 2014 – 2015 годах. Данные отражены в Табл.2.

Таблица 2

Динамика средних фактических экспортных цен Российской Федерации на нефть в 2014 – 2015 годах

	Средняя фактическая экспортная цена РФ	
	долларов за тонну	в % к декабрю предыдущего года
2014 год		
Январь	743,9	100,5
Февраль	732,7	99,0
Март	736,5	99,5
Апрель	740,3	100,1
Май	734,9	99,3
Июнь	743,0	100,4
Июль	743,3	100,5
Август	712,7	96,3
Сентябрь	670,4	90,6
Октябрь	644,4	87,1
Ноябрь	565,3	76,4
Декабрь	493,4	66,7
2015 год		
Январь	399,9	81,0
Февраль	365,8	74,1
Март	383,1	77,6
Апрель	392,5	79,6
Май	424,5	86,0
Июнь	427,9	86,7

Таким образом, мы наблюдаем значительное снижение цены на нефть к 2015 году, что обусловлено, непосредственно, украинским конфликтом. Также влияние на падение цены на нефть оказала динамика доллара США [6].

Несмотря на это, рынок нефти все же готов у росту цен на нефть.

Мировой спрос на нефть в 2015 году по прогнозам составит в среднем 94.2 мб/д. Это на 0.3 мб/д выше уровня, представленного в Обзоре за прошлый месяц, и на 1.6 мб/д выше уровня прошлого года. Рост спроса связан с укреплением мировой экономики и реакцией потребителей, в частности, в США на резкое снижение цен на нефть. Прогноз на 2016 год был увеличен на 0.4 мб/д до 95.6 мб/д, что выше уровня текущего

тренда, в связи с более высокими базовыми показателями и ожиданиями более мощного подъема мировой экономики [3].

Оценки мирового спроса на нефть во втором квартале 2015 года были пересмотрены в сторону увеличения на 380 кб/д в сравнении с Обзором за прошлый месяц (до 93.5 мб/д). Пересмотр основан на корректировке базовых данных по странам - не ОЭСР в сторону увеличения как следствие существенного роста оценок спроса в Китае, России и Бразилии. Данные тенденции, поддерживающие спрос, совместно с высоким ростом спроса в США на фоне низких цен на нефть обеспечили мировой рост спроса во втором квартале 2015 года на 1.7 мб/д при сравнении по годам [3].

Таблица 3

Мировой спрос на нефть (2014-2016), млн. баррелей в день

	1K14	2K14	3K14	4K14	2014	1K15	2K15	3K15	4K15	2015	1K16	2K16	3K16	4K16	2016
Африка	4.0	4.0	3.9	4.0	4.0	4.1	4.1	4.0	4.2	4.1	4.3	4.3	4.2	4.3	4.3
Америка	30.5	30.5	31.2	31.5	30.9	31.0	30.9	31.5	31.7	31.3	31.3	31.2	31.7	32.0	31.6
Азия/Тихий океан	31.2	30.3	30.0	31.5	30.7	31.9	31.3	30.8	32.2	31.5	32.6	31.8	31.7	33.0	32.3
Европа	13.6	14.0	14.5	14.1	14.1	14.3	14.1	14.5	14.2	14.3	14.0	14.2	14.5	14.2	14.2
Бывший СССР	4.6	4.8	5.0	4.9	4.8	4.6	4.8	4.9	4.8	4.8	4.6	4.7	4.9	4.9	4.8
Ближний Восток	7.8	8.2	8.5	7.9	8.1	7.8	8.3	8.7	8.1	8.2	8.0	8.5	9.0	8.4	8.5
Итого в мире	91.8	91.8	93.1	93.8	92.6	93.6	93.5	94.5	95.2	94.2	94.8	94.8	96.0	96.8	95.6
Годовое изменение (%)	1.1	0.3	0.7	1.0	0.8	2.0	1.9	1.5	1.5	1.7	1.3	1.4	1.5	1.6	1.5
Годовое изменение (мб/д)	1.0	0.3	0.7	1.0	0.7	1.9	1.7	1.4	1.4	1.6	1.2	1.3	1.4	1.5	1.4
Измен к прошл OMR (мб/д)	0.07	0.04	0.06	0.04	0.05	0.09	0.38	0.28	0.27	0.26	0.45	0.43	0.39	0.39	0.41

К позитивному настрою рынков привели ожидания ОПЕК роста цены на нефть к \$80 за баррель к 2020 году. Также текущий низкий уровень цен приведет к сокращению объема добычи нефти в США до 27-летнего минимума уже в 2016 году. Дополнительным фактором выступило решение ФРС не увеличивать процентную ставку в сентябре, что означает ослабление курса доллара и рост цен на сырье.

Сейчас на рынке идет переоценка имеющегося спроса и предложения на нефть. Оптимистичные ожидания ОПЕК, падение добычи в США и достаточно сильный спрос, все это сдерживает цены на нефть от снижения и стимулирует рост.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Информационно-правовой портал [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.garant.ru/news/567999/>
3. Официальный сайт РИА НОВОСТИ [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://ria.ru/society/20140903/1022568053.html>
4. Официальный сайт ИНТЕРФАКС [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.interfax.ru/russia/417513>
5. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.rusfact.ru/node/35325>
6. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://fortrader.ru/fundamental/cena-neft-prognoz/cena-na-neft-rynki-poverili-v-rost.html>

ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА

Цой И.В.

ФГБОУ ВО «Оренбургский ГАУ», г.Оренбург

В современных экономических условиях, характеризующихся усилением конкуренции, нестабильности финансового и сырьевого рынков и связанной с ними неопределенности, особую важность приобретает выявление внутренних факторов роста стоимости компании, одним из которых является структура капитала.

Проблема поиска оптимальной структуры капитала компании с середины прошлого века является предметом исследования многих зарубежных экономистов, а в последние двадцать лет и российских ученых. При

этом существующее многообразие подходов к формированию оптимальной структуры капитала объективно обусловлено постоянно меняющимися экономическими условиями, как на макро, так и на микроуровне, отношением инвесторов к риску, эволюцией управленческих концепций, а также взглядов на показатели, отражающие структуру капитала, и критерии ее оптимизации.

В последние годы в деятельности компаний усилились условия неопределенности, которые необходимо учитывать при принятии управленческих решений по созданию и росту стоимости компании, в том числе по формированию источников финансирования и структуры капитала. Однако существующие подходы к формированию оптимальной структуры капитала отражают только наличие рисков. Поэтому их применение в условиях неопределенности может существенно снизить эффективность проводимой компанией политики оптимизации структуры капитала, нацеленной на рост стоимости, в результате изменения условий привлечения капитала, способности компании отвечать по своим финансовым обязательствам, и даже мотивации принимаемых менеджментом компании решений. Существующие различия между собственным и заемным капиталом (в частности, по праву на участие в управлении компанией, получению части прибыли и имущества, денежному потоку, налогу на прибыль), обуславливают различный уровень присущего им риска и, соответственно, стоимости привлечения, что определяет объективность существования понятия «структура капитала».

Под структурой капитала в самом общем виде принято понимать соотношение собственного и заемного капитала. Существуют и более детальные определения, рассматривающие структуру капитала, например, как соотношение собственного капитала, представленного обыкновенными и привилегированными акциями, и заемного в виде облигационных займов, а также различных видов долгосрочного и краткосрочного банковского кредита (1).

Для отражения структуры капитала на развивающихся финансовых рынках чаще всего используют два показателя: финансовый леверидж, как соотношение всех видов заемного и собственного капитала, и доля заемного капитала в совокупной величине заемного и собственного капитала. В рамках данного исследования для отражения структуры капитала используется второй подход.

Проблема формирования оптимальной структуры капитала нашла широкое отражение в научных трудах отечественных и зарубежных экономистов. Первой теорией, посвященной определению оптимальной структуры капитала, принято считать теорию Миллера - Модильяни, основанную на жестких предпосылках и доказывающую, что стоимость компании не зависит от структуры ее капитала. Однако наличие целого ряда предпосылок обуславливает ограниченность применения данной модели. Последующие теории и модели (основными из которых являются: теория стационарного соотношения, теория асимметричной информации, теория агентских издержек, модель стейкхолдеров, теория информационного каскада) в определенной степени учитывают реальные условия деятельности компаний. Например, теория иерархии определяет подходы к формированию структуры капитала в условиях информационной неэффективности рынка, доказывая необходимость использования, прежде всего, внутренних источников финансирования, а в случае их недостаточности отдавая предпочтение финансированию за счет внешнего заимствования. Согласно теории информационного каскада, в основе которой лежит иррациональность поведения участников рынка, выбор оптимальной структуры капитала строится на основе копирования структуры капитала компании-лидера отрасли. Таким образом, существующие теории рассматривают подходы к формированию оптимальной структуры капитала с различных позиций, однако, не позволяют учитывать влияние условий неопределенности на выбор источников капитала.

В качестве критерия оптимальной структуры капитала в работе рассматривается максимизация фундаментальной стоимости компании, отражаемой моделью дисконтирования денежных потоков.

Оценка же влияния структуры капитала на стоимость привлечения собственного капитала может осуществляться, в частности, по модели Р. Хамада.

В данном подходе долговая нагрузка компании характеризуется показателем финансового левериджа. Однако на практике широкое применение получил показатель Net Debt/EBITDA , характеризующий реальную способность компании расплачиваться по своим финансовым обязательствам. При этом, как показывает практика, теоретическое предположение о наличии прямой зависимости между показателями финансового левериджа и Net Debt/EBITDA не всегда выполняется. Так, например, структура капитала телекоммуникационной компании Windstream характеризуется долей заемного капитала 86% при показателе Net Debt/EBITDA равном 4.14. В то же время для компании BT GROUP данные показатели составляют соответственно 89% и 1.45. Исходя из этого, можно сделать вывод, что анализ структуры капитала и ее оптимизация должны проводиться с учетом долговой нагрузки, определяемой показателем Net Debt/EBITDA .

Деятельность компании подвержена влиянию различных внутренних и внешних факторов, к которым,

прежде всего, относятся: нестабильность рынка производимых товаров и услуг, рыночной конъюнктуры, отношений с контрагентами и т.д. Действие данных факторов может привести к изменению объемов и эффективности деятельности компании и, как следствие, ее способности отвечать по своим финансовым обязательствам. Это характеризует уровень долговой нагрузки, отражаемый показателем $Net\ Debt/EBITDA$, который, в свою очередь, может оказать влияние на оптимальную структуру капитала.

Заранее оценить влияние всех указанных факторов (их количество, результат) не представляется возможным. Однако, вместе с тем, если все указанные факторы объединить в единый фактор, то можно говорить о существовании «фактора неопределенности» как совокупности всех факторов, которые могут оказывать влияние на результаты деятельности, показатель $EBITDA$ и, как следствие - на уровень долговой нагрузки и оптимальную структуру капитала компании.

В качестве одного из возможных вариантов применения модели был разработан «сценарный метод» (2). Он основан на рассмотрении некоторого конкретного сценария влияния фактора неопределенности и определения для него оптимальной структуры капитала. Сценарий представляет собой совокупность соответствующих ему прогнозов, для которых вероятности состояний природы могут быть назначены игроком, а оптимальная структура капитала определена на основании критерия Байеса. Оптимальная структура капитала для всего сценария может быть определена на основании данных об оптимальной структуре капитала для соответствующих ему прогнозов (например, оптимальная доля заемного капитала для сценария может быть определена как среднее или медианное значение оптимальных долей заемного капитала в рамках соответствующих сценарию прогнозов).

В качестве сценариев рассмотрены следующие: негативный, умеренно негативный, нейтральный, умеренно-позитивный и позитивный.

Наибольший эффект от учета фактора неопределенности в виде минимизации снижения фундаментальной стоимости компании достигается при его негативном влиянии (реализации негативных сценариев). Поэтому учет негативного влияния фактора неопределенности можно рассматривать как метод страхования при его возникновении.

Если в качестве базового принять нейтральный сценарий, согласно которому отсутствует влияние фактора неопределенности, то разницу между фундаментальной стоимостью при оптимальной структуре капитала, рассчитанной без учета фактора неопределенности, и фундаментальной стоимостью при оптимальной структуре капитала с учетом фактора неопределенности можно рассматривать как «плату за учет фактора неопределенности при оптимизации структуры капитала»

Таким образом, оценка результатов оптимизации структуры капитала с учетом фактора неопределенности может проводиться с использованием следующих показателей: «эффект от учета фактора неопределенности» и «плата за учет фактора неопределенности»

Список литературы

1. Гулюгина, Т.И. Учет фактора неопределенности при совершенствовании подхода к оптимизации структуры капитала компании / Т.И. Гулюгина // Микроэкономика. - 2013. - №3. - С. 10-14. (0,52 п.л.);
2. Гулюгина, Т.И. Формирование оптимальной структуры капитала компании в условиях неопределенности на примере компании МТС [электронный ресурс] / Т.И. Гулюгина // Управление экономическими системами (электронный научный журнал). 2013. №11(59).

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЦЕНОВОЙ ДИНАМИКИ ЗА СЧЁТ ИЗМЕНЕНИЯ КОРРЕЛЯЦИИ ФОНДОВЫХ ИНДЕКСОВ, ЕГО КОМПОНЕНТОВ И ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ОБРАЩАЮЩИХСЯ НА БИРЖАХ

Черенев И.А., Нечаев А.С.

Иркутский национальный исследовательский технический университет, г.Иркутск

Введение

В современном, быстро меняющемся мире очень трудно уследить за тенденциями в политике, бизнесе, спорте и многих других сторонах жизни. И фондовый сектор не исключение. Так как каждое изменение так или иначе связано с чередой других изменений, а те в свою очередь связаны с более ранними, нас будет интересовать именно взаимосвязь всех этих изменений и их способность прогнозировать цены на финансовые инструменты в

динамике. Учитывая то, что первопричину всех изменений определить довольно сложно, а подчас и невозможно вовсе, мы не станем углубляться в дебри причинно-следственных связей и попробуем использовать имеющуюся информацию считая её априори объективной.

Актуальность данной работы заключается в её потенциальной способности увеличить процент качественных прибыльных сделок при торговле фондовыми активами на бирже.

Цель данной работы заключается в подтверждении способности корреляционных изменений фондовых индексов прогнозировать ценовую динамику друг друга.

1 Корреляция фондовых индексов

Для исследования данного вопроса я использовал данные котировок десяти фондовых индексов за пятнадцать лет, а именно: CAC 40, DOW JONES IND, FTSE 100, KOSPI, MICEX, NIKKEI 225, NASDAQ COMP, S&P 500, SHANHAİ COMP, I.BSE SENSEX. При проведении анализа, данные были сгруппированы по четырём временным интервалам. Месячный, недельный, дневной, часовой. Также измерение корреляции фондовых индексов производилось по шести факторам. Положительная корреляция, отрицательная корреляция, корреляция изменения цены закрытия относительно предыдущего периода, корреляция величины амплитуды разницы максимальной и минимальной цены относительно предыдущего периода, положительная корреляция с временным лагом и отрицательная корреляция с временным лагом. Таким образом проведённое исследование с большой степенью достоверности может подтвердить предложенную гипотезу о возможности прогнозирования ценовой динамики на основе изменения корреляции фондовых индексов. Данная гипотеза возникла из предположения что все фондовые рынки неразрывно связаны, а следовательно у них всех есть общий двигатель. Поэтому нашей задачей является определение этого самого двигателя, поскольку он приводит в действие весь остальной механизм т.е. нам необходимо определить тот фондовый индекс, изменения которого приводят к изменениям ценовой динамики компонентов всех остальных фондовых индексов, возможно не напрямую, но все рынки так или иначе коррелируют. Несомненно, каждый рынок и работающие на нём трейдеры имеют долю самостоятельности, однако в конечном итоге большинство игроков работают по тренду и следовательно, осознавая то или нет, протаптывают тропинку уже проложенную двигателем. Если проводить аналогию с автомобилем, то двигатель это тот самый индекс и его компоненты которые задают ритм, но и он не так интересен как те кто под него пляшет. А именно наши колёса. Те самые колёса именуемые институциональными инвесторами. Как правило они получают информацию раньше рядового зеваки с закладкой на сайте РБК, да и оперируют ею лучше одного. Отсюда следует что теперь уже они бьют в бубен на своём рынке, а остальные трейдеры работают по проложенному курсу т.е. по тренду.

Было бы удобно сказать, что таким двигателем является какой-то один конкретный индекс, но увы данная инициатива имеет свойство переходящего приза, что и подтверждает наше исследование.

Проведя все возможные корреляции выше обозначенных десяти фондовых индексов мы пришли к выводу что в месячном интервале лидером хоровода является S&P 500. И это не удивительно, ведь в расчётную базу данного индекса входят ТНК (в основном американские) с капитализацией свыше десяти миллиардов долларов, прибавим к этому укрепляющийся доллар ,способствующий развитию корпораций, прибавим дешевеющую нефть, вычтем Саудовскую Аравию и умножим на количество институциональных инвесторов затаивших дыхание в ожидании повышения ключевой ставки ФРС США.

В недельном интервале опять-таки лидирует S&P 500. Однако на дневном интервале его подменяет NASDAQ и к часовому интервалу просчитать лидирующий индекс не считается возможным из-за разной длительности торговых сессий. К сожалению, мы не имеем возможности предоставить всю информацию из-за её большого объёма, но некоторые выдержки предоставить возможность имеется.

Таблица 1

Корреляция фондовых индексов в месячном интервале.

	ПРЯ МАЯ	ОБРА ТНА Я	ЗАКР ЫТИ Е	АМП ЛИТ УДА	ПРЯМ АЯ С ВРЕМ ЕННЫ М ЛАГО М	ОБРА ТНА Я С ВРЕМ ЕННЫ М ЛАГО М		ПРЯ МАЯ	ОБРА ТНА Я	ЗАКР ЫТИ Е	АМП ЛИТ УДА	ПРЯМ АЯ С ВРЕМ ЕННЫ М ЛАГО М	ОБРА ТНАЯ С ВРЕМ ЕННЫ М ЛАГО М
CAC 40	88,68 %	40,00%	15,03 %	16,35 %	55,49 %	49,47 %	CAC 40	FTSE	SC	DOW	FTSE	S AND P	SC
DOW JONES IND	90,29 %	45,73%	37,14 %	41,14 %	90,29 %	45,73 %	DOW JONES IND	S AND P	FTSE	S AND P	S AND P	S AND P	FTSE
FTSE 100	88,68 %	51,53%	9,47%	15,79 %	54,88 %	54,74 %	FTSE 100	CAC	MICE X	KOS PI	KOS PI	DOW	I. BSE
KOS PI	72,63 %	38,95%	9,47%	26,32 %	57,89 %	52,63 %	KOS PI	S AND P	SC	NASDAQ COMP	S AND P	FTSE	DOW
MICEX	68,42 %	51,53%	8,42%	12,63 %	58,95 %	49,47 %	MICEX	KOS PI	FTSE	I. BSE	SC	SC	DOW
NIKKEI 225	72,56 %	49,38%	9,76%	14,02 %	58,95 %	48,42 %	NIKKEI 225	CAC	FTSE	S AND P	S AND P	SC	I. BSE
NASDAQ COMP	88,64 %	46,01%	17,61 %	16,48 %	57,89 %	50,53 %	NASDAQ COMP	S AND P	FTSE	S AND P	S AND P	KOSPI	SC
S&P 500	90,29 %	46,01%	9,47%	9,47 %	57,23 %	50,00 %	S&P 500	DOW	FTSE	I. BSE	I. BSE	CAC	NIKK EI
Shanghai Comp	68,42 %	41,05%	4,21%	7,37 %	53,68 %	53,68 %	Shanghai Comp	I. BSE	NIKK EI	I. BSE	I. BSE	CAC	DOW
I. BSE SENSEX	77,89 %	36,84%	0,00%	0,00 %	51,58 %	61,05 %	I. BSE SENSEX	FTSE	NIKK EI	DOW	DOW	SC	MICE X

Что же касается прогнозирования ценовой динамики компонентов фондовых индексов, то для долгосрочных инвестиций данный инструмент подходит отлично, так как разница в часовых поясах предоставляет прекрасную возможность трейдеру оптимально выгодно реструктуризировать свой инвестиционный портфель. То же справедливо для недельных и дневных интервалов.



Рис.1.



Рис.2.

С учётом грамотного использования технического и фундаментального анализа, и тщательного мониторинга новостных сводок, можно поднять эффективность качественной торговли до 75%.

Список литературы

1. Нечаев А.С., Кычкина О.В. Характеристики бирж и рынков производных финансовых инструментов на рынках инноваций // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 7 (67). С. 27.
2. Конюхов В.Ю., Кычкина О.В. Инвестиционная политика как форма государственного регулирования // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 7 (67). С. 28.
3. Старков Р.Ф., Щадов М.И., Щуплецов А.Ф. Анализ структуры финансовых вложений участников инвестиционных процессов // Вестник экономической интеграции. 2008. № 4. С. 39-45.
4. Буньковский В.И., Щадов И.М. Создание механизма привлечения прямых иностранных инвестиций для развития горнопромышленного региона восточной // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2012. № 3 (62). С. 150-154.
5. Буньковский В.И., Демин Э.Ю. Повышение инвестиционной активности предприятий топливно энергетического комплекса // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2010. № 3 (43). С. 133-137.
6. Киреев А.П., Федотов Д.Ю., Санина Л.В., Андреева Е.В., Арбатская Ю.В., Астафьев С.А., Багайников М.Л., Баева О.Н., Бархатова Е.И., Васильева Н.В., Горчакова М.Е., Давыдова Г.В., Даниленко Н.Н., Житова Е.В., Звягинцева Н.А., Измestьев А.А., Кузнецова Н.В., Кумукова И.Д., Манжигеев А.Ф., Марасанова А.А. и др. Последствия вступления России во всемирную торговую организацию для региональной экономики // Иркутск, 2013.
7. Котельников Н.В., Новикова К.И. Анализ состояния угольной промышленности в РФ и сравнение характеристик горнопромышленного оборудования отечественных и зарубежных производителей // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2012. № 8 (67). С. 176-184.

РАСШИРЕНИЕ СФЕРЫ РОССИЙСКОГО ВАЛЮТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ: КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ КАК АЛЬТЕРНАТИВА АМЕРИКАНСКОМУ ДОЛЛАРУ

Похабова А.Е., Харламова О.В.

Сибирский федеральный университет Институт экономики, управления и природопользования, г.Красноярск

В настоящий момент российские банки столкнулись с проблемой закрытия внешних рынков после введения секторальных санкционных списков. Многие из них по итогам 2014 года потерпели значительные убытки. Для примера, убыток Внешэкономбанка (ВЭБ) составил около 250 млрд. рублей.

До 2015 года роль основных валют в двусторонних и многосторонних проектах, в том числе и с китайской стороны, была отдана доллару и евро. Привязка к доллару остается одной из главных проблем для нашей страны, именно поэтому российские власти приложили много усилий, договариваясь со странами-партнерами о переходе на бездолларовые расчеты [4].

Одним из первых шагов в решении данной проблемы стало заключенное в 2014 году соглашение между Центральным Банком РФ и Народным Банком Китая о свопе (конверсионной сделке) в национальных валютах на 150 млрд юаней [5].

Это означает, что российские банки смогут получать ликвидность в юанях от ЦБ и финансировать этими деньгами деятельность своих клиентов, ведущих бизнес с Китаем. Для бизнеса это означает экономию на конвертации [6].

29 декабря прошлого года была запущена торговля парой юань-рубли, что помогло частично перейти в расчет в юанях и в рублях между предприятиями и избежать где-то расчетов в долларах [4].

8 мая 2015 года в присутствии глав России и Китая ВЭБ и Государственный Банк Развития Китая (ГБРК) подписали рамочное кредитное соглашение на сумму в эквиваленте до 8 млрд долл. Это рамочное соглашение подразумевает финансирование совместных проектов в разных валютах, в том числе и в китайских юанях. Роль документа будет высоко оценена в ближайшем будущем.

Уже известно, что деньги будут направлены на программы «Жилье для российской семьи» и «Арендное жилье», на финансирование инфраструктурных проектов, а также проектов агропромышленного комплекса, проектов утилизации и развития коммуникационных технологий [5].

Если с ГБРК пока подписано только рамочное соглашение, то первый практический шаг к переходу на кредитование в китайских юанях ВЭБ осуществил совместно с Эксимбанком Китая. Было подписано соглашение о кредитной линии на сумму 3,9 млрд юаней (630 млн. долл.) сроком на 15 лет. Соглашение стало первым случаем, когда ВЭБ привлек кредитные средства в национальной китайской валюте для реализации инвестиционного проекта в России. Это поистине прорывное соглашение для финансовой организации даже такого масштаба, как ВЭБ [5].

Совместно с «Российским экспортным центром» ВЭБ подписал соглашение с главой провинции Гуандун (одна из крупнейших провинций на юге Китая), а также с «Иннотрансом» (одна из крупнейших логистических китайских компаний). Проект предусматривает создание в провинции Гуандун большого логистического хаба для российских товаров для последующей поставки их в Китай и страны Юго-Восточной Азии [1].

Также был подписан проект освоения Быстринского месторождения, реализуемое «Норильским никелем». Проект предполагает поставки в Китай медного концентрата и благородных металлов на переработку и финансируется в юанях [1].

Это лишь часть уже объявленных и реализованных проектов с китайскими банками. В рамках уже заключенных кредитных соглашений будут и другие проекты [5].

Однако ВЭБ не единственный в России банк, опробовавший новый метод кредитования в юанях. В рамках реализации инновационного проекта по производству противотуберкулезных средств компании «Фармасинтез» была одобрена финансовая поддержка Внешторгбанком (ВТБ). Первый в регионе кредит в юанях был выдан для расчетов с китайским поставщиком сырья и позволит предприятию значительно увеличить объем производства [2].

Российские банки с государственным участием за последний год далеко продвинулись в переговорах с китайскими партнерами. Банки, прежде всего те, что оказались под санкционным давлением, привлекают кредитные средства в юанях. Под связанное финансирование имеется возможность привлекать средства и в свободно конвертируемой валюте [1].

На волне расширения русско-китайского партнерства Министерство финансов России так же серьезно изучает вопрос возможного размещения долговых обязательств в юанях. В проекте бюджета на 2016 год предусмотрена возможность выхода на внешние долговые рынки в пределах 7 млрд. долл.

Отвечая на вопрос о возможных заимствованиях в юанях, заместитель главы министерства финансов С. Сторчак признал, что такая возможность изучается. «Но мы никогда этот инструмент не использовали, мы, может быть, будем первыми» [3].

Привлечение финансирования в юанях для российских банков и российского бизнеса пока в новинку и влечет за собой множество рисков и неизвестных подводных камней. Доллар пока остается доминирующей валютой и будет оставаться еще достаточно долгое время. Объем финансирования инвестиционных проектов и двусторонней торговли в юанях минимален. Однако первый шаг сделан, и при текущих темпах развития данного направления уже через пять лет можно будет говорить о куда более значительной сумме [7].

Список литературы

1. Волобуев А. Российские банки начали брать кредиты в юанях [Электронный ресурс] / Интервью Председателя Внешэкономбанка В.А. Дмитриева информационному интернет-порталу «Lenta.ru» от 04.09.2015 – Режим доступа: <http://lenta.ru/articles/2015/09/04/dmitriev/>
2. Горчакова З. Новый подход к лечению старой болезни [Электронный ресурс] / Онлайн версия газеты «Комсомольская правда» от 15.09.15 – Режим доступа: <http://www.kp.ru/daily/26432/3304361/>
3. Минфин допустил возможность небольших займов в юанях в 2016 году [Электронный ресурс] / Деловая газета «Взгляд» от 04.09.2015 – Режим доступа: <http://vz.ru/news/2015/9/4/765028.html>
4. Польская Е. Юань и рубль начали наступление на доллар [Электронный ресурс] / Информационное агентство «Правда» от 30.12.2014– Режим доступа: <http://www.pravda.ru/economics/finance/banks/30-12-2014/1242325-china-0>
5. Романова А. Как юань работает на Россию [Электронный ресурс] / «Российская газета» от 01.09.2015 – Режим доступа: http://www.veb.ru/press/publications/index.php?id_19=101093
6. Тофанюк Е. Российские компании смогут брать в России кредиты в юанях [Электронный ресурс] / Информационное агентство «РосБизнесКонсалтинг» – Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/08/08/2014/941847.shtml>
7. Экономист: Зачем Китай раздает международные кредиты в юанях [Электронный ресурс] / Интервью с заведующим сектором экономики и политики Китая, Центра азиатско-тихоокеанских исследований ИМЭМО РАН Сергеем Лукониным от 30.03.2015– Режим доступа: http://www.pravda.ru/news/economics/30-03-2015/1254494-Sergey_Lukonin-0/

РЕЙТИНГИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ – РАЗЛИЧИЯ В ОЦЕНКАХ МЕЖДУНАРОДНЫХ И НАЦИОНАЛЬНЫХ РЕЙТИНГОВЫХ АГЕНТСТВ

Квеквескири С.Г.

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

Рейтинговые агентства играют важную роль почти в каждом сегменте международной финансовой системы, особенно на глобальном рынке ценных бумаг и банковском рынке, а их рейтинги используются инвесторами, заемщиками, эмитентами и правительствами в принятии решений по вопросам финансирования инвестиций.

Потолком в уровне присуждаемого рейтинга для банков и иных финансовых институтов играет важную роль уровень суверенного рейтинга страны, именно он по международной шкале оценки ограничивает финансовые институты страны в получении более высокого кредитного рейтинга.

Банки как финансовые институты являются системообразующими звеньями финансового рынка, а потому их уровень рейтинга непосредственно важен и нужен при выходе на зарубежные рынки для получения заимствований и размещения финансовых инструментов под выгодные условия.

Нами были рассмотрены российские банки, имеющие рейтинги как международных, так и российских рейтинговых агентств. Ниже представлены выведенные данные с официальных сайтов рейтинговых агентств на 20.09.2015г.. На 01.09.2015 – имеется 803 банка, которые публикуют свою отчетность согласно установленной форме на сайте ЦБ, из них порядка 352 банков имеют хотя бы один из рейтингов международных или российских

агентств. На рисунке ниже, рассмотрены банки в количественном и процентном соотношении, зарегистрированные на территории России и имеющие рейтинг (см. Рисунок 1).

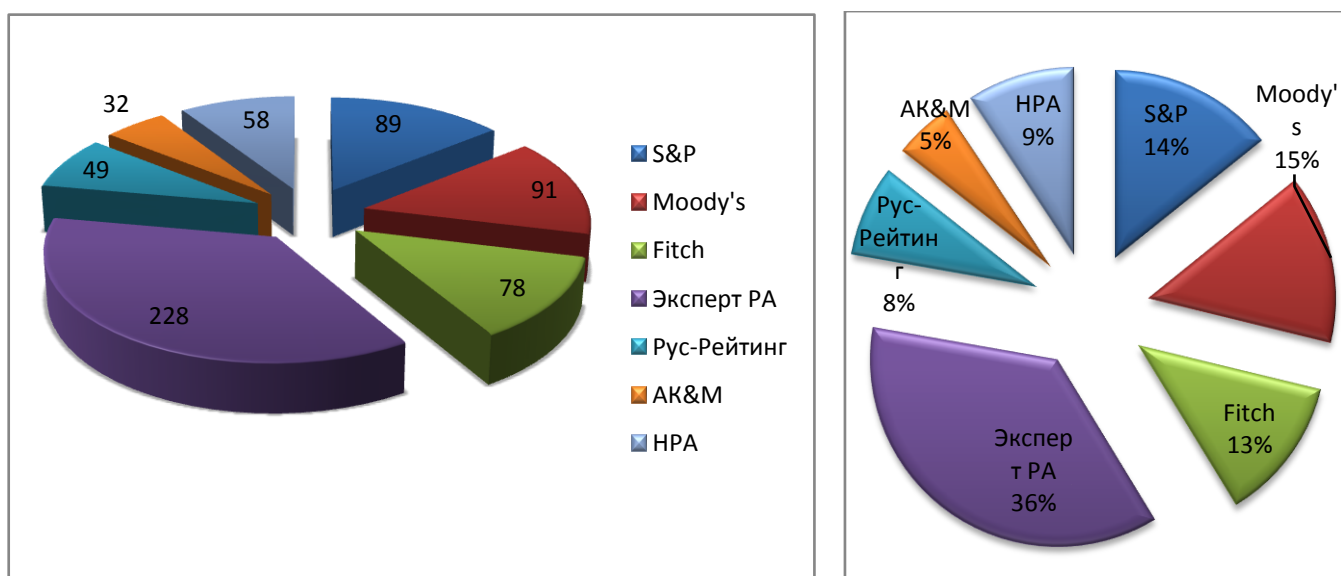


Рис.1. Количество банков имеющих рейтинги международных и российских рейтинговых агентств
Источник: составлено автором на основе данных с сайтов рейтинговых агентств (S&P, Moody's, Fitch, Эксперт РА, Рус-Рейтинг, HPA, AK&M)

На Рисунке 1 видно, как распределяется доля запрошенных банковских рейтингов, среди рейтингуемых агентств. На российском рынке большая часть доли рейтингования принадлежит Эксперт РА, в разрезе банковского сектора, также наблюдаем преимущество по присвоенным рейтингам в количестве 228 банков, или 36% от доли рейтингуемого банковского сектора, что говорит о значимости агентства на российском финансовом рынке. Затем по количеству и значимости распределения, следуют международные агентства в общей доли 42% (258рейтингов банкам), что показывает мобильность наших финансовых институтов на зарубежных рынках. Среди следующей тройки российских представителей, важную роль занимает агентство Рус-Рейтинг, поскольку оно занимается присвоением рейтингов всем рейтингуемым, как по национальной шкале, так и по международной.

Далее, подробно остановились на сравнении в присуждаемых рейтингах 30-ки крупнейших банков России по капитализации, по данным Центрального Банка. По таблице видно, к каким рейтинговым агентствам, обращаются наши банки за оценкой и прослеживается различие в уровнях присужденных рейтингов (см. Табл.1).

Таблица 1

Крупные рейингуемые банки России		Рейтинговые агентства								
Банковские институты		S&P	Moody's	Fitch		Эксперт РА	Рус-Рейтинг		AK&M	HPA
		МШ	МШ	МШ	НШ	НШ	НШ	МШ	НШ	НШ
1	ОАО "АК БАРС" БАНК	-	B1	BB-	A+(rus)	-	AA-	BBB-	-	-
2	АО "АЛЬФА-БАНК"	BB	Ba2	BB+	AA+(rus)	-	AAA	A-	-	AAA
3	ОАО "Банк Москвы"	BB+	Ba2	-	-	-	AA+	BBB+	-	-
4	АО "Банк Русский Стандарт"	B	B2	B	BBB-(rus)	-	BBB+	BB	-	AA+
5	ПАО "Банк "Санкт-Петербург"	B	B1	BB-	A+(rus)	A++	-	-	-	-
6	ПАО "БИНБАНК"	B	-	-	-	A+ (III)	AA+	BBB+	-	AA
7	Банк "Возрождение" (ПАО)	BB-	B1	-	-	-	AA	BBB	-	-
8	ПАО КБ "Восточный"		B2	-	-	A (I)	-	-	-	-

9	ОАО Банк ВТБ	BB+	Ba2	-	-	-	-	-	-	-
10	ВТБ 24 (ПАО)	BB+	Ba2	-	-	-	AAA	A	-	-
11	Банк Газпромбанк АО	BB+	Ba2	BB+	AA+(rus)	A++	AAA	A-	-	-
12	ОАО "МДМ Банк"	B+	B2	-	-	-	A	BB+	-	AA
13	ОАО "МИНБ"	-	-	-	-	A (III)	-	-	-	-
14	ОАО "Московский кредитный банк"	BB-	B1	BB	AA-(rus)	A++	AA+	BBB+	-	-
15	АО "Нордеа Банк"	-	-	BBB-	AAA(rus)	-	-	-	-	-
16	ПАО "Промсвязьбанк"	BB-	B1	-	-	-	AA-	BBB-	-	AA+
17	АО "Райффайзенбанк"	BB+	Ba2	BBB-	AAA(rus)	-	-	-	-	-
18	ПАО РОСБАНК	-	Ba2	BBB-	AAA(rus)	-	AAA	A	-	-
19	ОАО "Россельхозбанк"	-	Ba2	BB+	AA+(rus)	-	-	-	-	-
20	ОАО "АБ "РОССИЯ"	-	-	-	-	A++	-	-	-	-
21	ОАО "Сбербанк России"	-	Ba2	BBB-	AAA(rus)	-	-	-	-	-
22	ПАО АКБ "Связь-Банк"	BB-	-	BB	AA-(rus)	-	-	-	-	-
23	АО "СМП Банк"	-	-	-	-	A+ (II)	-	-	-	AA
24	ЗАО КБ "Ситибанк"	-	-	BBB-	AAA(rus)	-	-	-	-	-
25	ОАО "УРАЛСИБ"	B+	B2	B	-	-	A	BB+	-	-
26	ПАО КБ "УБРиР"	B-	-	-	-	-	-	-	-	AA
27	ПАО Банк «ФК Открытие»	BB-	B2	-	-	-	AA	BBB	-	AAA
28	ПАО "Ханты-Мансийский банк Открытие"	BB-	B1	-	-	-	AA	BBB	-	AAA
29	ООО "ХКФ Банк"	-	Baa1.ru	B+	-	-	-	-	-	-
30	АО ЮниКредит Банк	BB+	-	BBB-	AAA(rus)	-	-	-	-	-

Источник: составлено автором на основе данных с сайтов рейтинговых агентств (S&P, Moody's, Fitch, Эксперт РА, Рус-Рейтинг, НРА, АК&М)

Эти различия в суждениях по отношению к субъектам оценки, свидетельствуют о различиях в применяемых методологиях оценки банков, значение весов факторам оценки, и различия экспертных мнений относительно перспектив в будущем.

По каждому показателю оценки, используемых в методологиях международными агентствами, имеются так же и свои отдельные шкалы, по которым критерии ранжируются от наименьшего до наибольшего риска в разрезе каждого показателя. И основываясь на них, агентства присваивают отдельным элементам оценку от «aaa», до «с» и ниже.

По сопоставленным методикам российских и международных рейтинговых агентств, можно выделить следующие различия в шкалах оценки присвоенных рейтингов банкам. Российские рейтинговые агентства оценивают по национальным шкалам, за исключением агентства Рус-Рейтинг, который осуществляет оценку и по международной шкале оценки, как это делают международные агентства. Так же отличительным признаком является использование агентствами разных подходов в оценке. Международные агентства используют подход оценки through-the-cycle (ТТС), в соответствии с ним кредитный рейтинг представляет собой оценку финансовой стабильности банка в долгосрочном периоде (3–5 лет в случае международных агентств), и данный подход к оценке, используется в качестве объяснения, почему рейтинги не всегда быстро реагируют на изменение финансового состояния заемщиков. Таким образом, влияние бизнес-цикла усредняется. Альтернативной является методология point-in-time (PIT), рассчитываются на основе показателей текущего состояния банка, такие рейтинги соответствуют вероятности дефолта объекта на определенном временном горизонте (в рамках года), в

основном она используется национальными рейтинговыми агентствами, в том числе и нашими. Такого рода отличия в методологии осложняют сопоставление рейтингов на основе оценок вероятностей дефолта.

Отметим особое внимание международных рейтинговых агентств к факторам, характеризующим регулятивную и операционную среду, в которой функционируют оцениваемые банки. Это связано с тем, что они оценивают устойчивость российских банков в сравнении с международными банками и используют глобальные шкалы (международные рейтинговые агентства также присваивают рейтинги российским эмитентам и по национальной шкале).

Подытожим вышеизложенное. Рейтинговые оценки являются неотъемлемой частью, для выхода на международные фондовые рынки для банков, присвоенный рейтинг уже выводит их в определенный ранг, по значимости. Из Рисунка 1, в банковской отрасли, мы увидели, что российские крупные компании при выборе рейтингового агентства, отдают предпочтение международным агентствам: во-первых по причине признанности их на мировом рынке; во-вторых без их рейтинга невыгодно, а в некоторых случаях невозможно как заимствование, так и размещение финансовых активов, инструментов на глобальных мировых и международных рынках; в-третьих на правовом уровне нет действующих законов и постановлений о необходимости в получении рейтингов национальных агентств.

Различия имеющиеся в оценках российских банков международными и российскими агентствами показывает как каждое рейтинговое агентство несколько отличается в том, как информация обобщается в единый рейтинг, каким образом отдельные факторы оценки группируются, классифицируются, какие их удельные веса закладываются в методологию расчета-оценки агентствами, какая шкала(МШ, НШ) используется при оценке.

И с целью уменьшения уровней различия в оценках рейтинговых агентств, национальным агентствам необходимо признанность их на государственном уровне и на законодательном уровне (сейчас ожидает вступление в силу закона «О деятельности кредитных рейтинговых агентств в РФ»), принятием соответствующих ФЗ и вероятно, России следует пойти по пути Китая, выходя на международный уровень признания рейтинговых агентств. Это позволит отстаивать интересы национальной экономики, создать равные конкурентные условия на рынке рейтингов, и повысить престиж России как перспективного международного финансового центра.

Список литературы

1. Официальный сайт «АК&М», <http://www.akmrating.ru/ru/homepage>
2. Официальный сайт www.banki.ru
3. Официальный сайт «Центральный Банк РФ» <http://www.cbr.ru/>
4. Официальный сайт Fitch Ratings, www.fitchratings.ru
5. «Moody's Investors Service» official home-page, www.moody's.com
6. «Standard & Poor's Corporation», www.standardandpoor's.com
7. Официальный сайт «Эксперт-Ра», www.raexpert.ru.
8. Официальный сайт «НРА», www.ra-national.ru
9. Официальный сайт агентства «Рус-Рейтинг», www.rusrating.ru.

УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ: ВНЕДРЕНИЕ БАЗЕЛЬ-III

Лебедева Т.В.

Международный банковский институт, г.Санкт-Петербург

Проблемы, связанные с применением в России международных стандартов и рекомендаций, необходимость учета особенностей национальной банковской системы и ведения бизнеса в нашей стране, нашли отражение в работах как российских, так и западных исследователей [3].

Особенно актуальными эти проблемы стали в настоящее время в связи со сложной ситуацией, вызванной введением и постепенным ужесточением санкций западных стран, налагаемых на российские кредитные организации, и одновременно с этим необходимостью постепенного внедрения новых требований Базельского комитета по банковскому надзору - Базель III, так как полный переход на Базель III должен быть осуществлен до 2019 года.

Разработка новых требований была обусловлена тем, что кризис 2008 года наглядно показал, что для обеспечения устойчивости мировой банковской системы и национальных банков, как ее составляющих, требуется существенная доработка базельских рекомендаций и ужесточение нормативов для системно значимых банков. Во

время кризиса многие банки, полностью выполнившие рекомендации переработанного рамочного соглашения Базельского комитета «Международная конвергенция расчетов собственного капитала и требований к собственному капиталу» (Базель-II) оказались неспособны противостоять кризисным явлениям.

Построение комплексной системы управления банковскими рисками позволяет более надежно защитить банки от непредвиденных потерь в различных ситуациях, особенно при повышенной нестабильности финансовых рынков, трудно прогнозируемых действиях регуляторов и резких изменениях экономической ситуации.

В настоящее время российские банки оказались в непростой ситуации, вызванной различными факторами: с одной стороны резкое снижение производства, нестабильность курса национальной валюты, высокая инфляция, падение спроса на кредитные продукты, снижение покупательной способности населения, снижение стоимости, а иногда и полное обесценивание предметов залога, являющегося в настоящее время основным способом обеспечения возвратности кредитных ресурсов для российских банков, снижение, а в некоторых случаях невозможность получать дополнительные ресурсы на мировых финансовых рынках, а с другой стороны, необходимость обеспечить выполнение новых, повышенных требований к достаточности и структуре капитала банков, вводимых Банком России в соответствии с обязательствами, принятыми нашей страной в рамках реализации мер, предусмотренных новыми рекомендациями Базельского комитета — Базель III.

Председатель Банка России Э.С.Набиуллина в своем выступлении на XXIV Международном банковском конгрессе, который проходил в Санкт-Петербурге в июне 2015, отметила, что текущая экономическая ситуация не является поводом для отказа или отсрочки внедрения стандартов Базель II и Базель III. Регулирование российских банков основывается на этих стандартах, при этом учитывается российская специфика [1, стр. 9].

Ведение в действие данных стандартов предполагает постепенный переход на новые требования, но этот переход должен быть осуществлен до 2019 года. Конкретные сроки введения в действие различных нормативов устанавливает Банк России, но общие сроки перехода едины для всех банков и определены Базельским комитетом.

В настоящее время в центре внимания банковского сообщества находятся следующие важнейшие вопросы: планируемое введение в 2015 году нового норматива краткосрочной ликвидности для системно значимых банков в рамках реализации Базель III, принятие нормативных документов Банка России, которые позволят крупнейшим российским банкам в рамках реализации рекомендаций Базель-II при оценке достаточности капитала применять подход, основанный на внутренних рейтингах (IRV-подход), постепенное повышение минимального уровня достаточности капитала и создание буферов капитала.

Так как особенно жесткие требования предъявляются к крупнейшим, так называемым системно значимым банкам, то очень важным является определение круга таких банков, которые столкнутся с проблемами внедрения базельских стандартов в первую очередь.

Банк России в июле 2015 года опубликовал список таких банков, в него вошли:

- АО ЮниКредит Банк;
- Банк ГПБ (АО);
- Банк ВТБ (ПАО);
- ОАО «АЛЬФА-БАНК»;
- ОАО «Сбербанк России»;
- ПАО Банк «ФК Открытие»;
- ПАО АКБ «РОСБАНК»;
- ПАО «Промсвязьбанк»;
- ЗАО «Райффайзенбанк»;
- ОАО «Россельхозбанк».

Важно отметить, что на данные 10 банков, включая кредитные организации, входящие в соответствующие банковские группы, приходится более 60% банковских активов России [2, стр. 77].

Показатель краткосрочной ликвидности для таких банков в соответствии с Базель III должен составить 100%. Банк России запланировал постепенное введение минимального значения краткосрочной ликвидности для системно значимых банков. С 1 октября 2015 года этот показатель установлен в размере 60%, затем, начиная с 1 января 2016 года, данный норматив будет ежегодно увеличиваться на 10% и к 1 января 2019 года достигнет требуемого значения — 100%. Банк России планирует также начать ввод повышенных требований к достаточности капитала банков с 1 января 2016 года, при этом данные требования планируется ввести не только для системно значимых, но и для всех банков.

Введение повышенных требований к достаточности капитала банков будет происходить путем установления размера трех видов надбавок:

- надбавки для поддержания достаточности капитала (Capital Conservation Buffer);
- антициклической надбавки (Countercyclical Buffer);
- надбавки за системную значимость.

При этом повышенные требования будут вводиться постепенно, с тем, чтобы к 1 января 2019 года выйти на требуемые значения показателя достаточности капитала в соответствии с рекомендациями Базель III.

С 1 января 2016 года значение надбавки для поддержания достаточности капитала (Capital Conservation Buffer) для всех банков установлено в размере 0,625% от взвешенных по риску активов. В дальнейшем планируется ежегодно повышать размер этой надбавки на 0,625% с тем, чтобы к 1 января 2019 года выйти на установленное базельскими стандартами значение 2,5%.

Банк России установил величину антициклической надбавки (Countercyclical Buffer) для всех банков на 2016 год в размере 0%, в настоящее время график и порядок установления этой надбавки на дальнейший период не разработан.

В соответствии с рекомендациями Базельского комитета Банк России планирует введение повышенных требований к достаточности капитала системно значимых банков, начиная с 1 января 2016 года путем установления надбавки за системную значимость. Величина этой надбавки с 1 января 2016 года установлена в размере 0,15%, затем планируется ее ежегодное повышение, чтобы к 1 января 2019 года она достигла значения 1%, как и требует Базель III [2, стр. 78].

Введение новых требований к показателям ликвидности и достаточности капитала банков в соответствии с базельскими стандартами происходит в очень непростой для российских банков период, но это очень важный процесс, так как внедрение базельских стандартов является основой для функционирования наших банков на мировых финансовых рынках [1, стр.9].

Список литературы

1. Выступление Председателя Банка России Э.С.Набиуллиной на XXIV Международном банковском конгрессе (Санкт-Петербург, 4 июня 2015г.) //Деньги и кредит, 2015, № 7.
2. О мерах по реализации Базеля III и о регулировании деятельности системно значимых банков// Деньги и кредит, 2015, № 8.
3. Risk Management Principles for Electronic Banking, Basel Committee on Banking Supervision, Bank for International Settlements, Basel, July 2003.

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ И КРИТЕРИИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Соколов А.А., Колмыков С.А., Лобанов И.С.

Московский государственный университет информационных технологий, радиотехники и электроники МИРЭА

Кризисные явления в экономике России требуют государственного регулирования и управления процедурой возврата задолженности, стабилизации расчётно-платёжной дисциплины при сохранении хозяйствующего субъекта как экономически функционирующей единицы в экономическом механизме страны.

Для предприятия характерными признаками финансового кризиса является сокращение спроса на его продукцию и, как следствие, снижение объёмов производства; рост задолженности поставщикам, госбюджету и банкам; задержки с выплатой заработной платы работникам. По статистике количество таких предприятий в экономике РФ не снижается, поэтому банкротство как элемент рыночных отношений приобретает для российской экономики всё более реальные черты.

Финансовая деятельность предприятия связана со многими рисками [3]. Влияние этих рисков стал особенно ощутимым с наступлением кризиса в экономике. Среди всех рисков деятельности субъектов хозяйствования, финансовые риски являются основными, поскольку ставят под угрозу дальнейшую успешную деятельность предприятия. Их действие приводит к снижению финансовых результатов и финансовой устойчивости предприятия. Финансовые риски определяют, как вероятность возникновения финансовых потерь из-за неэффективной структуры капитала, что вызывает разбалансированность денежных потоков предприятия.

Наиболее чувствительными для экономики предприятия среди финансовых рисков можно считать риски возникающие в связи с движением финансовых потоков. Они характеризуются большим многообразием, и в целях управления ими целесообразно классифицировать их по различным признакам.

К числу факторов, влияющих на образование риска макроэкономического уровня, можно привести следующие: изменение курса рубля к другим мировым валютам; изменение уровня инфляции; колебание цен на энергоносители; изменение ставок налогообложения и т.д [2].

Наиболее значимыми для российской экономики можно считать следующие финансовые риски, которые можно классифицировать следующим образом:

1. В зависимости от последствий, которые могут возникнуть в результате проведения той или иной операции на чистые и спекулятивные.

2. В зависимости от области, в которой проявляются риски выделяют: природно-экологические, связанные с негативными проявлениями экологии и с природными катаклизмами; производственные, связанные с производством той или иной продукции; имущественные, связанные с вероятностью потери имущества предприятия; политические, связанные с изменением политической обстановки.

3. В зависимости от размера денежных потерь принято выделять следующие риски: допустимые, не несущие значительных последствий; критические, при наступлении которых потери находятся на уровне расчётной валовой прибыли и не превышают её; катастрофические, связанные с частичной или полной потерей капитала.

Управление рассматриваемыми рисками обязано быть интегрировано в обще управленческий процесс, при этом оно должно иметь свою стратегию и тактику. Для этого следует не только управлять рисками, но и время от времени пересматривать правила и средства данного управления.

Чтобы успешно заниматься бизнесом в финансовый кризис, предприятию нужен полноценный комплекс средств управления, использование которых поможет адаптироваться к новым нестандартным задачам, которые время от времени возникают в условиях кризиса. Применение такого комплекса управленческих подходов будет способствовать созданию запасного резерва прочности, который будет позволять осуществлять планирование в ответ на вероятные изменения, влияющие из вне.

В случае определения наиболее опасных рисков организация принимает все возможные меры для их снижения (см. Рисунок 1).



Рис.1. Методы нейтрализации финансовых рисков на предприятии [1].

Есть несколько основных способов ведения деятельности при выявлении возникшей опасности:

Во-первых, уклонение. Является одним из наиболее употребляемых способов защиты собственных интересов организации. Характеризуется следующими чертами:

- среди преимуществ – возможность уклонения от потерь, которые связаны с возможными рисками финансовой деятельности.
- среди недостатков – снижение возможного дохода и высокая вероятность возникновения других рисков.

Во-вторых, принятие на себя. В данном варианте организация готовится к финансовой компенсации возможных потерь. При недостатке финансовых ресурсов принятие возможных рисков на себя способно привести к снижению прибыльности бизнеса.

Принятие потерь на себя может производиться организацией с помощью дополнительного финансирования из двух источников – внешних и внутренних.

В-третьих, передача. При данном варианте весь объем возможных финансовых рисков возлагается на более сильных партнеров по бизнесу, которые имеют достаточный запас прочности и способны к эффективному преодолению возможных трудностей.

В-четвертых, страхование. При данном варианте оформление сделки, страхуется страховой компанией на случай полной или частичной потери прибыли.

В-пятых, объединение. При данном варианте организация должна решить финансовые проблемы с помощью привлечения имеющихся партнеров по бизнесу и физических лиц, которые заинтересованы в выходе из сложившейся ситуации и имеют необходимые для этого финансовые ресурсы.

В-шестых, диверсификация. При данном варианте осуществляется распределение капитала, между несколькими альтернативными направлениями, которые не связаны друг с другом.

В-седьмых, хеджирование рисков. Данный вариант, который является в настоящее время одним из самых популярных методов страхования рисков, активно используется в коммерческой, банковской и биржевой практике. Само хеджирование означает защиту от рисков изменения цены на материальные ценности по коммерческим сделкам и контрактам в будущих периодах.

Проблемные ситуации возникают на всех этапах коммерческой деятельности любой организации: в определенные моменты оно может не приносить прибыль или нести убытки. В основном, это краткосрочные ситуации, но иногда они могут приобретать длительный характер и могут привести организацию к банкротству. Для того, чтобы этой катастрофы не произошло, нужно вовремя понять причины, из-за которых организация оказалось в проблемной ситуации, и предпринять соответствующие меры для их преодоления [4].

Нестабильность внешней среды требует проведение постоянного контроля и внедрение в управление специальных антикризисных мер, как основу успешной деятельности организации. В связи с этим, особую актуальность в условиях общемирового снижения экономического роста приобрел процесс использования эффективных способов и инструментов прогнозирования банкротства.

Сущность банкротства может определяться не только по внешним и внутренним признакам, но и по определенным критериям. То есть, существует ряд оснований, которые указывают на проблемное состояние дел у какой-либо организации.

Данные критерии банкротства принято подразделять на две следующие категории:

- когда имущество должника становится недостаточно, возникает так называемое превышение пассива над активом, вследствие чего развивается неплатежеспособность.
- когда должник явно становится неплатежеспособным.

Для того, чтобы определить, становится ли неплатежеспособным организация, необходимо провести анализ ее имущества на определение актива и пассива.

Имущество коммерческой организации, заключающее в себе долгосрочные вложения, финансовые активы, основные оборотные средства, называют активом организации.

Все обязательства организации-должника, в которые входят привлеченные средства, в том числе и задолженность по кредитам, называют пассивом организации.

Другими словами, определение актива и пассива материальных ценностей ничем не отличается от определения имущества с юридически правовой точки зрения: ведь, имущество - это, с одной стороны, совокупность вещей, которая принадлежит собственнику, и с другой стороны, это совокупность вещей, которые принадлежат кому-то другому, но временно находятся во владении иного субъекта. Таким образом, получается, что актив - это что-то свое, а пассив - это что-то чужое.

Неплатежеспособность как один из критериев банкротства выражается в основном в том, что должник прекращает иметь возможность проводить платежи как своим работникам, так и партнерам. На данном этапе сопоставление активов и пассивов капитала еще не проводится. Потому что имеющихся данных пока еще недостаточно для того, чтобы открывать дело о банкротстве [5].

Экономическая сущность недостаточности капитала - первооснова общего понятия банкротства, при котором устанавливается особый порядок распределения имущества фирмы-должника между его кредиторами на равномерной основе. В случае, когда актив преобладает над пассивом, оснований для перераспределения имущества нет: еще достаточно средств, чтоб удовлетворить всех кредиторов. На практике критерии банкротства по отношению к должникам показывают, что актив - это сложный комплекс многих факторов, которые в своей общей массе могут склонить чашу весов от преимущества к недостаткам.

Состояние неплатежеспособности может обеспечить начало процесса финансового оздоровления участников экономического процесса, в ходе которого кредиторы имеют возможность защититься от неправомерных действий должников, которые пытаются скрыть свое имущество при первых прогнозах о банкротстве.

Таким образом, критерии банкротства в случае своего регулярного применения помогают контролировать должников и своевременно приступать к ликвидационным процедурам.

Международный опыт изучения несостоятельности коммерческих организаций определяют следующие критерии:

- в Германии – факт неоплаты по прошествии одного месяца суммы, которая превышает ликвидные активы;
- в Великобритании для проведения процедуры банкротства коммерческая организация обязана иметь задолженность 750 фунтов стерлингов по одному или нескольким имеющимся долгам;
- в США для того, чтобы предпринимателя признали банкротом, у него должна быть задолженность в 5 000 американских долларов.

В некоторых странах, основной акцент при определении признака банкротства организации делается на временном факторе.

Подводя некоторые итоги можно сказать, что кризисные ситуации возникают на всех стадиях жизненного цикла предприятия: в определенные моменты оно может не приносить прибыль или нести убытки. Это краткосрочные ситуации, но они могут приобретать затяжной характер и заканчиваться банкротством предприятия. Чтобы этого не произошло, необходимо вовремя понять причины, по которым предприятие оказалось в кризисе, и осуществить соответствующие меры для их устранения. Не устойчивая конъюнктура рыночной среды требует постоянного диагностирования и внедрение в менеджмент специальных антикризисных мер, как залог успешного функционирования предприятий. Поэтому особую актуальность в условиях спада экономического роста приобрел процесс разработки и использования эффективных методов и форм осуществления антикризисного финансового управления предприятием [2].

Преодоление кризисного состояния - это управляемый процесс. Успех управления зависит от своевременного распознавания кризиса и применения действенных методов его устранения.

Критерии банкротства при глубоком анализе помогают контролировать предприятий-должников и своевременно приступать к ликвидационным процедурам.

Список литературы

1. Балабанов И.Т. Риск – менеджмент / Балабанов И.Т. - М.: Финансы и статистика, 2014. – 256 с.
2. Балдин К.В. Банкротство предприятия. Анализ, учет, прогнозирование / К.В. Балдин - М.: Дашков и К, 2012. - 376 с.
3. Белых Л.П. Антикризисное управление: от банкротства - к финансовому оздоровлению / Л.П. Белых - М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2014. - 320 с.
4. Бреславцева Н.А. Банкротство организаций. Основные положения, бухгалтерский учет / Н.А. Бреславцева - Ростов-на-Дону: Феникс, 2014. - 160 с.
5. Воронина В.М. Прогнозирование банкротства промышленных предприятий с помощью количественных и качественных методов анализа: проблемы теории и практики / В.М. Воронина // Экономический анализ: теория и практика. - 2015. - № 2. – с. 98-109
6. <http://utmagazine.ru/posts/7572-finansovy-risk>

ФОРМЫ И МЕТОДЫ МЕХАНИЗМА НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Баташев Р.В.

Чеченский государственный университет, г.Грозный

Налоговое администрирование, как и любая управленческая система, направленная на регулирование налоговых отношений, с целью обеспечения бесперебойного поступления налоговых платежей в бюджетную систему государства, включает в себя определенную совокупность форм и методов управления.

Налоговое планирование, налоговый контроль и налоговое регулирование выступают в качестве основных методов налогового администрирования, обладая при этом своими формами, способами и приемами, призванных обеспечить решение конкретных задач в процессе управления налоговыми отношениями. И только оптимальное взаимодействие и сочетание данных методов способно обеспечить достижения главной цели налогового администрирования – обеспечение налоговых поступлений в бюджетную систему государства.

Основой налогового планирования является организация функционирования налоговой системы страны и

ее структура, которые соответствуют целям налоговой политики.

Итак, налоговое планирование представляет собой часть налогового процесса, представляющая собой деятельность органов государственной власти, местного самоуправления и налогоплательщиков по определению на заданный временной период экономически обоснованного размера поступлений налогов в соответствующий бюджет, а также объемов налогов, подлежащих уплате конкретным хозяйствующим субъектом. [2, 150 с.].

Особенности налогового планирования зависят от состояния налогового законодательства, применяемого государством механизма для борьбы с налоговыми правонарушениями, уровня налоговой культуры в государстве, особенностей бюджетной, налоговой и инвестиционной политики и т.д.

Налоговое планирование представляет собой оценку налогового потенциала и поступлений налогов и сборов в бюджет. В Российской Федерации налоговое планирование осуществляется органами государственной власти на основе прогноза социально-экономического развития страны ее субъектов, который представляет собой систему показателей и основных параметров социально-экономического развития.

Главной целью налогового планирования является экономическое обоснование объемов безвозмездного изъятия в бюджетную систему части валового внутреннего продукта в разрезе основных налогов. Можно говорить о целях налогового планирования как на макроуровне, так и на микроуровне.

При этом, налоговое планирование на государственном и на уровне хозяйствующего субъекта, представляя собой процесс определения налоговых поступлений, различается своими интересами. Основная цель, которую государство преследует в рамках налогового планирования – получить как можно больше налоговых доходов для реализации возложенных на него функций. Однако такие действия государства упираются в возможности налогоплательщика заплатить те или иные налоги. С другой стороны, налогоплательщики, воспринимая налоговую нагрузку как обязанность заплатить установленные государством налоги, пытаются всячески минимизировать свои налоговые выплаты посредством законных способов оптимизации, в том числе, прибегая и к незаконным методам оптимизации.

Процесс налогового планирования включает в себя: оценка налогового потенциала региона; прогнозирование объемов налоговых поступлений с учетом валютного курса, инфляции, теневой экономики и на этой основе определяется размер доходов, которые включаются в проект бюджета на очередной финансовый год; установление нормативов распределения налоговых поступлений по уровням бюджетной системы; определение контрольных заданий по налогам и сборам, администрируемым ФНС России (утверждение бюджета по налогам).

В рамках налогового планирования при определении текущих бюджетных заданий по налогам решаются определенные задачи тактического характера. На основе решений, принятых по тактическим задачам, формируются стратегические цели, являющиеся составной частью налогового прогнозирования.

В данном случае в основе налогового прогнозирования лежат результаты научных исследований, отчетные и аналитические данные, получаемые в процессе исполнения налоговых обязательств. Сбор и хранение подобных данных лежат в основе определения тенденций в налогообложении в текущем и последующих годах, их влияние на инвестиционный климат в стране, структурные изменения в различных отраслях экономики и т.д.

Налоговое прогнозирование включает в себя: прогнозирование изменений структуры налогов и сборов, поиск более эффективных способов использования налогов, прогноз налогового потенциала страны или отдельного региона, оценка эффективности работы по соблюдению налогового законодательства, прогноз возможности применения различных мер стимулирования или принуждения налогоплательщиков; оценка платежеспособности организаций и физических лиц, прогнозирование количества налогоплательщиков, прогноз налоговых поступлений; демографический прогноз.

В зависимости от важности решаемых задач различают текущее и перспективное налоговое планирование. В рамках текущего планирования выделяют оперативное и краткосрочное налоговое планирование, в рамках перспективного – среднесрочное и долгосрочное

Оперативное планирование, осуществляемое на месяц или квартал, обеспечивает реальную оценку налоговых поступлений в ближайшее время. В рамках оперативного налогового планирования осуществляется подготовка аналитических материалов, необходимых для осуществления краткосрочного налогового планирования, так как его становятся явными позитивные и негативные стороны исполнения доходной части принятого на год бюджета, размеры налоговых поступлений (изъятий), влияние хозяйственных операций налогоплательщиков на объемы налоговых поступлений. Оперативное налоговое планирование является основанием формирования предложений по совершенствованию налогового законодательства. Отличительной особенностью оперативного налогового планирования является то, что помимо остальных финансовых органов в данном процессе принимают участие и налоговые органы. Налоговые органы осуществляют анализ налогооблагаемой базы и прогноз налоговых поступлений на очередной месяц и квартал. Одновременно они

разрабатывают тактику контрольной деятельности и сферу своего воздействия.

Основой для составления проектов бюджетов на очередной финансовый год служит краткосрочное налоговое планирование. Краткосрочное планирование базируется на показателях социально-экономического прогноза на предстоящий год, анализе налоговых поступлений как в целом, так и отдельно по каждому виду налогов. Органом, осуществляющим краткосрочное налоговое планирование, является Министерство финансов РФ при участии налоговых и других экономических органов.

Необходимость участия налоговых органов в данном виде планирования определяется наличием у них анализа налоговых поступлений за отчетные периоды и наличие информации, характеризующей оперативную обстановку на местном уровне с точки зрения влияния налоговой нагрузки на состояние хозяйствующих субъектов.

Краткосрочное налоговое планирование включает в себя совокупность последовательных процессов:

1. анализ позитивных и негативных сторон действующего налогового законодательства;
2. разработка мер по внесению изменений и дополнений в налоговое законодательство с целью расширения налоговой базы, повышения стимулирующей роли налогов, влекущее за собой увеличение доходов бюджета;
3. анализ экономических факторов, влияющих на налоговые поступления в текущем году; разработка мер по устранению негативных факторов и закреплению позитивных;
4. расчет суммы поступлений по каждому виду налогов и всех налоговых поступлений;
5. утверждение в форме закона проектов налоговых поступлений совместно с показателями социально-экономического развития страны и проектов законодательных актов о внесении изменений и дополнений в налоговое законодательство.

Планируемые налоговые показатели по соответствующему бюджету включаются в его доходную часть и утверждаются в виде статей закона о бюджете на очередной финансовый год. И на основе утвержденных в законодательном порядке поступлений формируется расходная часть бюджета.

Текущее планирование направленно в основном на решение тактических задач, вследствие чего формируются предпосылки для выработки стратегии налогового планирования. Эта стратегия реализуется в рамках среднесрочного и долгосрочного налогового планирования. Среднесрочное и долгосрочное планирование представляют собой две составляющие единого перспективного налогового планирования. Отличие перспективного от текущего планирования заключается в том, что в первого не осуществляется детального подразделения по видам налогов, оно охватывает всю совокупность налогов. С другой стороны, перспективное планирование, как и текущее, основывается на прогнозе социально-экономического развития страны и одновременно служит основой для определения главных показателей этого прогноза. Например, объемы государственных инвестиций, следовательно, и темпы развития экономики зависят от размеров налоговых поступлений в бюджет. Зависимость прогноза социально-экономического развития страны от величины налоговых поступлений значительно выше в рамках перспективного планирования. В данном случае налоговое планирование является своего рода инструментом экономического предвидения. В основе выработки перспективного налогового планирования лежит текущее налоговое планирование.

Важен тот факт, что в процессе налогового планирования обеспечиваются интересы обеих сторон, устанавливая оптимальный уровень налогообложения, что способствует достижению необходимого баланса финансовых возможностей сторон.

Регулирование налоговых платежей – это форма целенаправленного управляющего воздействия, ориентированного на поддержание равновесия в налоговых отношениях посредством введения в эти отношения регуляторов.[3, с. 303].

Целью налогового регулирования является решение задач в сфере налогового администрирования путем уравнивания общественных, корпоративных и личных экономических интересов участников налоговых правоотношений. Следует отметить, что налоговое регулирование, прежде всего, призвано обеспечить интересы государства в рамках бюджетно-налоговой политики, то есть обеспечение максимальных объемов налоговых поступлений в бюджет для соблюдения общественных интересов.

В качестве форм реализации данного метода налогового администрирования можно рассматривать:

1. изменения срока уплаты налогов и сборов;
2. урегулирование налоговой задолженности.

Изменение срока уплаты налога и сбора представляет собой перенос установленного законодательством срока уплаты налога и сбора на более поздний срок. При этом срок уплаты может быть изменен в отношении всей подлежащей уплате суммы налога либо ее части путем начисления процентов на соответствующую сумму задолженности.

Налоговый кодекс РФ устанавливает, что основными формами изменения срока уплаты налоговых платежей является отсрочка, рассрочка и инвестиционный налоговый кредит. Изменение сроков уплаты налогов и сборов предусматривает заявительный порядок. Предоставление налогоплательщику права на изменение срока уплаты налогов и сборов не отменяет существующей и не создает новую обязанность по исчислению и уплате налоговых платежей.

В российской налоговой практике регулирование налоговой задолженности осуществляется в трех основных формах: добровольной, принудительной и судебной.

Добровольная форма предусматривает, что налогоплательщик самостоятельно исполняет обязанности, связанные с исчислением и уплатой налогов и сборов в бюджет. Предоставление права на реструктуризацию налоговой задолженности является основным способом регулирования налоговой задолженности в рамках добровольного исполнения налоговых обязанностей.

При применении принудительной формы урегулирования налоговой задолженности осуществляется внешнее воздействие на налогоплательщика.

Судебная форма предусматривает взыскание налоговой задолженности с налогоплательщика через суд.

На сегодняшний день стремление государства к увеличению роли института урегулирования налоговой задолженности как метода налогового администрирования политически и экономически вполне оправданно.

Организация работы по урегулированию налоговой задолженности находится в центре функционирования налоговых органов Чеченской Республики. Структурными подразделениями налоговых инспекций проводится постоянный мониторинг состояния налоговой задолженности и причин ее образования, с целью применения мер по ее урегулированию.

По данным налоговых органов ЧР, задолженность по налогам, сборам и иным обязательным платежам перед бюджетной системой Российской Федерации по состоянию на 1 января 2015 года составила 3 536,6 млн. рублей. По сравнению на начало 2014 года совокупная задолженность по налогоплательщикам республики снизилась на 49,8 млн. руб. с 3 586,4 млн. руб. или на 1,4 процента.

Основными причинами, повлиявшими на снижение задолженности, являются: погашение задолженности в результате применения мер принудительного взыскания задолженности, урегулирования её путем зачета переплаты в счет погашения недоимки, списания безнадежной к взысканию задолженности на основании судебного акта и нормативно-правовых актов регионального и муниципальных органов власти.

Основная часть налоговой задолженности урегулирована за счет применения мер принудительного взыскания (1 199,7 млн. руб.) и путем зачета переплаты в счет погашения недоимки, пени, штрафа (132,8 млн. руб.).

Эффективность погашения налоговой задолженности по налоговым платежам за отчетный период составляет:

- на всех стадиях взыскания, включая процедуры банкротства – 71,8 %, что превышает установленный среднероссийский показатель эффективности 65 % на 6,8 процентных пункта;

- по инкассовым поручениям – 42,9 %;

- эффективность исполнительных действий территориальных органов Федеральной службы судебных приставов и Федеральной налоговой службы по Чеченской Республике по взысканию налоговой задолженности – 7,8 процентов.

Следует отметить, что налоговыми органами республики в 2014 году активизирована работа по применению права, предоставленного статьей 77 НК РФ – наложения ареста на имущества должника. Так, органами прокуратуры санкционировано по постановлениям налоговых органов 21 арест на общую сумму 3,8 млн. рублей. Добровольно налогоплательщиками погашено после наложения ареста на имущество должника более 1,6 млн. рублей.

Необходимым условием эффективного налогового администрирования является налоговый контроль. Основная цель налогового контроля – обеспечение соблюдения законодательства о налогах и сборах. Контроль в сфере налогообложения должен вести к решению задач, отвечающих интересам государства и общества.

Налоговый контроль рассматривается как деятельность уполномоченных органов по контролю и надзору за соблюдением налогоплательщиками налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном НКФР.

В сфере государственно-правового регулирования налоговый контроль используется как механизм, при помощи которого определяется соответствие поведения и деятельности хозяйствующих субъектов правовым предписаниям. Особенностью налогового контроля является то, что он осуществляется специально уполномоченными органами государства, которые наделены определенными полномочиями в сфере налогообложения.

Налоговый контроль может осуществляться в следующих формах:

1. налоговые проверки (камеральная и выездная);
2. учет организаций и физических лиц;
3. получение объяснений налогоплательщиков;
4. проверки данных учета и отчетности;
5. осмотр помещений и территорий.

Эффективность налогового контроля определяется уровнем мобилизации в бюджетную систему налоговых доходов и других обязательных платежей, полнотой учета налогоплательщиков и объектов налогообложения, снижением, числа судебных разбирательств и жалоб налогоплательщиков на действия субъектов налогового контроля.

Оптимальное соотношение перечисленных методов и форм налоговыми органами в процессе осуществления налогового администрирования обеспечивает максимальную мобилизацию налоговых платежей в бюджеты различных уровней бюджетной системы.

Об эффективности реализации форм и методов налогового администрирования на территории Чеченской Республики можно судить по данным, полученным из Управления ФНС России по ЧР.

Полученные данные позволяют охарактеризовать особенности организации и проведения налоговых проверок и определить их роль в пополнении регионального бюджета.

Так, за 2014 год налоговыми органами республики по результатам контрольной работы, дополнительно начислено платежей в бюджеты всех уровней, с учетом налоговых санкций и пеней, на сумму 657,2 млн. руб., что на 190,7 млн. руб. или на 22,5% меньше, чем за предыдущий 2013 г. (847,9 млн. руб.).

Удельный вес дополнительно начисленных по результатам камеральных и выездных налоговых проверок платежей, в общей сумме, начисленных по результатам контрольной работы (с учетом начисленных сумм пеней за несвоевременную или неполную уплату налогов и сборов по карточкам РСБ), составил 64,7%, что на 5,2 процентных пункта меньше, чем за 2013 год, из них:

- по результатам выездных налоговых проверок – 58,5%;
- по результатам камеральных проверок – 6,2%.

Соотношение видов дополнительно начисленных платежей по результатам проведенных контрольных мероприятий сложилось следующим образом:

- налоги, сборы – 302,4 млн. руб. или 46%;
- пени по актам – 67,2 млн. руб. или 10,2%;
- налоговые санкции – 55,9 млн. руб. или 8,5%;
- пени на текущую задолженность – 231,8 млн. руб. или 35,2%.

За 2014 года сумма взысканных платежей (с учетом пеней в КРСБ) составила 134,3 млн. руб., что на 16,6 млн. руб. или на 11,0% меньше, чем за 2013 год. Из общей суммы взысканных платежей:

- взыскано по выездным проверкам – 103,1 млн. руб., что на 9,8 млн. руб. или 8,7% меньше, чем за 2013 г.;
- взыскано по камеральным проверкам – 12,3 млн. руб., что на 8,6 млн. руб. или на 41% меньше, чем 2013

год.

Сумма взысканных платежей, доначисленных по результатам налогового контроля (ВНП и КНП, без учета пеней в КРСБ) составила 115,4 млн. руб. с эффективностью взыскания 18,5% к сумме доначисленных платежей, решения по которым вступили в силу (622,5 млн. руб.), в том числе:

- по выездным проверкам – 17,4%;
- по камеральным проверкам – 32,2 процента.

Итогом деятельности Управления ФНС России по ЧР за 2014 год стало поступление от налогоплательщиков в бюджетную систему Российской Федерации налогов, сборов и иных обязательных платежей в сумме 13 156,7 млн. рублей. Динамика поступлений к аналогичному периоду 2013 года составила 108,5%, рост поступлений в абсолютном выражении составил 1 029,6 млн. рублей.

Список литературы

1. Аналитическая справка о работе налоговых органов Чеченской Республики по мобилизации налоговых платежей в бюджетную систему Российской Федерации за 2014 год;
2. Налоги и налогообложение: теория и практика: учебник для бакалавров / В.Г. Пансков. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт; 2012. – 150 с.;

3. Налоговое администрирование: учебное пособие / кол. авторов; под ред. Л.И. Гончаренко. – М. : КНОРУС, 2009. –303 с.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Глеба О.В., Вихляева И.В.

Филиал образовательного учреждения высшего образования «Санкт-Петербургский институт внешнеэкономических связей, экономики и права» в г.Наро-Фоминске Московской области

Аннотация.

В статье рассмотрены основные положения системы ипотечного кредитования в России, указаны основные проблемы, влияющие на формирование данной системы, дан их анализ и предложены перспективы развития. Авторы оценивают возможные жилищные стратегии и формулируют условия для развития ипотечного кредитования.

Ключевые слова: ипотечное жилищное кредитование, субсидии, закладная, система ипотечного кредитования.

Основной проблемой в достижении важнейшей цели государственной жилищной политики, а именно, повышении доступности жилья для граждан Российской Федерации является отсутствие достаточного количества бюджетных и внебюджетных ресурсов, включая средства населения, направляемых в жилищную сферу и обеспечивающих динамичное развитие рынка доступного жилья.

Решать указанную проблему необходимо в направлении создания механизма эффективно функционирующей системы жилищного финансирования, основанной на дифференцированном подходе к различным категориям граждан, включающей в себя инвестиционно-строительную деятельность, механизмы надежного накопления средств гражданами и долгосрочное жилищное кредитование в сочетании с адресной государственной поддержкой, адресными целевыми субсидиями, размер которых тесно увязан с семейными доходами.

Мировой опыт неопровержимо свидетельствует о том, что за счет исключительно бюджетных средств возможно решить жилищные проблемы не более чем 15% населения страны [5]. К ним относятся социально незащищенные слои населения, такие как малоимущие и нетрудоспособные.

Все остальные граждане приобретают жилье в собственность, а государственная поддержка носит исключительно адресный характер и служит снятию социальной напряженности, обусловленной объективно существующими имущественными диспропорциями.

Необходимым условием обеспечения доступности жилья для этих категорий граждан является максимальное стимулирование платежеспособного спроса при одновременном сбалансированном увеличении объемов ввода жилья. Иначе говоря, речь идет о формировании механизмов, обеспечивающих функционирование рынка доступного жилья.

Рост объемов жилищного строительства повысит эффективность использования бюджетных средств и для социально незащищенных слоев населения, поскольку при этом участники строительного процесса, заинтересованные в получении доходов, будут нацелены не на дальнейшее повышение цены, а на увеличение оборотов, обеспеченное быстрой реализацией строящегося жилья.

Таким образом, развитый рынок доступного жилья станет естественным экономическим ограничителем неуправляемого роста цен на жилую недвижимость. В этой связи возникает необходимость внесения в гражданское законодательство изменений, отражающих основные, ключевые направления по модернизации частного права на современном этапе [1, с.10].

В 2008–2009 годах казалось, что ипотека в России умирает, едва родившись. Количество выданных кредитов резко уменьшилось. Условия ипотечных программ большинства банков носили заградительный характер, а само слово «недвижимость» было синонимом больших рисков. Но в 2010 году ситуация изменилась. Одни банки возобновляли ипотечное кредитование, другие уменьшали процентную ставку, третьи снижали первоначальный взнос. Нельзя не отметить, что ипотечное кредитование возродилось в основном в банках с государственным участием или в рамках государственных программ.

В средствах массовой информации в последнее время активно обсуждается жилищная проблема и возможности ее решения с помощью ипотеки. На сегодняшний день в улучшении жилищных условий нуждается

77 % россиян. Результаты опроса Фонда «Общественное мнение», в котором приняли участие около 2000 россиян, показали, что каждый пятый житель России недоволен своим жильем, а почти 60% мечтают о покупке новой квартиры или дома. В то же время, 15% респондентов заявили, что допускают возможность воспользоваться ипотечным кредитом. Причем каждый шестой убежден, что ставка по кредиту не должна превышать 7%.[7]

Кредит как способ вовлечения временно свободных денежных средств в хозяйственный оборот для условий рынка является преобладающим. В этом предназначении он находится в противостоянии с прямым финансированием из федерального бюджета. Кредит основывается на фундаментальных принципах: возвратности, срочности и платности. Указанные принципы в полной мере соответствуют принципам рыночной экономики. Наряду с этим стоит отметить различные сферы действия кредитных отношений в зависимости от целей и субъектов этих отношений, что обуславливает существование различных форм кредита[2, с.9].

Система кредитования — система регулирования кредитных отношений со стороны денежно-кредитных институтов, она охватывает деятельность кредитора (в современном обществе это, прежде всего, банк) по предоставлению и возврату денежных ссуд [2, с.14].

Кредитование как процесс предоставления временной финансовой помощи предполагает предоставление кредита на возвратной основе.

На современном этапе своего развития кредитование рассматривается в экономическом и правовом аспектах.

В экономическом аспекте банковское кредитование представляет собой деятельность банков и небанковских кредитных организаций по предоставлению банковского кредита, который понимается как движение ссудного капитала и предоставляется на основе возвратности с целью получения дохода в виде ссудного процента или банковского процента, ставка которого определяется по соглашению сторон с учетом ее средней нормы в данном месте и в данное время и при данных условиях кредитования[11, с.379].

Ипотечный кредит представляет собой особую форму кредита, которая связана с предоставлением ссуд под залог недвижимого имущества - земли, производственных и жилых зданий и т.д. Ипотечные ссуды, как правило, предоставляются на долгосрочной основе. Ипотечный кредит возможен только при условии наличия частной собственности на землю и недвижимость[6, с. 113].

Заложенная недвижимость, в случае невыполнения обязательств по уплате займа, продается, а задолженность кредитору погашается из вырученной суммы. Как показывает практика, в процессе ипотечного кредитования зачастую возникают проблемы с реализацией недвижимости, т.к. она не входит в число высоколиквидных активов. Кроме того, по причине долгосрочного характера ипотечного кредита могут возникать сложные проблемы с расчетом стоимости недвижимого имущества. В большинстве развитых стран существуют достаточно жесткие правила продажи недвижимости, что имеет большое значение для защиты прав собственника, на имущество которого наложен арест.

Ипотечный кредит, как правило, характеризуется четким целевым назначением. В современных условиях ипотечные ссуды чаще всего используются в целях финансирования приобретения, постройки и перепланировки жилых и производственных помещений, а также освоения земельных участков. Характерной особенностью ипотечного кредита можно считать то, что в качестве залога для его предоставления может выступать недвижимость, для приобретения которой он берется.

В качестве юридической и экономической предпосылки возникновения ипотечного кредита выступают наличие развитой системы права частной собственности на недвижимость и, в первую очередь, на землю. Без наличия частной собственности на землю и обеспечения ее купли-продажи невозможно широкое распространение ипотечного кредита.

К субъектам ипотечного кредита относятся кредиторы по ипотеке, в качестве которых выступают ипотечные банки или специализированные ипотечные компании, а также универсальные коммерческие банки и заемщики, т.е. юридические и физические лица, которые имеют в собственности объекты ипотеки, или поручителей, предоставляющих в пользу заемщика под залог объекты ипотеки.

К объектам ипотечного кредита относятся жилые дома, квартиры, производственные здания, сооружения, земельные участки и т.п. Величина ипотечного кредита представляет собой часть стоимости объекта ипотеки. Залоговое имущество находится у заемщика, который продолжает его эксплуатировать, т.е. за ним сохраняется право собственника.

Как объект ипотечного кредита, недвижимость характеризуется рядом значительных преимуществ. Она практически никогда полностью своей стоимости не теряет, а со временем, как свидетельствует практика, ее стоимость даже растет.

Законом установлено, что договор об ипотеке должен нотариально удостоверяться и подлежать государственной регистрации. Несоблюдение этих правил влечет его недействительность. Государственная регистрация договора об ипотеке является основанием для внесения в Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним записи об ипотеке. После государственной регистрации ипотеки органом регистрации первоначальному залогодержателю выдается закладная. Закладная является именной ценной бумагой, удостоверяющей право на получение исполнения по денежному обязательству, обеспеченному ипотекой, без представления других доказательств существования этого обязательства, а также право залога на имущество, обремененное ипотекой.

Закон предусматривает возможность обращения закладных. Залогодержатель вправе передать свои права другому лицу. Лицо, которому переданы права по договору об ипотеке, становится на место прежнего залогодержателя по этому договору. При этом уступка прав по договору об ипотеке означает и уступку прав по обеспеченному ипотекой обязательству. Кроме того, предусматривается возможность залога закладной как с передачей ее другому лицу, залогодержателю закладной, так и без ее передачи в обеспечение обязательства по кредитному договору.

Таким образом, Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» [9] вводит в гражданский и коммерческий оборот новый вид ценных бумаг – закладные. Более того, в Распоряжении Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 26 февраля 1999 г. № 195-р [3] установлено, что закладные могут использоваться в качестве базового актива с целью выпуска их собственником или доверительным управляющим иных ценных бумаг в порядке и на условиях, которые устанавливались Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг.

В настоящее время закладные сложно рассматривать как широко распространенные ценные бумаги, поскольку закладные не являются эмиссионными ценными бумагами, и инвестор при приобретении закладной вынужден в каждом случае изучать конкретные условия обязательства и его обеспечение. Следовательно, ликвидность таких ценных бумаг невысока. Для инвестора могут представлять определенный интерес вторичные бумаги, пул закладных. Это эмиссионные ценные бумаги, инвестиционный риск по которым, соответственно, диверсифицирован и не связан с одним конкретным заемщиком.

Гарантии прав собственности играют решающую роль в развитии ипотеки. В развитых странах собственность существует двояко – в материальном виде и в правовом пространстве. Владельца любого недвижимого имущества легко определить – вся информация находится в правовом мире, единой базе данных на недвижимое имущество. В России также формируются механизмы определения прав собственности на недвижимое имущество. Основой системы регистрации служит Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ (ред. от 21.07.2014г) «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» [8].

Наряду с этим следует отметить, что права собственности на землю в настоящее время установить достаточно сложно. Отсутствие четких прав собственности приводит к нестабильности, неуверенности инвестора, ограничивает развитие ипотеки, что, в конечном счете, ведет к недооценке стоимости имущества и всех финансовых потоков в экономике, в том числе ВВП. На наш взгляд, для исправления ситуации необходимо стабильное законодательство, гарантирующее права собственности.

Эмиссия облигаций с ипотечным покрытием может осуществляться только ипотечными агентами и кредитными организациями, т.е. банки не допускаются к выпуску ипотечных ценных бумаг. Такая позиция обосновывалась тем, что в случае банкротства кредитной организации в первую очередь выплачивается задолженность вкладчикам (физическим лицам), и держатели ипотечных ценных бумаг не могут рассчитывать на возврат вложенных средств в первоочередном порядке. Федеральным Законом от 21 декабря 2013 г. N 379-ФЗ [10] статья 7 ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах, вступившая в силу с 1 июля 2014 г. дополнена нормой, запрещающей кредитным организациям осуществлять эмиссию облигаций с ипотечным покрытием, если она не выполняет требования или обязательные нормативы, установленные Банком России в соответствии с Федеральным законом от 10 июля 2002 года N 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», другими федеральными законами

Таким образом, закон обеспечивает надежные принципы функционирования системы ипотечных ценных бумаг, отвечающей современным требованиям. Тем не менее, сложность конструкции не позволяет рассчитывать на ускоренное развитие рынка ипотечных сертификатов участия. Вполне вероятно, в ближайшем будущем увеличатся объемы облигаций с ипотечным покрытием на фондовом рынке, эмитентами которых станут коммерческие банки. Однако рост рынка ипотечных облигаций переоценивать не стоит. Дело в том, что крупные банки могут и так привлечь средства за счет эмиссии обычных облигаций, а средним и мелким банкам помимо дополнительных требований к нормативам придется размещать ипотечные облигации с достаточно высоким процентом, что противоречит природе этих бумаг. Скорее всего, наиболее успешно смогут развиваться ипотечные агенты, если их учредителями будут выступать государственные структуры.

Стремительные перестройки в мировой экономике позволили выявить в условиях кризиса проблемы современной кредитной системы РФ, тормозящие ее развитие. К таким проблемам можно отнести:

1) существование мелких коммерческих банков со слабой финансовой базой, которые не справляются с потребностями клиентов, ограничены краткосрочными кредитными операциями, не инвестируют средства в развитие отраслей хозяйственной деятельности, ограничены монополией крупных российских банков, иностранными игроками рынка, дефицитом сфер прибыльного размещения банковских ресурсов;

2) проблемы ипотечной системы, а именно, неразвитость рынка жилья, несоответствие цен на жилье среднему уровню доходов, нестабильность курса доллара для ипотечных кредитов в долларах, снижение популярности ипотечного кредитования из-за стремительных изменений на рынке недвижимости, неприемлемых для большинства ценовых и прочих условий банков – размер первого взноса до 30% от стоимости квартиры, средний срок кредитования 21,5 года, которые требуют от банков решения вопросов по управлению рисками в данной сфере;

3) удорожание кредитов для населения, конкретно, увеличение ставок на кредиты, снижение платежеспособности из-за урезания зарплат и сокращения рабочих мест, увеличение процента просроченных кредитов – в среднем на 3,3% выше европейского уровня;

4) ужесточение условий банков по всем видам кредитов для населения и юридических лиц в условиях нестабильности экономической ситуации, занесение в «черный список» клиента при незначительной просрочке платежей по кредиту, увеличение количества документов для предоставления кредита и зависимость размера ставки, суммы кредита от наличия этих документов;

5) конкуренция со стороны новых кредитно-финансовых институтов, страховых фирм и инвестиционных фондов, которые привлекают вклады населения не на подлинной коммерческой основе, а по принципу «пирамиды»;

6) неспособность многих банков к кредитованию производства, большинство банков держит средства в ликвидной форме либо вывозит капиталы за рубеж; при этом не создана структура эффективного кредитования производства с привлечением внешних специалистов в узких производственных областях для точной оценки специфических рисков и прогнозирования платежеспособности производственной компании, система кредитования для производственных предприятий не является гибкой;

7) снижение доверия населения к кредитным организациям в связи с потерей вкладов;

8) ужесточение позиций международного банковского сообщества в отношении российских кредитных учреждений [4, с. 96] на фоне политических событий и отношения к ним России.

В развитии ипотеки существенную роль играет также страхование рисков. Выдача ипотечных закладных сопровождается двумя видами рисков – кредитным риском, а именно риск того, что заемщик не выполнит свои обязательства своевременно и полностью, который является комбинацией риска дефолта заемщика и риска залога, т. е. невозможности компенсировать затраты кредитора за счет продажи заложенного имущества и риском ликвидности.

Таким образом, современная кредитная система в РФ не вполне соответствует всем потребностям экономики, необходимы изменения в отдельных областях кредитования. Между тем, система уже сформирована, имеет свои тенденции развития, препятствующие структурным изменениям. Жизнь в кредит стала привычной для многих россиян, различные области кредитования будут только развиваться. Поэтому необходимо государственное регулирование с опорой на стимулирующие методы структурной политики в целях предотвращения дестабилизации банковской системы.

Развитие кредитной системы РФ в последующие годы, по мнению исследователей, будет иметь следующие тенденции.

В течение последних месяцев 2014 г. наблюдается отток капитала иностранных инвесторов из некоторых секторов российской экономики в связи с обострением отношений РФ с рядом стран ЕС, США и Канадой. Отмечается тенденция сворачивания деятельности некоторых иностранных банков на территории РФ, уменьшения объема кредитования, приходящегося на данные финансовые организации, которая по прогнозам будет продолжаться и в 2015 г.

Но вместе с этим российские банки в такой ситуации приобретают более сильные конкурентные преимущества. Доверие вкладчиков к иностранным банкам уменьшается в связи с замораживанием счетов отдельных лиц, нарушением прав вкладчиков. В то же время российские финансовые институты представляются более стабильными. Поэтому в ближайшее время будет наблюдаться спрос на заимствование средств в крупных российских банках. Этому будут способствовать восстановление платежеспособности населения, замедление роста просроченных платежей. Такой обстановке будет благоприятствовать отток российского капитала из

иностранных банков и увеличение благоприятных для заемщиков вариантов кредитования от крупных и частных российских банков.

Обобщая вышесказанное, следует заметить, что в деле развития ипотеки в России сохраняются серьезные трудности как общеэкономического, так и законодательного характера, такие как неурегулированность отношений собственности и залога, отсутствие условий для обращения закладных на рынке ценных бумаг, несовершенство системы государственных гарантий на рынке ипотечных ценных бумаг. Без решительной борьбы с коррупцией, снижения административных барьеров, совершенствования налоговой системы и многого другого говорить о дальнейшем развитии ипотечного кредитования в России, на наш взгляд, преждевременно.

Список литературы

1. Асеева М.А., Глеба О.В., Азарникова И.В. Время перемен в коммерческой деятельности// Science Time. - 2014. - №9 (9).- С. 6-15.
2. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие. — 3-е изд., доп. - М. : КНОРУС, 2013.
3. Распоряжение Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 26 февраля 1999 г. N 195-р "Об утверждении методических рекомендаций по применению профессиональными участниками рынка ценных бумаг ФЗ "Об ипотеке (залоге недвижимости)"// Библиотечка Российской газеты. -N 8. -2000.
4. Селезнев А. Проблемы совершенствования кредитно-банковской системы // Экономист. — 2009.
5. Система ипотечного жилищного кредитования – стержень рынка доступного жилья// Большой портал недвижимости. – 2005. – 25 февраля. Интернет ресурс: <http://www.bpn.ru/publications/4530/>.
6. Тавасиев А.М. Банковское дело. – М.: Юнити, 2011.
7. Тандем на рынке недвижимости // Интернет ресурс http://krasdom.ru/gazeta/view/Tandem_na_ryinke_nedvijimosti.
8. Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»// <http://www.pravo.gov.ru> - 30.06.2015.
9. 9.Федеральный закон от 16 июля 1998 г. N 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)(ред. 21.07.2014)»// СЗ РФ. – 2014. - N 30 (часть I).-Ст. 4218.
10. Федеральный закон от 21 декабря 2013 г. N 379-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»// СЗ РФ. - 2013. - N 51. - Ст. 6699.
11. Химичева Н.И., Покачалова Е.В. Финансовое право: учебник. – М., 2014.

СЕКЦИЯ №4.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Сокольник И.В., к.э.н., доцент

Российский университет кооперации, Арзамасский филиал

В исполнении статьи 19. Внутренний контроль ФЗ № 402 «О бухгалтерском учете», каждое предприятие обязана организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни.

В связи с этим, значительно возрастает роль и значение контроля в управлении предприятием, в выявлении внутренних резервов, в обеспечении сохранности имущества собственников.

Экономический контроль в России становится одним из важнейших элементов современной экономики, реально выполняющим функцию управления в интересах предприятия. Одним из перспективных и эффективных видов контроля является внутренний аудит.

Внутренний аудит, являясь продолжением контроля, представляет собой важную функцию управления, снабжая руководство информацией о надежности систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля; анализе статей доходов и расходов; прогнозе продаж и прибылей; налоговом планировании; определении направлений эффективного развития.

При таком подходе внутренний аудит следует рассматривать как элемент системы независимого компетентного внутреннего контроля, чтобы с его помощью успешно конкурировать на рынке за счет роста качества продукции, снижения издержек производства и обращения, грамотной инвестиционной и реинвестиционной политики, знания внешней среды.

Являясь функцией управления, внутренний аудит тесно взаимосвязан посредством контрольных процедур и методов аудита с ним и взаимодействует в выявлении проблемных ситуаций и выработке управленческих решений. Внутренний аудит позволяет руководству удостовериться, что деятельность предприятия соответствует принятой учетной, финансовой, производственной, налоговой политике и требованиям законодательства. Вместе с тем внутренний аудит обеспечивает обратную связь с подразделениями предприятия.

Отечественная и зарубежная практика показывает, что принятие обоснованных управленческих решений возможно только на основе аудиторской экспертизы, проведенной на основе анализа существующих на предприятии систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля. Аудитору в ходе проверки необходима убежденность в том, что система бухгалтерского учета достоверно отражает хозяйственную деятельность предприятия, а система внутреннего контроля может способствовать формированию такой убежденности.

Система бухгалтерского учета – утвержденные приказом об учетной политике формы и методы учета имущества, обязательств и фактов хозяйственной деятельности предприятия в денежном измерении путем непрерывного их отражения в учетных регистрах на основании первичных документов, а также формирование бухгалтерскую отчетность.

Знакомство с системой бухгалтерского учета включает в себя изучение, анализ и оценку сведений о сторонах хозяйственной деятельности предприятия: учетная политика и основные принципы ведения бухгалтерского учета; организационная структура подразделения, ответственного за ведение бухгалтерского учета и подготовку отчетности; организация документооборота; порядок отражения хозяйственных операций в регистрах бухучета; роль и место средств автоматизации в ведении учета и подготовке отчетности; средства контроля, предусмотренные в отдельных областях системы учета.

Система внутреннего контроля – это принятые руководством предприятия совокупность организационных структур, процедур для последовательного и эффективного ведения хозяйственной деятельности, которая включает проверку соблюдения требований законодательства, полноту первичной и сводной документации, точность ведения учетных регистров, достоверность бухгалтерской отчетности, предотвращения искажений, исполнение должностных обязанностей, обеспечение сохранности имущества и обязательств.

Система внутреннего контроля включает: систему бухгалтерского учета; стиль и основные принципы управления предприятием; организационную структуру; распределение ответственности и полномочий; подготовку бухгалтерской отчетности для внешних пользователей; средства контроля.

Аудитор оценивает систему внутреннего контроля в три этапа:

- общее знакомство с системами бухгалтерского учета и внутреннего контроля;
- предварительная оценка надежности систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля;
- проверка эффективности систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля.

На первом этапе внутренний аудитор получает сведения о специфике и масштабе деятельности предприятия, при этом проводится анкетирование или письменное изложение фактов, составление (изучение) схем документооборота с выявлением процедур осуществления контроля. По итогам первоначального знакомства аудитор принимает решение о том, может ли он в своей работе полагаться на систему внутреннего контроля предприятия.

На втором этапе оценка системы внутреннего контроля осуществляется на основе методики приемов разрабатываемых самим аудитором, но с учетом требований правила (стандарта) аудиторской деятельности «Изучение и оценка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля в ходе аудита». Необходимо определить, насколько надежна система бухгалтерского учета, состояние контрольной среды и какие выполняются процедуры контроля. Для этого составляются анкеты, опросники, тесты, блок-схемы, характеризующие состояние, надежность и эффективность контроля.

На третьем этапе - подтверждения достоверности оценки внутреннего контроля, внутренний аудитор, если и принял по итогам процедуры первичной оценки решение о доверии системе внутреннего контроля, в ходе аудиторской проверки осуществляет процедуры подтверждения достоверности этой оценки.

Надежной системой контроля считается система в том случае, если предприятие осуществляет процедуры контроля в следующих направлениях:

- Полнота и реальность отражения хозяйственных операций в бухгалтерском учете. Аудитор должен быть уверен, что все фактически совершенные операции действительны, подтверждены документами и отражены в бухгалтерском учете. Данное направление обеспечивается процедурами контроля: нумерация

документов, применение проверочных сумм, согласование данных из разных источников; определение того, что информация обо всех хозяйственных операциях была внесена в первичные документы и отражена в регистрах бухгалтерского учета; сравнение входных данных с показателями отраженными в других документах.

- Точность и периодизация отражения хозяйственных операций в бухгалтерском учете. Аудитор должен быть уверен, что данные по всем хозяйственным операциям отражены в документах и учетных регистрах в определенные периоды времени (когда они возникали) и исчислены должным образом. Возможно определить при различных процедурах обработки данных посредством отражения в учете отклонений фактических данных по использованию материальных и трудовых ресурсов от нормативных, сметных.

- Наличие разрешений руководства предприятия на совершение хозяйственной операции. Процедуры контроля за выдачей разрешений позволяют получить уверенность в том, что данные по каждой операции в учете отражены только один раз. Контроль за законностью сделок позволяет получить уверенность в том, что хозяйственные операции были санкционированные уполномоченными на то лицами до того, как они были учтены в соответствии с учетной политикой предприятия.

- Проверка сохранности активов. Данное направление аудиторы осуществляют путем получения сведений о наличии договоров с материально-ответственными лицами; об обеспечении руководством сохранности денежных средств, материалов, товаров, готовой продукции, основных средств и другого имущества; об организации аналитического учета материальных ценностей.

Выше сказанное определяет, что, используя системно- ориентированный подход (опираясь на систему бухгалтерского учета и внутреннего контроля предприятия), внутренний аудит в системе управления предприятием может:

- разработать и представить обоснованные предложения по улучшению организации системы контроля, бухгалтерского учета и расчетной дисциплины, повышению эффективности программ развития, изменению структуры производства и видов деятельности;

- провести консультирование учредителей, руководителей подразделений, специалистов и работников аппарата управления по вопросам организации и управления, права, анализу хозяйственной деятельности и другим проблемам;

- подготовить предприятие к проверкам (экспертизам) внешнего аудита, налоговой инспекции и других органов внешнего контроля.

Список литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402–ФЗ (ред. от 04.11.2014)
2. Федеральный закон Российской Федерации «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307–ФЗ (ред. от 01.12.2014)
3. Правило (стандарт) № 8. Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерского) отчетности (ред. Постановлений Правительства РФ от 19.11.2008 N 863, от 27.01.2011 N 30)
4. Андреев В.Д. Внутренний аудит: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 464с.
5. Белоусова Н.И. Интеграция бухгалтерского и управленческого учета в организациях потребительской кооперации//Теория и практика общественного развития,2014г. - № 21, с. 117-120

КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРАВОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Парахин Е.В.

г.Ростов-на-Дону

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению вопросов связанных с проведением экономического анализа хозяйственной деятельности предприятий правового обслуживания. Уточнены основные составляющие работы предприятия, которым необходимо уделять внимание в ходе проведения такого анализа.

Ключевые слова: экономический анализ, правовое обслуживание, человеческий капитал, компетенции

Summary: Article is devoted to consideration of questions of the enterprises of legal service connected with carrying out the economic analysis of economic activity. The main making works of the enterprise who need to pay

attention during such analysis are specified.

Keywords: economic analysis, legal service, human capital, competences

Анализ хозяйственной деятельности предприятия правового обслуживания нацелен на решение задач развития организации, на усиление ее рыночных, организационных, технологических, информационных и иных функциональных возможностей. В то же время, традиционные методики экономического анализа в большей степени ориентированы на оценку финансового состояния предприятия и изучение факторов его определяющих [3], [5], [6]. Для предприятия правового обслуживания эти методики применимы, но позволят обнаружить только достаточно линейную зависимость доходов предприятия от сложности и состава решаемых проблем клиентов, которые и определяют сумму получаемого вознаграждения. Влияние иных факторов, в том числе роль эффективного управления хозяйственной деятельностью правового предприятия, в рамках данных методик могут быть оценены как незначительные. Однако, если рассматривать широкий спектр условий, определяющих деятельность предприятий подобного типа, то можно вывести ряд направлений хозяйственной деятельности, эффективная работа по которым непосредственно определяет успешность ведения бизнеса в области оказания юридических услуг. Прежде всего, это относится к обеспечению высокой компетенции сотрудников предприятия правового обслуживания и к работе по улучшению работы с клиентами.

Для юридической сферы именно квалификация специалистов, обеспечивающих процессы правового обслуживания, всегда была ведущим фактором успешного ведения бизнеса. Поэтому повышение уровня знаний и навыков специалистов должны быть приоритетными направлениями развития всего предприятия.

В рамках анализа хозяйственной деятельности только начинается формирование комплексных оценок данных параметров функционирования предприятия, которые изучаются как в при традиционном анализе эффективности использования персонала, фонда рабочего времени, производительности и трудоемкости обслуживания, движения трудовых ресурсов [7], так и в составе комплексных методик функционально-стоимостного анализа [4] и оценки деловой активности предприятия [1]. В то же время, анализ экономики предприятия с учетом изменений человеческого капитала еще остается достаточно новым направлением, поскольку, как отмечают специалисты, - данный актив: «Не принимался во внимание классической микроэкономической теорией. Игнорировался он и традиционной российской практикой учета и анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия» [2].

Если для многих предприятий различных отраслей промышленности, сельского хозяйства и сферы услуг данный аспект анализа не является ведущим, то для предприятия юридического обслуживания он становится критически важным фактором успешной хозяйственной деятельности. Поэтому развитие способов учета человеческого капитала и компетенции фирмы в целом в составе анализа нематериальных активов является крайне важным для точного и содержательного анализа хозяйственной деятельности предприятия правового обслуживания.

Высокая правовая компетенция должна стать не только источником привлечения новых клиентов, но и фактором перехода к развитым формам сотрудничества с уже существующими. Такой переход необходим, так как современной клиентуре более важным становится не решение возникших проблем, а предотвращение риска их образования. Поэтому предприятие правового обслуживания должно обладать возможностью опережающей правовой защиты в условиях нестабильной внешней среды, постоянно изменяющейся под влиянием перманентно расширяющейся нормативно-правовая база и регулярно уточняющегося налогового законодательства. В постоянно изменяющихся внешних условиях управление хозяйственной деятельностью правового предприятия должно быть способно формировать механизмы, обеспечивающие перспективные параметры правовой защиты клиентов. Для этого необходимо проанализировать следующие составляющие работы предприятия:

- возможности повышения объемов реализации правовых услуг, определение направлений специализации и повышения качества обслуживания, расширение сети обслуживания за счет предложение более качественных и специализированных услуг и их точного соответствия ключевым потребностям клиентов с учетом перспектив их развития (решения текущих проблем, развития или сохранения на рынке);
- эффективность коммуникационных механизмов взаимодействия с клиентурой - не только с точки зрения техники документооборота, но и обеспечения доверия клиентов, повышение качества совместной работы по решению возникших проблем;
- наличие инновационных устремлений как в организационном плане, так и в направлении поиска новых рыночных ниш, способов и техник обслуживания, методик проводимого анализа конкурентной ситуации и возможностей предприятия удовлетворить спрос на правовые услуги.

Для проведения анализа данных направлений работы предприятия правового обслуживания необходима последовательная оценка каждого организационно-управленческого комплекса:

удобство системы обслуживания клиентов на основе анализа длительности ожидания оказания услуг,

затрат на различные виды услуг, оптимальности техники документооборота;

рациональности переход от предоставления отдельных наборов услуг к постоянному длительному обслуживанию;

анализ ассортимента предлагаемых правовых сервисов, изучение возможности предложения комплексных услуг, например, в сочетании с бухгалтерским обслуживанием или услугами по обеспечению информационной или физической безопасности клиентов;

использование передового опыта и разработка собственных прием обслуживания клиентов, методик решения проблемных ситуаций, способов выстраивания документооборота;

наличие усилий и оценки их эффективности по повышению авторитета правового предприятия, укреплению его деловой репутации.

Оценка данных направлений работы позволит сформировать объективное представление об устойчивости функционирования предприятия правового обслуживания в постоянно меняющихся нормативно-правовых условиях и постоянном росте числа фирм, предлагающих правовые услуги.

Кроме того, в ходе работе по анализу данных направлений работы формируются новые механизмы взаимодействия с потребителями правовых услуг, которые отличаются от устоявшихся способов обслуживания следующими характеристиками:

- ориентация на компетентность и уникальность услуг предприятия правового обслуживания;
- развитие системы постоянного информационного обеспечения клиентов;
- повышение уровня защищенности клиентов на основе помощи в их обучении основным компонентам грамотной правовой работы.

В целом, расширение направлений анализа хозяйственной деятельности предприятий правового обслуживания позволит не только обеспечить повышение финансово-экономических показателей отдельной организации, но и будет способствовать укреплению ее устойчивости на изменяющемся рынке правовых услуг, положительно повлияет на рыночную ситуацию в целом, повысив качество нормативно-правовой деятельности и формируя прозрачные и удобные условия как для ведения бизнеса, так и для активной гражданской деятельности.

Список литературы

1. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации [Текст]/ Б.И. Герасимов, Т.М. Коновалова, С.П. Спиридонов, Н.И. Саталкина. - Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. - 160 с.
2. Пястолов С.М. Экономический анализ деятельности предприятий [Текст]/ С.М.Пястолов. - М.: Академический Проект, 2002. - 572 с.
3. Румянцева, Е.Е. Экономический анализ/ Е.Е. Румянцева. - М.: РАГС, 2010. - 224 с.
4. Савицкая, Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности/ Г.В.Савицкая. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2010. - 301 с.
5. Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности/ О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. - М.: Юрайт, 2013. - 672 с.
6. Турманидзе, Т. У. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий/ Т. У. Турманидзе,- М.: Экономика, 2011. - 478 с.
7. Чуев, И.Н. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности / И.Н. Чуев. - М.: Дашков и К, 2013. - 384 с.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АУДИТА НДС В ОРГАНИЗАЦИЯХ ТОРГОВЛИ

Куликова И.В.

Алтайский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Грамотно выстроенные методические подходы аудита налогообложения, учитывающие специфику деятельности предприятия, позволяют избегать рисков в налоговой сфере и контролировать соблюдение положений налогового законодательства. Поскольку торговля является важной отраслью государственной экономики, вопросам аудита налогообложения торговых предприятий необходимо уделять достаточное внимание. В связи с трудоемкостью налогового учета существует высокая вероятность возникновения ошибок.

Поэтому главной задачей аудита торговых организаций является предупреждение налоговых нарушений [2, с. 42].

Особенности учета и налогообложения торговых операций позволяют идентифицировать следующие наиболее характерные ошибки торговых организаций при исчислении и уплате НДС [7]:

- некорректный раздельный учет доходов и расходов, налогообложение которых соответствует различным налоговым режимам;
- некорректный раздельный учет товаров, облагающихся по различным ставкам НДС;
- несвоевременное формирование и предоставление пакета документов при применении нулевой ставки НДС;
- отсутствие, или некорректное ведение налоговых регистров–расчетов, данные которых применяются при начислении НДС;
- неверное формирование базы налогообложения НДС;
- отсутствие конкретных условий договоров поставки и продажи в части определения базиса поставки и момента перехода прав собственности, что влияет на порядок признания выручки в целях налогообложения и оприходования или списания товаров;
- наличие значительных ошибок в оформлении первичной документации.

Таким образом, главной целью аудиторской проверки НДС торговой организации является выявление возникающих ошибок в ведении налогового учета и интерпретации положений налогового законодательства.

Источниками аудиторских доказательств являются: журналы учета полученных и выставленных счетов–фактур, применяемые при расчетах по НДС; корректировочные счета–фактуры; переписки с контрагентами; договоры; дополнительные соглашения к договорам; первичные документы; справки–расчеты; данные синтетического и аналитического учета по счетам 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 90 «Продажи», 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами», субсчет «Расчеты по НДС» счета 68 «Расчеты с бюджетом по налогам и сборам» и другие; платежные документы; графики документооборота; первичные документы по учету товаров (приходные и расходные ордера, накладные, требования, лимитно–заборные карты, акты и другие); регистры аналитического учета; счета–фактуры; книги покупок, журналы учета счетов–фактур [1, с. 67], налоговые декларации по НДС, бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах деятельности организации.

Программа аудита расчетов по НДС включает [2, с. 78]:

- оценку систем бухгалтерского и налогового учета и анализ учетной политики в части учета НДС;
- оценку аудиторских рисков и расчет уровня существенности;
- выявление главных факторов, влияющих на налоговые показатели по НДС;
- изучение организации документооборота и функций и полномочий подразделений, отвечающих за исчисление и уплату налогов;
- проверку правильности установления сроков уплаты налога;
- проверку возможности использования налоговых льгот;
- проверку правильности формирования налогооблагаемой базы;
- проверку правомерности использования налоговых вычетов;
- проверку правильности составления и своевременности сдачи налоговых деклараций;
- проверку правильности и своевременности уплаты налога
- проверку правильности отражения информации об НДС в бухгалтерской (финансовой) отчетности субъекта хозяйствования;
- обобщение и оформление результатов.

Основные задачи auditors заключаются в проверке правильности расчета базы налогообложения по НДС, поэтому процедуры аудита торговой организации включают [3, с. 122-123]:

- пересчет налогооблагаемой базы по указанным объектам и ставкам НДС, начисленного с реализации товаров, и авансов, поступивших в счет их оплаты;
- оценку правомерности применения ставок;
- проверку расчетов сумм восстановленного налога;
- экспертизу соответствия показателей налоговых деклараций сведениям книги покупок и книги продаж, а также данным счетов бухгалтерского учета;
- проверку налоговых вычетов по приобретению товаров;

- анализ договоров с покупателями для определения базы налогообложения при наличии договоров, к которым применяется определение места реализации товаров;
- проверку соблюдения сроков и порядка подачи отчетности.

Рассмотрим подробнее основные аудиторские процедуры методики проведения аудита НДС в торговых организациях.

Положения учетной политики при определении налоговой базы торгового предприятия оцениваются на предмет соблюдения для целей налогообложения при учете хозяйственных операций, доходов и расходов, а соответствия действующему налоговому законодательству. Наиболее частыми причинами расхождений между данными налоговых деклараций, бухгалтерского учета и книги продаж являются:

- наличие в бухгалтерском учете текущего периода исправлений, относящихся к предыдущим отчетным периодам; при этом идентифицировать налоговые нарушения необходимо путем сопоставления исправительных бухгалтерских проводок и декларации того отчетного периода, в котором допущены нарушения, и в котором внесены исправления текущего периода. Налоговое нарушение – отсутствие уточненного расчета за налоговый период, в котором совершена ошибка, либо наличие уточненного расчета на сумму разницы (ошибки);
- присутствует НДС, уплаченный предприятием по принятым к учету товарам, включенный ранее в налоговые вычеты и подлежащий восстановлению, что отражается бухгалтерском в учете проводкой по дебету счета 19 и кредиту 68 (субсчет НДС); в декларации указанная сумма уменьшает налоговые вычеты и в книгу продаж не включается;
- другие причины.

При аудите правильности ведения книги продаж и журнала учета полученных и выставленных счетов–фактур, своевременности выставления и корректности оформления счетов–фактур в отношении проверяемой торговой организации анализируется:

- соблюдение правил заполнения книги продаж; журнала учета счетов–фактур; счетов–фактур, исправительных и корректировочных счетов–фактур;
- своевременность выставления и составления счетов–фактур;
- соответствие составленных торговой организацией счетов–фактур требованиям, предъявляемым ст. 169 НК РФ.

В ходе проверки порядка оформления и составления корректировочных счетов–фактур осуществляется путем аудитору необходимо установить:

- факт выставления корректировочных счетов–фактур покупателям в течение 5 календарных дней со дня согласования с ними изменений цены или количества (объема) товаров;
- наличие документально подтвержденного согласия или уведомления покупателей при составлении корректировочных счетов–фактур (договоров, соглашений, других способов согласования или уведомления);
- при составлении корректировочных документов торговая организация указывает все дополнительные реквизиты (наименование документа; номер и дата первичных счетов–фактур, показатели которых меняются; количество, цена и стоимость товаров с учетом и без учета НДС до и после корректировки; сумма НДС до и после корректировки; положительные или отрицательные разницы, возникшие в результате корректировки стоимости товаров и суммы НДС [4];
- в зависимости от увеличения или уменьшения стоимостных показателей корректировочные счета–фактуры торговой организации, выставленные как продавцом и полученные как покупателем, зарегистрированы в книге покупок или в книге продаж в соответствии с положениями Постановления Правительства РФ № 1137 «О формах и правилах заполнения (ведения) документов, применяемых при расчетах по НДС» (далее Постановление № 1137) [5].

При согласованном с продавцом уменьшении количества или цены отгруженных товаров покупатель обязан восстановить НДС, предъявленный к вычету в момент их оприходования. Восстановлению подлежит разница между суммами НДС, исчисленными с первоначальной и со скорректированной стоимости приобретенных товаров [4].

На этапе аудиторской экспертизы порядка формирования базы налогообложения при реализации товаров проверяется следующее:

- база налогообложения при реализации налогоплательщиком товаров определена в соответствии с положениями ст. 154 НК РФ, как стоимость этих товаров исходя из цен, устанавливаемых в соответствии со статьей 105.3 НК РФ и без включения в них налога (либо в ином порядке, предусмотренным ст. 154 НК РФ);
- база налогообложения сформирована с учетом сумм, связанных с расчетами по оплате товаров в соответствии с положениями ст. 162 НК РФ.

Далее нужно оценить корректность формирования кредитовых оборотов по субсчету «Расчеты по НДС» счета 68 «Расчеты с бюджетом по налогам и сборам» путем анализа проведенных сделок по продажам продукции (кредитовые обороты по балансовому счету 90 «Продажи»). Проверая корректность расчета сумм НДС с оборотов по продажам, начисленных к уплате в бюджет, необходимо установить следующее:

- сумма начисленного налога должна быть равной величине базы налогообложения, умноженной на налоговую ставку;
- при реализации продукции (облагаемой НДС по разным ставкам и необлагаемой) сумма начисленного налога должна быть равна сумме соответствующих оборотов, умноженной на соответствующие ставки; сумма соответствующих оборотов по счетам учета продаж и прочих доходов (облагаемых НДС по разным ставкам и необлагаемых) должна быть равной общей сумме оборотов;
- выявив обороты и начисленный с них НДС, за счет которых возникли расхождения, убедиться в корректности определения суммы НДС, подлежащего уплате в бюджет.

Проверка правильности формирования базы налогообложения по полученным сумма авансам и предоплаты в счет будущих поставок предполагает анализ обоснованности, правомерности и своевременности признания для целей формирования базы налогообложения налогового периода полученных от контрагентов сумм авансов и предоплаты прочих нормируемых расходов в счет будущих поставок товаров, имущественных прав [4].

Для того чтобы правильно и своевременно исполнить свои обязательства по НДС при получении предоплаты, продавцу необходимо: определить налоговую базу, с которой нужно исчислить НДС; определить подлежащую применению ставку НДС; исчислить сумму НДС; оформить счет–фактуру; заполнить декларацию по НДС.

Налоговая база в данном случае определяется как сумма полученной оплаты с учетом НДС, при этом исчисляется по расчетной ставке в зависимости от того, по какой ставке облагается основная операция по отгрузке [4].

НДС, исчисленный с полученных сумм предварительной оплаты, включается в общую сумму налога, подлежащего уплате по итогам налогового периода, и подлежит уплате (в составе общей суммы налога за налоговый период) в общем порядке – равными долями не позже 20–го числа каждого из 3 месяцев, следующего за прошедшим налоговым периодом [4].

Аудитору следует проверить соблюдение положений учетной политики для целей налогообложения при учете хозяйственных операций в отношении формирования налоговых вычетов, а также их соответствие действующему налоговому законодательству.

Анализ сопоставимости данных бухгалтерского учета, книги покупок и налоговой отчетности включает:

- проверку на основании данных бухгалтерских регистров, налоговых регистров (книги покупок и других) полноты, достоверности сведений, отраженных в налоговой декларации по НДС;
- оценку своевременности представления организацией в налоговый орган деклараций по НДС, в связи с чем нужно запросить декларации с отметками налоговых органов, квитанции почтовых отправлений, протоколы приема деклараций по электронным каналам связи.

Наиболее частые причины расхождений данных бухгалтерского учета, отчетности и книги покупок аналогичны причинам расхождений вышеуказанных данных с книгой продаж.

На этапе проверки порядка ведения налоговых регистров и учета поступивших счетов–фактур анализируется:

- своевременность выставления и составления счетов–фактур организацией;
- соответствие составленных организацией счетов–фактур требованиям, предъявляемым ст. 169 НК РФ;
- заполнение налоговых регистров полно, без пропусков и изъятий; своевременность регистрации фактов хозяйственной жизни в учетных регистрах;
- правильность ведения журнала счетов–фактур, используемых при расчетах по НДС, книги покупок и порядка хранения счетов–фактур в соответствии с Постановлением № 1137 [5].

На этапе оценки корректности отражения вычетов по суммам авансов и предоплаты, учитываемым в отчетном периоде следует:

- проверить правомерность установления фактов получения предварительной оплатой (авансом) (п. 1 ст. 487 ГК РФ) и правильность формирования базы налогообложения относительно вычетов по суммам авансов и предоплаты, учитываемым в отчетном периоде;

– убедиться, что торговая организация правильно, полно и своевременно отразила вычеты суммы налога, исчисленные как продавцом и как покупателем с сумм оплаты, частичной оплаты, полученных в счет будущих поставок товаров, имущественных прав на основе надлежаще оформленных документов [4].

При анализе корректности формирования вычетов по возвратным операциям необходимо убедиться, что операции при получении от покупателей возвращенного товара, ранее реализованного, а также при возврате приобретенного товара поставщикам, правильно и своевременно отражены в бухгалтерском и налоговом учете (в соответствующих регистрах налогового учета), а также в налоговых декларациях согласно положениям гл. 21 НК РФ.

Вычетами являются суммы налога, предъявленные покупателю продавцом и уплаченные продавцом в бюджет при продаже товаров в случае их возврата продавцу или отказа от них [4]. Вычетами являются суммы налога, исчисленные продавцом и уплаченные им в бюджет с сумм оплаты, частичной оплаты в счет будущих поставок товаров, реализуемых на территории РФ, в случае изменения условий или расторжения соответствующих договоров и возврата сумм авансовых платежей.

Анализ порядка и полноты формирования налоговой декларации и сопоставимости ее данных с данными бухгалтерского учета и регистров налогового учета включает мероприятия:

- проверку на основании данных налоговых и бухгалтерских регистров полноты, достоверности сведений, отраженных в налоговой декларации по НДС;
- оценку своевременности представления организацией в налоговый орган деклараций по НДС, в связи с чем нужно запросить декларации с отметками налоговых органов, квитанции почтовых отправлений, протоколы приема деклараций по электронным каналам связи.

Необходимо отметить, что по итогам каждого этапа аудита НДС необходимо провести пересчет числовых данных в регистрах налогового и бухгалтерского учета, налоговых декларациях по операциям, попавшим в выборку, а также инспектирование подтверждающих документов.

Таким образом, нами систематизированы и обобщены подходы к формированию методики аудита НДС торговых организаций на основании описания основных ошибок при исчислении и уплате НДС в торговле, задач аудиторской проверки, конкретизации аудиторских процедур, отражающих бухгалтерскую и налоговую специфику хозяйственной деятельности организаций торговли в расчетах с бюджетом по НДС.

Следует подчеркнуть, что аудит НДС является наиболее сложной областью проверки, так как одновременно затрагивает большое количество хозяйственных операций торговых организаций. Методика аудиторских проверок усложняется постоянно меняющимся законодательством, поскольку допускаются ошибки в учете из-за несвоевременного изучения законодательных документов, а также неоднозначной трактовки некоторых из них. Аудит НДС позволит снизить налоговые риски торговой организации и предупредить нежелательные последствия проверок, проводимых налоговыми органами.

Список литературы

1. Аудит: Учебник для бакалавров / под ред. А.Е. Суглобова. – М.: Дашков и К 2015. – 368 с.
2. Елкина О.С. Налоговый учет, отчетность и аудит: курс лекций. – Омск, Издательство Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского 2012. – 288 с.
3. Жаринов В.В. Аудит товарных операций: Практическое пособие / В.В. Жаринов, Л.Г. Макарова, Л.П. Широкова, под ред. В.И. Подольского. – М.: Юнити-Дана 2012. – 208 с.
4. Налоговый Кодекс Российской Федерации (Часть 1 и 2) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (принят ГД ФС РФ 16.07.1998) (в ред. от 08.06.2015).
5. Постановление Правительства РФ от 26.12.2011 № 1137 «О формах и правилах заполнения (ведения) документов, применяемых при расчетах по налогу на добавленную стоимость» (ред. от 29.11.2014).
6. Сурай Н.М. Ковалева И.В. Механизм формирования и управления товарным ассортиментом // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. - 2015. - №8 (130). – С.153-160.
7. Щаулина Г.А. Аудит налогообложения торговых организаций // Интернет-журнал «Науковедение» [Электронный ресурс]. Выпуск 6, ноябрь – декабрь 2013. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/69EVN613.pdf> (Дата обращения 24.09.2015).

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРИРОВАННОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ СИСТЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Белоусова Н.И.

Российский университет кооперации Арзамасский филиал

В связи с динамичным развитием экономики России происходит постепенная трансформация рыночных отношений, затрагивающая все субъекты рынка, среди которых существенное место занимает система организаций потребительской кооперации.

В соответствии с ФЗ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» - потребительская кооперация представляет собой систему потребительских обществ и их союзов разных уровней, созданных в целях удовлетворения материальных и иных потребностей их членов.

Организации потребительской кооперации являются специфическими субъектами рыночных отношений, занимающимися разнообразными видами деятельности. Основой организационной структуры потребительской кооперации России являются потребительские общества. Согласно ст. 50 Гражданского кодекса Российской Федерации потребительские общества относятся к некоммерческим организациям, поскольку их целью не является получение прибыли. Однако потребительским обществам разрешается осуществлять предпринимательскую деятельность (п. 4 ст. 50 ГК РФ).

Именно организационно-правовые особенности потребительских обществ определяют специфику ведения учета в организациях системы потребительской кооперации. Нельзя успешно управлять организацией, не имея достоверной информации о финансово- хозяйственных результатах деятельности. В этой связи, в настоящее время, повышается роль учета в организациях. Эффективность хозяйствования субъектов потребительской кооперации во многом зависит от правильной постановки бухгалтерского, управленческого и налогового учета, целью которых является предоставление точной, достоверной, объективной и полной информации для принятия управленческих решений.

В результате этого возникает потребность в создании формы учета, которая может выполнять необходимые функции указанных трех, быть доступной и гибкой для использования. Это позволит вывести деятельность организаций системы потребительской кооперации на новый уровень эффективности за счет повышения информативности и качества учетной информации.

Постановка учета в организациях системы потребительской кооперации - это трудоемкая работа. Прежде всего, это объясняется тем, что отдельное потребительское общество осуществляет различные виды деятельности, операции по которым должны найти свое отражение в системе учета. Необходимо учитывать каждую операцию, которая происходит в организации, все типичные операции исходя из деятельности организации и принципов.

Порядок параллельного ведения различных видов учета, как это принято в большинстве организаций системы потребительской кооперации в современных условиях работы, неэффективен.

Наиболее передовой в настоящее время является автоматизированная форма ведения бухгалтерского учета, но в новых экономических условиях и без учета специфики деятельности организаций системы потребительской кооперации её роль существенно снижается.

Многообразие различных видов деятельности порождают многогранность проблем, связанных с управлением отраслью, с информационным обеспечением управления. В современных условиях, когда организации потребительской кооперации должны самостоятельно разрабатывать производственные программы, определять стратегию в области ценовой политики, существенно возрастает ответственность руководителей потребительских обществ за принимаемые ими управленческие решения.

Поэтому повышение эффективности деятельности организаций системы потребительской кооперации невозможно без формирования и использования информации, необходимой для принятия управленческих решений. Постоянно растущие потребности внешних пользователей и внутренних управленцев в информации являются причиной совершенствования бухгалтерского учета, формирования управленческого учета, интеграции различных видов учета.

Развитие содержания и форм организаций потребительской кооперации в условиях рыночных отношений обуславливает актуальность проблем совершенствования финансового учета, создания систем налогового и управленческого учета, обеспечения их взаимосвязей.

Таким образом, существующие недостатки в организации учета и формировании финансовой, управленческой и налоговой отчетности в организациях системы потребительской кооперации требуют ведения интегрированного учета.

Ведение интегрированного учета в организациях системы потребительской кооперации требует полного понимания особенностей их работы и функционирования.

Исходя из вышеизложенного, можно предложить основные направления развития интегрированного учета в организациях системы потребительской кооперации:

- во - первых проведение анализа текущего состояния действующих систем учета, для эффективного внедрения интегрированного учета. К мероприятиям такого анализа можно отнести:

- анализ существующих подсистем финансового, налогового и управленческого учета;

- анализ учетной политики организаций потребительской кооперации, адекватность выбранных способов ведения учета для получения достоверной информации в целях принятия управленческих решений;

- анализ структуры и методов работы финансово-экономических служб организаций;

- во- вторых, совершенствование учетной политики организаций потребительской кооперации в целях интегрированного учета. Построение интегрированной системы учета возможно только в том случае, если учетная политика организаций потребительской кооперации будет эффективно и объективно отражать особенности бухгалтерского, налогового и управленческого учета. В этой связи следует разработать учетную политику, отвечающую требованиям интегрированного учета.

- в- третьих, разработка методики интегрированного учета на уровне методологии и техники учета, а также уровне автоматизации. К мероприятиям данного направления можно отнести:

- определения требований к интегрированному учету в организациях потребительской кооперации;

- определение возможностей и ограничений существующей учетной автоматизированной системы;

- определение пользователей интегрированной отчетности и их информационных потребностей;

- формирование интегрированного плана счетов;

- формирование аналитики (аналитических справочников) интегрированного учета;

- формирование интегрированной отчетности для различных уровней управления.

Наличие эффективной системы интегрированного учета в организациях системы потребительской кооперации будет способствовать принятию обоснованных управленческих решений на разных уровнях управления. Совершенствование учетной политики в целях интегрированного учета будет способствовать выполнению стоящих перед учетом задач, что, несомненно положительно скажется на качестве систем управления, позволит получать точную, достоверную, объективную и полную информации для принятия управленческих решений.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51–ФЗ (ред. от 13.07.2015)
2. Федеральный закон Российской Федерации «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402–ФЗ (ред. от 04.11.2014)
3. Приказ Минфина РФ от 06.10.2008г. № 106н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) (ред. от 06.04.2015)
4. Белоусова Н.И. Интеграция бухгалтерского и управленческого учета в организациях системы потребительской кооперации // Теория и практика общественного развития, № 21, 2014г.с.117-120
5. Сокольник И.В., Лескова Е.В. Учет и прогнозирование в управлении финансовыми результатами организации // «Наука, экономика, образование, кооперация в современных условиях»: Материалы Межвузовской научно-практической конференции. г.Арзамас, 2015, с.85-93

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И ИСЧИСЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА

Фиापшева Н.М.

ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова», г.Нальчик

В условиях рынка система учета затрат на предприятиях является центральным участком работы бухгалтерии и можно сказать всей системы управления предприятия. Четкое определение состава

производственных затрат – одно из основных условий получения достоверной информации о себестоимости продукции.

Концепция реформирования и приведения действующей в России системы бухгалтерского учета и отчетности в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами предполагает решение проблемы совершенствования учета затрат на производство и калькуляции себестоимости продукции в реализации двух направлений. Первое направление заключается в переориентации отечественной теории и накопленного в этой области практического опыта на решение новых задач, стоящих перед менеджментом предприятий в современных условиях хозяйствования. Второе направление – это создание отличных, нетрадиционных систем получения и обобщения информации о затратах, применение новых методов калькулирования продукции и принятие на этой основе оптимальных управленческих решений.

В настоящее время порядок документального учета затрат, их состав и определение себестоимости продукции в сельском хозяйстве регламентируются приказом Минсельхоза России от 6 июня 2003 г. № 792 «Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях».

Методические рекомендации утверждают, что организация учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) должна предполагать:

1) экономическое обоснование классификации затрат и их группировки для исчисления себестоимости продукции (работ, услуг);

2) определение круга задач, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и четкое разграничение их между производственной и полной (коммерческой) себестоимостью;

3) разработку и обоснование методов стоимостной оценки каждого элемента затрат, распределение их между законченной продукцией и незавершенным производством, распределение косвенных расходов, определение объема калькулируемой продукции (работ, услуг), их объемов и калькуляционных единиц, установление периодичности (сроков калькулирования);

4) распределение затрат между сопряженными видами продукции и обоснование оценки побочной продукции;

5) построение калькуляционных листов и исчисление себестоимости продукции.

Указанные Методические рекомендации уточняют порядок формирования расходов, установленных Положением по бухгалтерскому учету 10/99 «Расходы организации».

Методические рекомендации формируют единую методологическую точку зрения по вопросу сущности затрат. Здесь определена взаимосвязь издержек, затрат и расходов отчетного периода; изложены альтернативные варианты ведения учета затрат на производство; сформулированы отличия между бухгалтерским учетом затрат на производство и управленческим учетом; дана характеристика затрат, обусловленная спецификой сельскохозяйственной деятельности; раскрыта технологическая составляющая затрат в сочетании с их поэлементной группировкой, что позволит получить учетную информацию как по видам произведенной готовой продукции, так и по стадиям технологического процесса производства.

Аналитический учет в Методических рекомендациях предложено организовать по наиболее характерным для каждого хозяйства статьям затрат.

Организация и методы учета издержек производства, калькулирования продукции являются объектами постоянных забот бухгалтеров на всех уровнях управления – от предприятия до министерства. Продолжаются дискуссии и споры о путях совершенствования методологии и улучшения организации учета затрат на производство и калькулирования продукции сельскохозяйственного производства.

В этом контексте хочется остановиться на вопросах исчисления себестоимости продукции животноводства.

Точность определения себестоимости продукции животноводства в большой степени зависит от обоснованности методики распределения затрат между сопряженной продукцией и учета прямых расходов.

Себестоимость единицы продукции животноводства, как общеизвестно, определяется двумя основными факторами: величиной затрат на голову скота и уровнем продуктивности животных. Причем она всегда находится в прямо пропорциональной зависимости от первого фактора и в обратной от второго.

В настоящее время затраты на производство продукции молочного скотоводства, за минусом стоимости побочной продукции, распределяются между сопряженной продукцией в соответствии с нормами расхода обменной энергии кормов: на молоко 90%, на приплод 10 %. Такое распределение затрат имеет, на наш взгляд, недостатки и его методика нуждается в совершенствовании.

Себестоимость приплода в соответствии с действующими Методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции при прочих равных

условиях выше в тех сельскохозяйственных предприятиях, в которых выше интенсивность ведения молочного скотоводства и наоборот. Однако, между показателями молочной продуктивности коров и выходом от них приплода нет никакой связи. Количество полученного приплода зависит только от физиологических особенностей коров. Таким образом наблюдается тенденция – чем выше интенсивность ведения отрасли молочного скотоводства, тем больше затрат приходится на содержание одной коровы и выше молочная продуктивность, и в тоже время количество приплода остается относительно стабильным. В результате можно констатировать, что из-за упрощения распределения затрат между сопряженной продукцией в молочном скотоводстве искажается фактическая себестоимость молока и приплода.

Рассмотрим возможности прямого учета затрат при калькулировании себестоимости сопряженной продукции.

Посредством действующих условных коэффициентов при исчислении себестоимости продукции распределяются все затраты в отраслях сельского хозяйства, независимо от того, связаны они с производством одновременно нескольких видов продукции или только одного. Включение прямых затрат, связанных с производством только одного вида продукции, в состав условно распределяемых между несколькими видами продукции, ведет к снижению достоверности исчисляемых показателей себестоимости. Затраты на сопряженную продукцию нуждаются в обобщенном учете лишь до определенной стадии производства, а именно до тех пор, пока технологический процесс ее производства остается единым. Разделение же технологического процесса дает возможность прямого учета затрат по каждому виду продукции.

Таким образом, все затраты на производство сопряженной продукции могут быть подразделены на две части. Первую часть составляют общие расходы, действительно связанные с производством нескольких видов продукции; вторую – затраты, непосредственно относящиеся лишь к одному виду получаемой сопряженной продукции. Следовательно, условному распределению должна подлежать только первая часть затрат.

Действующими Методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции в молочном скотоводстве затраты между сопряженной продукцией распределяются независимо от влияния их на производство молока и приплода. Для исчисления реальных затрат необходимо, на наш взгляд, распределять только общие издержки, связанные с выполнением технологических операций по производству сопряженной продукции. Затраты, обусловленные получением отдельных видов сопряженной продукции, надо прямым путем включать в себестоимость конкретной продукции. Например, на себестоимость молока необходимо относить расходы на оплату труда доярок за полученное молоко. А общие технологические затраты следует распределять, применяя такие способы, при которых обеспечивалась бы наиболее тесная связь между уровнем себестоимости отдельных видов сопряженной продукции и величиной определяющих его затрат. Данную задачу необходимо решать посредством постатейного распределения затрат между сопряженной продукцией, при котором будет учитываться экономическая и технологическая зависимости себестоимости сопряженной продукции от уровня расходов по отдельным калькуляционным статьям. В качестве примера приведем затраты на корма. Их следует распределять между сопряженной продукцией в молочном скотоводстве в соответствии с нормативными данными о расходах кормов в кормовых единицах на получение молока и приплода.

В заключении отметим, что значение показателя себестоимости продукции в условиях рыночной экономики велико. Она продолжает оставаться основным результативным показателем уровня эффективности производства продукции. И потому на современном этапе развития экономики особую актуальность приобретают вопросы совершенствования учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции.

Список литературы

1. Гучинова А.Н., Фиापшева Н.М., Тагузлов А.Х. Методические аспекты исчисления себестоимости продукции молочного скотоводства. // Журнал «Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий». - № 4. - 2013
2. Тхамокова С.М. Управленческие аспекты калькуляции себестоимости продукции // Журнал «Science Time». - № 2. - 2014

ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОБРАБОТКИ ВНЕШНЕЙ ИНФОРМАЦИИ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ*

Тхагапso М.Б.

Кубанский государственный технологический университет, г.Краснодар

На фоне постоянно меняющейся конъюнктуры рынка, менеджмент предприятия должен быть своевременно обеспечен полной и достоверной информацией, связанной с ведением производственно-хозяйственной деятельности. Формирование и обработка внутренней и внешней информации производится учетно-аналитической системой предприятия. От того настолько своевременно и качественно предоставляется необходимая информация учетно-аналитической системой предприятия зависит эффективность его функционирования. Без опоры на обработанную соответствующим образом информацию учетно-аналитической системой предприятия не могут быть приняты обоснованные и эффективные управленческие решения.

Методы и способы формирования и обработки внутренней информации довольно широко освещены в экономической литературе. Вместе с тем важности обработки внешней информации не придается должного значения, о чем свидетельствует крайне низкий уровень проработки этих вопросов в научных работах.

На наш взгляд, внешнюю информацию, используемую для обработки учетно-аналитической системой предприятия по потокам входящих данных условно можно классифицировать следующим образом:

- информация, связанная с развитием существующих технологий производства продукции (работ, услуг) и появлением инноваций;
- информация, связанная с совершенствованием организации производства;
- информация, связанная с совершенствованием управления персоналом;
- информация, связанная с текущим позиционированием компании на рынке; (эластичность спроса на продукцию, цена на продукцию, качество продукции, доля на рынке и т.д.)
- прочая информация (для проведения всех видов анализа и аналитических процедур, а также для нужд учетной подсистемы).

Представленная классификация выделяет основные аспекты внешней информации, которые в обязательном порядке должны обрабатываться на предприятии и не претендует на полный охват всех информационных потоков, т.е. она может быть дополнена или рассмотрена с других точек зрения.

В данной статье будут рассмотрены организационно-методические аспекты формирования и обработки информации, связанной с совершенствованием существующих технологий производства продукции (работ, услуг) и появлением инноваций.

Внутренняя информация - это обработанные данные, полученные на основании совершенных фактов хозяйственной жизни, которые оформляются соответствующей первичной учетной документацией. В свою очередь, к первичной учетной документации предъявляются определенные требования, установленные нормативно-правовыми актами: в части ведения бухгалтерского учета Федеральным законом «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011г.; в части ведения налогового учета - Налоговым кодексом РФ. Первичный учетный документ не может быть принят к бухгалтерскому учету, если в нем не содержатся все обязательные реквизиты, приведенные в Федеральном законе «О бухгалтерском учете». Внешняя информация – это обработанные данные, полученные из сторонних источников: данные статистики, средств массовой информации, рейтинговых и информационных агентств, Интернет, фондовых бирж и т.д. Для использования в учетной подсистеме, внешняя информация должна быть основана на документальном подтверждении. Примером, может являться экспертное заключение, выданное сторонней организацией, для формирования оценочного обязательства по судебному разбирательству, в соответствии с ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы», утвержденного приказом Министерства финансов РФ от 13 декабря 2010 г. № 167н. Для использования в аналитической подсистеме, внешняя информация не всегда может быть документально подтверждена. Тем не менее, она может существенно повлиять на стратегию дальнейшего развития предприятия. Примером может послужить сведения для нефтедобывающего предприятия о появлении инновационной технологии добычи сланцевой нефти. В связи с этим, требования, предъявляемые к внешней информации, должны быть разработаны и утверждены предприятием самостоятельно. Дальнейшее ее использование, в аналитической подсистеме должно основываться на оценке вероятностей и рисков игнорирования такой информации с точки зрения её влияния на эффективность функционирования предприятия. Если будет более вероятно влияние внешней информации на проводимую стратегию развития предприятия, чем нет, то такая информация должна использоваться для учетно-

аналитической системы. Таким образом, внешняя информация в большей степени зависит от экспертного мнения аналитика, принимающего окончательное решение о дальнейшем ее использовании.

Обзор и анализ внешней информации, связанной с совершенствованием существующих технологий производства продукции (работ, услуг) и появлением инноваций, по нашему мнению должен вестись в следующих направлениях:

- информация, связанная с существующими информационными технологиями обработки данных;
- информация, связанная с существующими технологиями производства продукции (работ, услуг), непосредственно входящими в основной вид деятельности;
- информация, связанная с существующими технологиями производства продукции (работ, услуг), не входящими в основной вид деятельности;
- информация, связанная появлением инноваций.

Периодичность проведения обзора и анализа информации по вышеперечисленным направлениям, зависит от видов деятельности предприятия, его масштабов, структуры и прочих факторов. Определенная систематичность проведения таких действий должна быть в обязательном порядке, но промежуток времени между ними определяется предприятием самостоятельно, в соответствии с меняющимися требованиями рынка. Так, если для среднего предприятия, формирование и обработка информации связанной, с существующими информационными технологиями обработки данных в 2005г. можно было проводить один раз в год, то в настоящее время, на наш взгляд, это надо делать ежеквартально.

Приоритетным направлением формирования и обработки внешней информации являются сведения, связанные с существующими информационными технологиями обработки данных. Используемые на предприятии информационные технологии обработки данных являются определяющим звеном эффективного использования всех имеющихся у него ресурсов. Это касается не только программных продуктов по ведению бухгалтерского учета, проведению различных видов анализа, но и использованию облачных технологий (cloud computing). Предприятию необходимо определиться с выбором одной из моделей обслуживания облачных вычислений:

- программное обеспечение как услуга (SaaS, Software as a Service): потребителю предоставляются программные средства - приложения провайдера, выполняемые на облачной инфраструктуре.
- платформа как услуга (PaaS, Platform as a Service): потребителю предоставляются средства для развертывания на облачной инфраструктуре создаваемых потребителем или приобретаемых приложений, разрабатываемых с использованием поддерживаемых провайдером инструментов и языков программирования.
- инфраструктура как услуга (IaaS, Infrastructure as a Service): потребителю предоставляются средства обработки данных, хранения, сетей и других базовых вычислительных ресурсов, на которых потребитель может развертывать и выполнять произвольное программное обеспечение, включая операционные системы и приложения.

Кроме того, предприятие должно определиться с поставщиком облачных технологий, например Google Apps или Microsoft. Выбор варианта совершенствования технологии обработки данных осуществляется на основе многовариантных расчетов, в которых учитываются влияние всех факторов: от стоимости обслуживания до возможности интеграции в действующую учетно-аналитическую систему. Обычно выполняется следующая последовательность действий:

- производится обзор существующих на рынке программных продуктов, и изучаются их функциональные возможности;
- сопоставляются цены и основные возможности программных продуктов необходимые для выполнения поставленных задач. Для дальнейшего анализа выбираются те из них, которые соответствуют предъявляемым требованиям;
- проводятся расчеты, обосновывающие выбор наиболее эффективного варианта: соотношение произведенных затрат к прогнозной прибыли от их использования, минимальный срок окупаемости и т.д.

После выбора конкретного варианта использования совокупности соответствующих программных продуктов и облачных технологий, по истечении определенного промежутка времени необходимо их систематически проверять на возможность замены на более эффективные и функциональные, с обязательным предварительным аналитическим обоснованием.

Результаты проведенной обработки такого рода информации должны быть документально оформлены. Предприятию рекомендуется разработать и утвердить соответствующие формы документов, подтверждающие результаты проделанной работы по формированию и обработке информации, связанной с совершенствованием существующих информационных технологий обработки данных. Аналогичный порядок должен быть предусмотрен и для других блоков обработки внешней информации.

В современных условиях предприятие должно постоянно проводить мониторинг существующих технологий производства продукции (работ, услуг), непосредственно входящих в основной вид деятельности. При этом необходимо следить не только за изменениями в технологии производства продукции, появлением новых технологий у поставщика, поставившего вам оборудование (технологии), но и у его конкурентов. Такая информация доступна через сайты производителей оборудования (технологий). Несвоевременное реагирование на появление новых технологий может привести к банкротству компании. Примером, может послужить появление технологии экстрагирования подсолнечного масла, которая сейчас стала использоваться повсеместно, взамен существовавшей до этого технологии его получения путем отжима. Применение новой технологии позволило увеличить выход подсолнечного масла из исходного сырья более чем в два раза.

Предприятия, использующие для производства основного вида продукции многокомпонентное сырье должны следить за появлением технологий, позволяющих перерабатывать побочные виды продукции. Примером может послужить свеклосахарное производство. В результате производства сахара, в большом количестве вырабатывается меласса (патока), которая, несмотря на большое содержание полезных веществ, не перерабатывается и реализуется сторонним организациям [2]. Технология переработки мелассы в биоэтанол, при ее использовании в свеклосахарном производстве может значительно снизить издержки производимой продукции и повысить конкурентное положение предприятий этой отрасли [1]. Становиться очевидным, что обработка информации, связанной с совершенствованием существующих технологий производства продукции (работ, услуг), входящих в основной вид деятельности, должна стать одной из обязательных функций аналитической подсистемы предприятия.

Увеличение устойчивости предприятия к изменениям конъюнктуры рынка возможно за счет диверсификации производства. Предприятие постоянно должно искать приемлемые варианты расширения своего ассортимента выпуска продукции. Именно поэтому, необходимо систематически формировать и обрабатывать - информацию, связанную с существующими технологиями производства продукции (работ, услуг), не входящими в основной вид деятельности. Возможность организации производства нового вида продукции или нового вида деятельности, должна периодически прорабатываться предприятием для снижения рисков банкротства, при падении спроса на определённые наименования продукции. Кроме того, если предприятие находится на лидирующих позициях в отрасли, оно может использовать накопленный опыт организации бизнес-процессов, управления персоналом и привлечения финансовых ресурсов для новых видов деятельности. Это позволит укрепить свои конкурентные преимущества и повысить уровень финансовой устойчивости. Всем этим объясняется, необходимость обработки информации, связанной с совершенствованием существующих технологий производства продукции, не только входящих в основной вид деятельности, но также и не входящих в него.

Обработка внешней информации, связанной с появлением инновационных технологий и продуктов может существенно отразиться на стратегии развития предприятия. Если предприятие решит использовать новые технологии и продукты в своей деятельности, это позволит ему занять значительную долю рынка и повысить эффективность ведения бизнеса. В противном случае оно вынуждено будет переориентировать производство на другие виды продукции, из-за возможного снижения спроса на определенные наименования выпускаемых изделий, в силу гораздо худших характеристик по сравнению с инновационным продуктом. Примером может послужить опыт использования поливинилхлорида (ПВХ) как материала для производства металлопластиковых окон. Не секрет, что немецкие компании, которые первыми наладили массовое производство оконных профилей для изготовления металлопластиковых окон, до настоящего времени занимают лидирующее положение в данном сегменте рынка. Вместе с тем, предприятия, которые вовремя не переориентировали свои производства по изготовлению деревянных окон, уже давно обанкротились. Аналитической подсистеме предприятия важно формировать и обрабатывать внешнюю информацию, связанную появлением инноваций, так, чтобы можно было спрогнозировать время, через которое их внедрение начнет непосредственно влиять на его производственно-хозяйственную деятельность. Кроме того, должны быть представлены данные о возможных направлениях дальнейшего развития событий, связанных с производственно-хозяйственной деятельностью, из-за влияния инноваций. При прогнозировании направлений развития предприятия, из-за влияния инновационных технологий и продуктов, может использоваться метод дисконтирования. [3].

Классификация внешней информации, на основные структурные элементы, подлежащие обработке учетно-аналитической системой предприятия, а также раскрытие существующих подходов организационно-методического их сопровождения позволяет повысить эффективность принимаемых решений для реализации задач действующей стратегии.

*Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского гуманитарного фонда в рамках научно-исследовательского проекта № 15-02-00256 на тему «Формирование экономических, социальных систем в сфере эффективного лесопользования»

Список литературы

1. Кривовоз Б.Г. О производстве биоэтанола на сахарном заводе. // Сахар. – 2009. - №4- С. 16-19.
2. Тхагапсо М.Б. Комбинирование как эффективное направление диверсификации производства (по материалам сахарной промышленности Краснодарского края) // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук - Краснодар, 1997г.
3. Тхагапсо М.Б., Галицкая Ю.Н. Методические основы прогнозирования финансовой устойчивости организации // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. Издательство: Кисловодский институт экономики и права – 2014. - №4- С. 124-135.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СТОИМОСТИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В САМАРЕ

Токарев Ю.А.

Самарский государственный экономический университет, г.Самара

Взаимосвязи между сложными социально-экономическими явлениями и процессами, к числу которых относится и рынок жилья, не бывают одномерными. Учитывая относительную новизну такого явления, как рынок жилья в России, особую актуальность приобретает изучение и анализ факторов, действующих на него [3].

Уровень социально-экономического развития государства определяется различными факторами, в том числе и степенью пропорциональности развития его регионов. Передовой опыт свидетельствует о том, что «ключевое условие снижения территориальных различий - улучшение состояния социальной и производственной инфраструктуры, что, прежде всего, связано с развитием строительной отрасли» [1].

Особенность нашей страны состоит «в значительном уровне дифференциации регионов (по уровню социально-экономического развития, географическому положению, природно-климатическим условиям, историческим особенностям), что обуславливает специфическую ситуацию на рынке жилья конкретного региона» [2].

Объект исследования – рынок жилья городского округа Самара. Это город-миллионник, административно разделённый на 9 районов, девятый по численности среди городов Российской Федерации. Его протяжённость вдоль Волги составляет более 50 км.

В нашем исследовании жильё трактуется как жилищный фонд, то есть совокупность всех жилых помещений, находящихся на территории городского округа Самара. Это специфический товар – инвестиционный, капиталоемкий, жизненно-важный, и поэтому ценообразование в сфере жилой недвижимости имеет свою специфику.

Формирование самарского рынка жилья происходило под влиянием общероссийских экономических тенденций и присущих самарскому региону факторов, к которым, в первую очередь, относится особенность географической структуры городской агломерации.

Как отмечают специалисты СОФЖИ (Самарского областного фонда жилья и ипотеки), наиболее дорогое жильё на вторичном рынке сосредоточено в «старом городе» - в Самарском и Ленинском районах: по данным на июль 2015 г., средняя цена элитного жилья в них – около 97000 руб./м², а средняя цена квартиры улучшенной планировки в кирпичном доме – около 80000. Наиболее дешёвое жильё – в окраинных районах города – Красноглинском и Куйбышевском, где был отмечен минимум – 41504 руб./м² в «сталинском» доме [4].

С точки зрения предложения, лидирует Промышленный район (22,8 % предложений жилья), что неудивительно, так как это самый густонаселённый район Самары (более 270 тыс. жителей). По типу жилья лидируют квартиры улучшенной планировки в кирпичном доме (35,9 % от общего количества предложений).

Доминирующее положение по ценам Ленинского и Самарского районов объясняется, в первую очередь, престижностью их расположения в центре города, в то время как по количеству продаваемых квартир эти районы занимают два последних места (их суммарная доля в структуре предложения жилья составляет 7,5 %). Это неудивительно, учитывая, что они являются и наименее населёнными в городе (суммарно менее 100 тыс. жителей), а Ленинский район к тому же занимает наименьшую площадь (5,4 км²).

Красноглинский и Куйбышевский районы, жильё в которых наиболее доступно по ценам, отличаются большой площадью, дальностью расположения от центра города и сравнительно небольшой численностью населения (по 88000 жителей). В структуре предложения жилья Красноглинский район, самый крупный по территории в городе и 6-й по численности жителей, занимает достаточно высокое 4-е место. Во многом это связано с вводом в эксплуатацию больших жилищных массивов – «Кошелев-проект» (микрорайон «Крутые Ключи»), «Новая Самара», «Соколы Горы». Куйбышевский район, занимающий лишь 7-е место в структуре предложения, тем не менее имеет хорошие перспективы жилищного строительства, связанные с вводом ЖК «Южный Город» и «Волгарь».

Рынок жилой недвижимости весьма многообразен. Он представлен как индивидуальными домами, коттеджами, так и многоквартирными. Кроме того, ареал обитания человека не ограничен рамками населённых пунктов; он простирается в пригородные и дачные массивы. Существуют разные типы жилых помещений, материалов наружных стен дома, разная этажность, комфортабельность и т.п., есть различия в ценообразовании на первичном и вторичном рынках. В разных регионах могут быть разные подходы к ценообразованию.

Всё это обуславливает сложность моделирования цены на жильё. Логичным представляется определённая локализация объекта исследования, выбор конкретного типа жилья.

Изменение стоимости жилой недвижимости зависит от целого ряда факторов, которые проявляются на различных стадиях процесса оценки; эти факторы могут быть отнесены к трём различным иерархическим уровням.

Первый уровень (региональный) – уровень влияния факторов, носящих общий характер, не связанных с конкретным объектом недвижимости и не зависящих непосредственно от него, но косвенно влияющих на процессы, происходящие с недвижимостью на рынке, и, следовательно, на оцениваемый объект.

К первому уровню относятся следующие 4 группы факторов:

1) социальные (базовые потребности в приобретении объектов недвижимости, тенденции изменения численности населения, его омоложения или старения, размер семьи, плотность населения, тенденции изменения образовательного уровня, уровня культуры, уровня преступности, стиль и уровень жизни);

2) экономические (экономическая ситуация в стране, регионе, на местном уровне, уровень инфляции, финансовое состояние предприятий, уровень безработицы, уровень доходов, обеспеченность населения объектами общественного назначения);

3) физические (климатические условия, природные ресурсы и источники сырья, рельеф, топография, почва, экологическая ситуация);

4) политические (политическая стабильность, безопасность, налоговая политика, строительные нормы и правила, наличие и совершенствование законодательства).

Второй уровень (местный) – уровень влияния локальных факторов, в основном, в масштабе города или городского района. Эти факторы непосредственно связаны с оцениваемым объектом и анализом аналогичных объектов недвижимости и сделок по ним.

Ко второму уровню относятся:

1) факторы местоположения объекта недвижимости (по отношению к деловому центру, местам приложения труда, жилым территориям, автодороге, железной дороге, побережью, зелёным массивам, коммунальным учреждениям);

2) факторы условий продаж (условия финансирования: сроки кредитования; процентные ставки; условия выделения средств).

Третий уровень (непосредственного окружения) – уровень влияния факторов, связанных с объектом недвижимости и во многом обусловленных его характеристиками.

К третьему уровню относятся следующие факторы: физические характеристики объекта (площадь, размеры, форма, материал постройки, год постройки или реконструкции, этажность), качество строительства и эксплуатации, привлекательность, комфорт, стоимость строительства.

Влияние факторов может происходить одновременно на различных уровнях, а учитываться последовательно, в зависимости от степени детализации оценки и вида оцениваемой стоимости. Оценщик недвижимости должен установить влияние каждого фактора на итоговую цену, а затем влияние всех факторов в совокупности и сделать общее заключение о стоимости недвижимости, подтверждённое необходимым обоснованием.

Мы выбрали для исследования рынок жилья городского округа Самара и ближайших к ней территорий. Источник данных – интернет-ресурсы; период – 2012-2014 годы. База данных – более 2000 объектов.

Любая квартира или дом, как уже было ранее отмечено нами, характеризуется не только количественными, но и качественными признаками. Их применение в статистическом моделировании требует внедрения в

регрессионную модель фиктивных переменных, обозначаемых «Z». Для этого мы заменяем атрибутивные градации данных признаков количественными значениями (выраженными, например, «0» и «1»).

Первая модель посвящена анализу факторов цены частных коттеджей в городском округе Самара и Самарской области. Результативный признак Y – цена коттеджа (тыс.руб.). Мы добавили нечисловой фактор «Расположение», выраженный двумя градациями – «Самара» и «Область», однако по критерию Стьюдента в многофакторной модели он оказался незначим.

В итоге многофакторная модель была сведена к двум парным:

$$1) \hat{Y} = -3382,6 + 60,8x$$

где X – общая площадь коттеджа, м².

С увеличением площади коттеджа на 1 м² его цена в среднем возрастает на 60,8 тыс.руб. Этот фактор объясняет 72,2 % вариации цен данного объекта недвижимости;

$$2) \hat{Y} = 7599,3 + 8071,3z$$

где Z – расположение (Самара / область).

Таким образом, данный фактор играет обособленную роль в ценообразовании. Коттеджи в Самаре в среднем дороже областных коттеджей на 8,07 млн.руб. Влияние этого фактора ограничено 16,7 процентами.

Следующим объектом исследования послужили квартиры в г.о. Самара. Был введён нечисловой фактор «Удалённость от центра города», выраженный тремя градациями.

Результативный признак Y – цена квартиры (тыс.руб.).

Проведя процедуру пошагового отбора факторов, мы получили следующую модель:

$$\hat{Y} = 1484,3 + 22,9x_1 + 25,9x_2 + 78,5z_1 + 51,9z_2 + 73,5z_3 + 45,2z_4 - 193,8z_5$$

где:

X₁ – жилая площадь, м²;

X₂ – площадь кухни, м²;

Z₁ – материал наружных стен дома;

Z₂ – тип санузла;

Z₃ – планировка квартиры;

Z₄ – наличие балкона/лоджии;

Z₅ – удалённость от центра.

Проведём содержательную интерпретацию результатов. Так, увеличение жилой площади на 1 м² приводит к возрастанию цены в среднем на 22,9 тыс.руб.; аналогичное изменение площади кухни влечёт рост цены в среднем на 25,9 тыс.руб.

Цена квадратного метра в кирпичном доме в среднем на 78,5 тыс.руб. дороже, чем в панельном. Раздельный санузел увеличивает цену в среднем на 51,9 тыс.руб., а более современная планировка – на 73,5 тыс.руб. За счёт наличия балкона и лоджии цена возрастает в среднем на 45,2 тыс.руб.

Лишь один фактор сыграл на понижение цены. Это удалённость от центра. По мере приближения к окраине цена в среднем снижается на 193,8 тыс.руб.

Вариация цен на квартиры в г.о. Самара на 44% зависит от вариации включённых в модель факторов. Множественный коэффициент корреляции равен 0,663.

Ещё в одной модели была аналитически записана зависимость цены 3-комнатных квартир Самары от ряда факторов:

$$\hat{Y} = 1144,2 + 21,3x + 37,3z$$

где:

X – общая площадь, м²;

Z – вид объекта (первичный/вторичный).

Данные факторы объяснили 76,2 % вариации цены 3-комнатных квартир. При увеличении общей площади на 1 м² цена в среднем растёт на 21,3 тыс.руб. На вторичном рынке цена 3-комнатных квартир в среднем выше, чем на первичном, на 37,3 тыс.руб.

Практическая значимость таких моделей состоит в том, что они могут быть востребованы как аналитиками рынка жилья, так и специалистами по недвижимости, устанавливающими цены на объекты.

Список литературы

1. Гужова, О.А. Анализ региональных различий уровня развития строительной отрасли в Российской Федерации / О.А. Гужова, Ю.А. Токарев // Экономические аспекты управления строительным комплексом в современных условиях: Материалы II Международной научно-практической конференции. – Самара: СГАСУ, 2014. – С.80-83.
2. Гужова, О.А. Территориальная дифференциация показателей рынка жилья в Российской Федерации / О.А. Гужова, Ю.А. Токарев // Вестник Самарского государственного экономического университета. - 2014. - № 8 (118). - С.116-121.
3. Павлова, М.Э. Факторы, влияющие на рынок жилья / М.Э. Павлова // Вестник Самарского государственного экономического университета. - 2008. - № 11 (49). - С.79-83.
4. Самарский областной фонд жилья и ипотеки - СОФЖИ: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sofgi.ru/news/2290/>.

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СКК

Короткова О.В.

Институт экономики и управления Гуманитарно-педагогическая академия (филиал)
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», г.Ялта

Как известно, в рыночной экономике каждое предприятие самостоятельно функционирует, вследствие чего возникают различного рода предпринимательские риски - производственные, маркетинговые, финансовые и др. В связи с этим, возникает необходимость качественного учетно-аналитического обеспечения всех уровней управления, в том числе предприятий санаторно-курортного комплекса.

Учетно-аналитическое обеспечение санаторно-курортных предприятий представляет собой сложную информационную систему, потому что речь идет о разных уровнях управления, многочисленных объектах финансового планирования. Финансовая отчетность не в полной мере удовлетворяет информационные потребности финансового планирования, так как должны приниматься во внимание не только внутренние факторы, но и внешние.

На санаторно-курортных предприятиях стратегия управления должна быть направлена на повышение конкурентоспособности санаторно-курортных услуг; предотвращение банкротства и больших финансовых потерь; рост объемов производства и реализации услуг; повышение рентабельности капитала. Для решения этих задач необходимо улучшать планирование и прогнозирование деятельности предприятия, совершенствовать методику анализа с целью выявления негативных факторов и поиска резервов для них ликвидации. Исследования показывают, что учет и анализ в настоящее время не в полной мере отвечают современным нуждам финансового менеджмента, в том числе и для осуществления финансового планирования. Существующая проблема учетно-аналитического обеспечения связана с тем, что в целом учет сориентирован на составление финансовой и налоговой отчетности, информация которой является недостаточной для управления.

Цель статьи - разработать рекомендации по организации системы учетно-аналитического обеспечения текущего финансового планирования на предприятиях санаторно-курортного комплекса.

Следует отметить, что проблемам развития теории и методологии формирования учетно-аналитической информации в системе управления предприятиями уделяется большое внимание как отечественными, так и зарубежными учеными, но, при этом, не достаточно решены вопросы информационного обеспечения финансового планирования учреждений СКК.

Необходимость планирования в санаториях связано, с одной стороны, с предотвращением ошибочных действий в области финансов, с другой – с уменьшением числа неиспользованных возможностей. Кроме того, в финансовых планах учитываются нормативы по финансовым показателям, характеризующих кредитоспособность предприятия и тип финансовой устойчивости для недопущения признаков финансового кризиса.

Практика хозяйствования в условиях рыночной экономики выработала определенные подходы к планированию развития отдельного предприятия в интересах ее владельцев и с учетом реальной обстановки на рынке. В целом выделяются основные этапы финансового планирования: анализ финансовой ситуации за предыдущий отчетный период; разработка общей финансовой стратегии предприятия; составление текущих

финансовых планов; корректировка, взаимоувязка и конкретизация финансового плана; разработка оперативных финансовых планов; анализ и контроль исполнения финансовых планов. По нашему мнению, на предприятиях санаторно-курортного комплекса наиболее проблемными вопросами являются те, которые относятся к текущему финансовому планированию. Следует отметить, что в настоящее время выработано множество подходов к текущему финансовому планированию путем бюджетирования, накопления информации о деятельности санатория в системе финансового и управленческого учета.

Составленный бюджет отражает показатели, которые санаторий должен достичь. Между тем, в процессе хозяйственной деятельности могут быть отклонения, то есть разница между бюджетными и фактическими показателями. Для своевременного выявления отклонений и соответственной реакции на них осуществляется бюджетный контроль.

Для планирования, анализа и контроля за выполнением плановых показателей на предприятии должна быть построена эффективная система управленческого учета, в том числе учета и анализа затрат производства и деятельности.

Нами обобщён и систематизирован перечень расходов операционной деятельности применительно к предприятиям СКК (Рисунок 1).



Рис. 1. Структура и состав расходов операционной деятельности предприятий санаторно-курортного типа

Следует обратить внимание, что составление текущего финансового плана на предприятиях СКК осуществляется, в том числе, на основе разработанной калькуляции на санаторно-курортные услуги. Это дает возможность планировать доходы и расходы, исходя их объекта калькулирования - 1 койко-дня в зависимости от категории номеров.

В большинстве случаев в санаторно-курортных учреждениях применяется группировка расходов на обслуживание отдыхающих по следующим калькуляционным статьям:

- заработная плата персонала;
- отчисления в фонды социального страхования;
- диетическое питание;
- курортное лечение (лечебные процедуры и медикаменты);

- курортно-досуговое обслуживание;
- хозяйственные расходы;
- амортизация основных средств;
- благоустройство территории;
- общепроизводственные расходы;
- прочие производственные расходы;
- непроизводственные расходы.

Для составления плановых калькуляций требуются разработанные экономической службой и утвержденные главным врачом и вышестоящей организацией плановые показатели (нормативы) применительно к каждой статье расходов.

Составление бюджетов является неотъемлемым элементом общего процесса планирования в на предприятиях СКК, а не только его финансовой части. Механизм бюджетного планирования доходов и расходов целесообразно внедрять для обеспечения экономии денежных средств, большей оперативности в управлении этими средствами, снижения непроизводительных расходов и потерь, а также для повышения достоверности плановых показателей (в целях налогового планирования).

Нами предлагается осуществлять бюджетирование на предприятиях СКК по приведенному алгоритму (Рисунок 2).

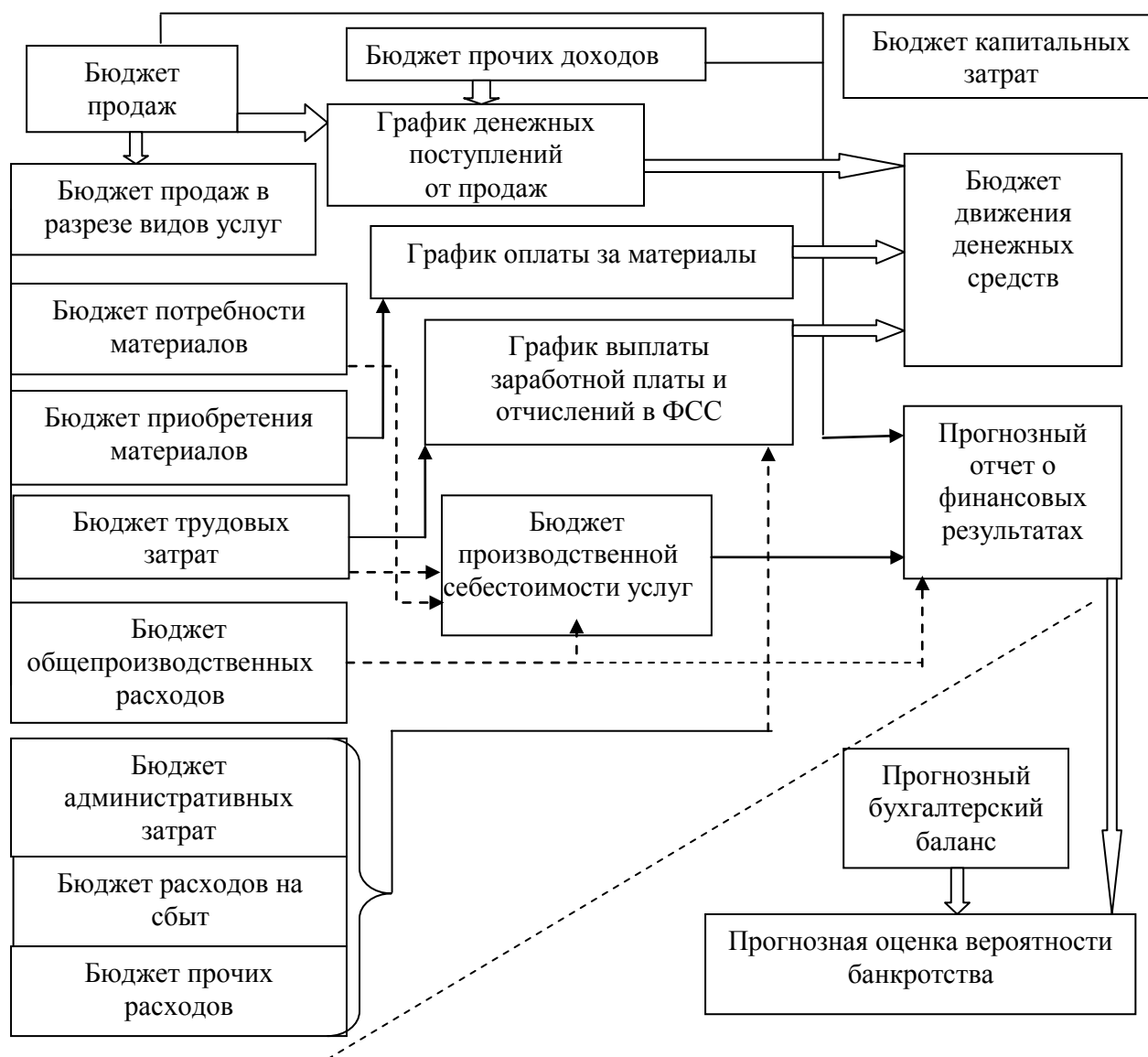


Рис.3. Модель бюджетирования на предприятиях СКК

Проведенные исследования состояния финансового планирования в отдельных предприятиях СКК Республики Крым показали, что элементы финансового планирования во всех учреждениях есть, но они имеют свои недостатки. В том числе, процесс планирования по традиции начинается с объема услуг, а не с изучения потребности рынка в конкретном продукте. Кроме того, при планировании преобладает затратный метод ценообразования, без учета спроса на услуги, не производится анализ безубыточности продаж. Постановка эффективного финансового менеджмента на предприятиях СКК требует коренной перестройки механизма его управления в целом.

Как показали исследования, для того чтобы процесс управления был более эффективным в санаториях необходимо организовать не только систему бухгалтерского учета, но и эффективный внутрихозяйственный контроль за выполнением плановых и нормативных показатели деятельности санатория, прогнозирования банкротства. Нами разработана организационно-информационная модель контроля и анализа в системе текущего финансового планирования предприятием СКК (Рисунок 3)



Рис.3. Организационно-информационная модель контроля и анализа в системе текущего финансового планирования предприятием СКК

Исследования показывают, что учетно-аналитическое обеспечение представляет собой сложную информационную систему, потому что речь идет о разных уровнях управления, многочисленных объектах финансового планирования. Финансовая отчетность не в полной мере удовлетворяет информационные потребности системы финансового менеджмента. Наибольший эффект от финансового планирования достигается в том случае, если они носят комплексный поступательный характер, осуществляется

систематический текущий и операционный контроль за деятельностью хозяйственного субъекта, а по результатам контрольных проверок руководство принимает решение по устранению причин, которые негативно влияют на результаты мероприятий по выполнению плановых показателей и антикризисному управлению финансами.

При комплексном внедрении предложенных нами моделей группировки расходов предприятий СКК, бюджетирования и анализа позволят полноценно обеспечить систему финансового менеджмента информацией, необходимой для эффективного управления в современных экономических условиях.

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА РАСХОДОВ

Ли М.Г.

Федеральное государственное образовательное учреждение Высшего профессионального образования
«Сибирский Федеральный Университет» институт торгово-экономический г.Красноярск

Организация учета на предприятии регламентируется учетной политикой для целей бухгалтерского и налогового учета. В настоящее время субъекты хозяйственной деятельности формируют две учетные политики: бухгалтерскую и налоговую. Но если порядок формирования бухгалтерской учетной политики закреплён специальным бухгалтерским стандартом ПБУ 1/2008, то в отношении налоговой учетной политики такого документа, регламентирующего основы ее формирования, нет. Поэтому вопросы формирования учетной политики в целях налогообложения организация разрабатывает самостоятельно.

Ведение налогового учета прямых и косвенных расходов является важнейшим объектом внутреннего контроля организации.

Налогоплательщик самостоятельно определяет в учетной политике для целей налогоплательщика перечень прямых и косвенных расходов, т.е. приведенный в ст. 318 НК РФ перечень прямых и косвенных налогов не является исчерпывающим [1]. Организация в праве его как сократить, так и расширить. Главным критерием включения затрат в состав прямых расходов является их прямая связь с производством товаров, выполнения работ или оказанием услуг. Вместе с тем организация обязана обосновать механизм разделения расходов на прямые и косвенные.

Механизм распределения затрат должен содержать экономически обоснованные показатели, обусловленные технологическим процессом [3]. При этом налогоплательщик вправе в целях налогообложения отнести отдельные затраты, связанные с производством товаров (работ, услуг), к косвенным расходам только при отсутствии реальной возможности отнести затраты к прямым расходам, применив при этом экономически обоснованные показатели.

Таким образом, организациям, производящим продукцию, выполняющим работы или оказывающим услуги, при решении вопроса об отнесении конкретных расходов к прямым необходимо учитывать следующие факторы:

- специфику производства;
- особенности технологического процесса;
- виды сырья и материалов, образующих основу выпускаемой продукции;
- иные существенные факторы, обусловленные спецификой производства и отраслью.

Сделанный выбор нужно обосновать в учетной политике для целей налогообложения.

Кроме того, целесообразно в учетной политике для целей налогообложения включить раздел, в котором обосновываются косвенные расходы организации. Например, указать, что оплата труда отдельных категорий работников или конкретных сотрудников может быть включена в состав косвенных расходов, а именно: чьи трудовые обязанности не связаны с непосредственным участием в технологическом процессе.

Также нужно обосновать, почему не вся амортизация по основным средствам относится к прямым расходам. Например, указать, что эксплуатация данного вида основных средств напрямую не влияет на производство предприятием продукции. К таким основным средствам можно отнести: здание цеха, если его площадь занята оборудованием не более чем на 30-50% [2,5].

Следовательно, чтобы не возникло претензий от налогового органа, необходимо более ответственно подходить к составлению учетной политики для целей налогообложения, особенно в части разделения расходов на прямые и косвенные. Выбор налогоплательщика в отношении расходов, формирующих в налоговом учете

стоимость произведенной и реализованной продукции, должен быть обоснованным. Отсутствие четких обоснований вполне может привести к тому, что налоговики при проведении выездных налоговых проверок по своему определяют перечень прямых расходов по конкретному виду деятельности, пересчитают организации налоговую базу и доначислят налог на прибыль, пени, штрафы.

Таким образом, в отношении ведения налогового учета прямых и косвенных расходов, на наш взгляд, систематически должны осуществляться следующие контрольные процедуры:

- проверка соответствия положений в учетной политики для целей налогообложения, в части определения состава прямых и косвенных расходов, требованиям нормативно – правовых актов;
- проверка соблюдения положений учетной политики при ведении учета прямых и косвенных налогов.

Для наглядности, объединим в Табл.1, основные сходства и различия учетной политики в бухгалтерском и налоговой учете.

Таблица 1

Учетная политика для бухгалтерского и налогового учета

Учетная политика			
		Бухгалтерский учет	Налоговый учет
Определение		Принятая совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности (п.2 ПБУ 1/2008)	Выбранная совокупность допускаемых Налоговым Кодексом способов определения доходов и расходов, их признания, оценки и распределения, а также учета иных необходимых для целей налогообложения показателей финансово – хозяйственной деятельности (п.2 ст. 11 НК РФ)
Дата ведения в действие	Для всех организаций	С 1 января года, следующего за годом утверждения её соответствующим приказом, распоряжением руководителем организации (п.9 ПБУ 1/2008, п.12 ст. 167 НК РФ)	
	Для вновь созданных организаций	Оформляется не позднее 90 дней со дня государственной регистрации юридического лицам (п.9 ПБУ 1/2008)	Утверждается не позднее окончания первого налогового периода (п.12 ст. 167 НК РФ)
		Применяется со дня создания организации (п.9 ПБУ 1/2008, п.12 ст. 167 НК РФ)	
Учетная политика			
		Бухгалтерский учет	Налоговый учет
Изменяется		- при изменении законодательства или нормативно – правовых актов по бухгалтерскому учету; - при разработке организацией новых способов ведения бухгалтерского учета; - при существенном изменении условий хозяйствования (п.10 ПБУ 1/2008).	- при изменении законодательства о налогах и сборах; - если налогоплательщик начал осуществлять новые виды деятельности; - при изменении применяемых методов учета (ст. 313 НК РФ).

В современных условиях, в условиях кризиса непрерывный поиск и реализация мер, направленных на улучшение тех или иных сторон деятельности, – единственная возможность для любой организации выжить и успешно функционировать в среднесрочном, а тем более в долгосрочном плане.

Одной из болезненных проблем в промышленности является недостаток свободных финансовых средств. Но даже обеспеченный ресурсами проект может потерпеть неудачу из-за непродуманной учетной или ценовой политики. Мы считаем, что основой улучшения может стать рационализация учетной политики.

Например, особой дискриминации подвергаются товары с высокой долей трудозатрат. Связано это с тем, что традиционно распределяют накладные расходы на основе трудозатрат производственного персонала. Выбор рационального способа их разнесения должен основываться на анализе конкретных обстоятельств данного бизнеса. Мы считаем, что необходимо разработать систему оплаты труда в зависимости от маржинального дохода, который особенно актуален для фазы спада, кризиса, так как позволяет максимально мобилизовать имеющиеся ресурсы фирмы, максимально сориентировать работников фирмы на высокий результат и большую активность. Такой метод позволяет исправить основные недостатки традиционного.

Влияния учетной политики на финансовые результаты оказывает наибольшее влияние предприятия с длительным производственным процессом. Чаще всего на практике в учетной политике производственного предприятия оценка запасов дается по методу средней себестоимости, в которой материалы, хранящиеся на складе, оцениваются существенно ниже текущей их стоимости на рынке, в условиях кризиса и высокой инфляции. При поступлении на склад новых партий стоимость материалов усредняется с учетом запасов. Таким образом, то, что поступило в производство, оценивается существенно ниже реальной рыночной стоимости. Результатом становится занижение себестоимости и фиксация повышенной прибыли.

Существует вариант использования метода ЛИФО, применение которого допускается российским законодательством. Он основан на том, что в первую очередь на себестоимость списываются материалы по фактической стоимости последней закупленной партии. Таким образом, появляется возможность исключить инфляционный компонент из результирующей прибыли.

Данные рекомендации по рационализации учетной политики очень индивидуальны и зависят от вида деятельности и срока оборачиваемости запасов. Изменение метода оценки запасов, например, на торговой фирме с быстрой оборачиваемостью капитала, может не дать заметного эффекта. С другой стороны, изменение каких-то иных положений учетной политики способно улучшить финансовое состояние.

Ещё одним элементом учетной политики является амортизация основных средств. В условиях кризиса многие предприятия снижают объемы выпуска готовой продукции, следовательно, в производственном процессе часть техники остается незадействованной. В такой ситуации, для сохранности, лучше всего будет основное средство законсервировать, однако, следует помнить, что если организация планирует законсервировать основное средство на срок не более 3 месяцев, то амортизацию в бухгалтерском учете по такому объекту необходимо продолжать начислять. Если же срок амортизации будет составлять более 3 месяцев, то начисление амортизации приостанавливается. Данный порядок установлен в п. 23 ПБУ 6/01 «Учет основных средств» (утв. Приказом Минфина от 30 марта 2001 года N 26н) [4].

Таким образом, рационализация учетной политики без особых финансовых вложений в деятельности компании позволяет значительно повысить эффективность и улучшить финансовое состояние.

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ. Собрание законодательств РФ, 07.08.2000, №32, ст.334.
2. Определение ВАСРФ от 16.08.2012 №ВАС-9792/12 по делу №А44-1866/2011.
3. Письмо ФНС России от 24.02.2011 г. №КЕ-4-3/2952@// Экономика и жизнь (Бухгалтерское приложение), №9, 11.03.2011.
4. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 6/01 «Учет основных средств» [Электронный ресурс]: утв. приказом Минфина от 30.03. 2001г. № 26н – Режим доступа: Консультант Плюс.
5. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 30.03.2012 г. №А44-1866/2011.

СЕКЦИЯ №5.
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ
(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)

**ОБОСНОВАНИЕ ВНЕДРЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СТРУКТУРУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Найденышева Е.Г.

Санкт-Петербургский Политехнический Университет Петра Великого, г.Санкт-Петербург

Понятие Corporate Social Responsibility (корпоративная социальная ответственность), появилось зарубежом в 70-х годах XX века. Активная деятельность профсоюзов, бойкоты покупателей и давление со стороны экологов стали предпосылками для развития этого направления в бизнесе. В российской бизнес-терминологии это выражение появилось сравнительно недавно – около 10 лет назад. Исследователи и практики предлагают разные определения данного понятия, они подчеркивают основные направления КСО: социально-экономическое благополучие, экологическая стабильность, ответственные трудовые и деловые практики. Наиболее точное определение содержится в международном стандарте ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности», опубликованном в 2010г. Корпоративная социальная ответственность – ответственность организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этическое поведение, которое: содействует устойчивому развитию, включая здоровье и благосостояние общества; учитывает ожидания заинтересованных сторон; соответствует применяемому законодательству и согласуется с международными нормами поведения; введено во всей организации [1]. Целью внедрения корпоративной социальной ответственности является рост нематериальных активов, таких как улучшение имиджа компании, её деловой репутации, усиление бренда, благосклонное отношение общественности [5].

Сейчас многие российские компании начинают задумываться о целесообразности внедрения корпоративной социальной ответственности в структуру корпоративного управления. Будем рассматривать внедрение КСО как отдельный проект компании, используя методологию ведения проектов PRINCE2. PRINCE2 – это процессно-ориентированный подход, при котором проект разбивается на стадии: пред проектная подготовка, стадия инициация проекта, одна или несколько стадий реализации проекта и заключительная стадия [7]. Одним из сквозных понятий в философии PRINCE2 является Business Case (Обоснование Проекта). В отличие от других методологий, работа с Обоснованием Проекта происходит не только на начальной стадии. В конце каждой стадии с помощью Обоснования проверяется актуальность и целесообразность всего проекта, в случае несоответствия производится корректировка действий. Обоснование Проекта создаётся на этапе пред проектной подготовке и дорабатывается на стадии Инициации.

На этапе пред проектной подготовки, согласно методологии управления проектами PRINCE2, внедренческая организация (корпоративный или программный менеджмент) готовит Проектное Задание, где описывается масштаб желаемых нововведений. Совет директоров рассматривает Проектное Задание и определяет необходим проект или нет. Если принимается положительное решение, начинается стадия Инициации Проекта. На данной стадии готовится детальное Обоснование Проекта, которое является расширением Проектного Задания. В конце стадии Инициации проекта Совет Директоров анализирует детальное Обоснование Проекта и выносит окончательное решение: стоит ли внедрять КСО в структуру корпоративного управления компании. Таким образом, документ детального Обоснования Проекта становится ключевым для принятия решения Советом директоров.

КСО – это ответственность, которую организация берет добровольно, помимо исполнения законодательных обязанностей, она затрагивает интересы различных групп. Заинтересованные стороны – это широкий круг лиц, которые влияют на деятельность компании или на которых влияет деятельность компании [3]. К заинтересованным сторонам (стейкхолдерам) относятся: сотрудники, акционеры, инвесторы, органы государственной власти, клиенты, деловые партнеры, поставщики, СМИ, профессиональные сообщества и общество в целом. На этапе создания Проектного Задания должны быть четко определены заинтересованных сторон проекта. Разделим всех стейкхолдеров на четыре группы: инвесторы и акционеры (или собственники), клиенты и поставщики, сотрудники, экологические и общественные организации [2]. Для создания детального Обоснования Проекта необходимо проанализировать ожидания каждой группы заинтересованных сторон, а также совокупный выигрыш, который получит компания от удовлетворения ожиданий каждой группы.

Инвесторы и акционеры (или собственники) ожидают увеличения доходов, снижения издержек, усиления позиции (ценности) бренда, улучшения корпоративного имиджа, привлечения и сохранения клиентов и сотрудников. Клиенты и поставщики стремятся к функциональным, моральным и социальным выгодам от товаров, услуг и сбытовых цепочек, созданных с помощью КСО-принципов. Ожидания сотрудников заключаются в удовлетворенности работой, безопасности рабочего места, вовлеченности в процесс принятия решений, справедливой и конкурентной заработной плате, равенства условий и возможности развития и карьерного роста. Ожидания экологических и общественных организации – это соответствие отраслевым, федеральным и международным стандартам, полное и своевременное раскрытие информации, социально-ответственное использование ресурсов, внимание к экологической и социальной среде.

После того, как ожидания стейкхолдеров выявлены, необходимо определить направление развития КСО в компании, это направление должно быть задокументировано в детальном Обосновании Проекта. В качестве ключевого направления КСО может быть выбрано ответственное финансирование, продвижение КСО-принципов в деловой практике, охрана окружающей среды и т.д.

Когда детальное Обоснование Проекта поступает на рассмотрение Совету директоров с вопросом начинать проект или нет, оно должно содержать оценку совокупного выигрыша для компании от внедрения КСО в структуру корпоративного управления. Разрозненные требования четырех групп стейкхолдеров предлагается ранжировать с помощью весовых коэффициентов в зависимости от ключевого направления КСО, выбранного в компании. Например, если компания ориентируется на охрану окружающей среды, максимальный весовой коэффициент присваивается группе «экологические и общественные организации». Совокупный выигрыш будем рассматривать как сумму выигрышей каждой из четырёх групп стейкхолдеров с соответствующим весовым коэффициентом.

Рассмотрим возможные выигрыши для компании от каждой группы заинтересованных сторон. Положительное отношение клиентов и поставщиков проявляется в повышении продаж, лояльности, сотрудничества и пропаганды (содействия) [4]. Сотрудники оценивают этичность методов управления персоналом, которые они испытывают на себе, а результаты благоприятных оценок сотрудников выражаются в повышении лояльности и приверженности [8]. Оценка общественными и экологическими организациями основана на согласованности действий компании с отраслевыми, внутригосударственными или международными стандартами; реализации компанией социально-ответственных практик деловых отношений; использование своевременных и прозрачных процедур отчетности. Положительная оценка этой группы стейкхолдеров повышает репутацию и имидж организации, её этический капитал [6].

Список литературы

1. Международный стандарт ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности», 2010
2. Ильин И.В., Оверчук Д.С., Найденышева Е.Г. «Теоретико-игровые модели согласования интересов в проектах развития социальной инфраструктуры», Российский научный журнал «Экономика и управление», №2 (100). – 2014. – 92 с.
3. Ильин И.В., Найденышева Е.Г. «Этапы формирования государственно-частного партнерства для развития социальной инфраструктуры», Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки №4(223). – 2015.
4. Carroll A., Bucholtz A. Business and Society: Ethics and Stakeholder, Management №6 (Southwestern Publishing, Thompson), 2006
5. Dillenburg S., Greene T., Erekson H. Approaching socially responsible investment with a comprehensive ratings scheme: total social impact, Bus Ethics №43(3), p.167–177, 2003
6. Matten D., Moon J. "Implicit" and "Explicit" CSR: A Conceptual Framework for a Comparative Understanding of Corporate Social Responsibility, The Academy of Management Review №33(2), p. 404–424, 2008
7. Murray A. Managing Successful Projects with PRINCE2, 2009
8. Wood D. Theory and Integrity in Business and Society, Business and Society №39(4), p. 359–379, 2000

ОДИН ИЗ ПОДХОДОВ МОДЕЛИРОВАНИЯ ДИНАМИКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Колпаков В.Ф., Кузьмичева Е.С., Обидина В.И.

ГБОУ ВПО МГППУ

Моделирование социально-экономических процессов по своей сути является воспроизведением данных процессов в малых экспериментальных формах, в искусственно созданных условиях. Чаще всего для этих целей используется математическое моделирование, описывающее социально-экономические процессы при помощи математических зависимостей.

Созданная математическая модель обычно подкрепляется реальными статистическими данными, а результаты расчетов, выполненные в рамках построенной модели, позволяют строить прогнозы и проводить объективные оценки.

По фактору времени принято выделять статические и динамические модели. Статические модели описывают поведение объекта в какой-либо конкретный момент времени. Данные модели применяют для описания статических систем, путем характеристики их состояния в заданный момент времени. При этом полученные, при помощи статического моделирования данные, не дают достоверного представления о динамической системе, можно судить лишь о ее поведении в строго определенный момент времени.

Динамические модели – модели, учитывающие взаимосвязи переменных во времени. Такие модели не сводятся к простой сумме ряда статических моделей, а описывают силы и взаимодействия, определяющие ход процессов в экономических системах. Модель является динамической, если в данный момент времени она учитывает значения входящих в нее переменных, относящихся как к текущему, так и к предыдущим моментам времени.

В экономических исследованиях очень часто для изучения факторов, определяющих уровень и динамику экономических процессов, используются модели корреляционно-регрессионного типа. При этом задачи корреляционного анализа сводятся к измерению тесноты известной связи между изменяющимися признаками, определению неизвестных причинных связей и оценке факторов, оказывающих наибольшее влияние на результирующий признак. Задачи регрессионного анализа заключаются в выборе типа модели, установлении степени влияния независимых переменных на зависимую переменную и определении расчетных значений зависимой переменной.

Модели корреляционно-регрессионного типа в зависимости от количества факторов, включенных в уравнение регрессии, бывают простого (парного) и множественного вида. В свою очередь, парная регрессия и корреляция может определяться как наличием линейных связей между переменными, так и наличием нелинейных связей.

Простая регрессия представляет собой модель, где среднее значение зависимой (объясняемой) переменной y рассматривается как функция одной независимой (объясняющей) переменной x , то есть данная модель имеет вид:

$$y = f(x). \quad (1)$$

Парная регрессия достаточна, если имеется доминирующий фактор, который и используется в качестве объясняющей переменной. В уравнении регрессии корреляционная по сути связь признаков представляется в виде функциональной связи, выраженной соответствующей математической функцией. Практически в каждом отдельном случае величина y , складывается из двух слагаемых:

$$y_j = \hat{y}_{xj} + \varepsilon_j, j = \overline{1, n}, \quad (2)$$

где y_j – фактическое значение результирующего признака; $\hat{y}_{xj}$ – теоретическое значение результирующего признака, найденное по соответствующему уравнению регрессии; ε_j – случайная величина, характеризующая отклонения реального значения результирующего признака от теоретического, найденного по уравнению регрессии.

Случайная величина ε включает влияние неучтенных в модели факторов, случайных ошибок и особенностей измерения. Ее присутствие в модели обусловлено тремя источниками: спецификацией модели, выборочным характером исходных данных и особенностями измерения переменных.

При построении регрессионных моделей могут использоваться как линейные, так и нелинейные функции.

Множественная регрессия – уравнение связи с несколькими объясняющими (независимыми) переменными:

$$Y = f(x_1, x_2, \dots, x_m). \quad (3)$$

Множественная регрессия широко используется при решении проблем спроса, доходности акций, при изучении функции издержек производства, в макроэкономических расчетах и целого ряда других вопросов эконометрики. Основная цель множественной регрессии – построить модель с большим числом факторов, определив при этом влияние каждого из них в отдельности, а так же совокупное воздействие их на моделируемый показатель.

Основной недостаток использования регрессионных моделей в экономике – не всегда достоверные результаты прогнозов, рассчитанных по данным моделям. Несмотря на то, что данные модели при проверке и обладают высоким качеством, но они не учитывают влияние, оказываемое предыдущими результатами на результат текущий. Это может в определенных случаях исказить прогнозные значения, полученные при помощи данных моделей.

Для большей достоверности полученных прогнозов в экономической и управленческой деятельности стоит учитывать динамические особенности прогнозируемых явлений.

Одним из типов динамических моделей, применяемых для исследования социально-экономических процессов, являются модели с распределенным лагом, в которых значения переменных за прошлые периоды непосредственно включены в модель.

В общем виде рассмотрим алгоритм построения модели социально-экономических процессов при помощи построения динамической модели с распределенным лагом – моделью с лагами Алмон:

$$y_t = b_0 + b_1 * x_t + b_2 * x_{t-1} + b_3 * x_{t-2} + \dots + b_{L+1} * x_{t-L} + \varepsilon_t, \quad (4)$$

где L - максимальная величина лага; $b_0, b_1, b_2, b_3, b_{L+1}$ – параметры оценок;

t – текущий момент времени; ε - случайная величина, характеризующая отклонения реального значения результативного признака от теоретического.

Данный метод хорошо описан в труде Елисеевой И.И. [1] и реализован на примере моделирования зависимости ВВП от инвестиций в экономику США. Исходная статистическая информация представлена в Табл.1.

Таблица 1

Динамика объема ВВП США (y) и валовых внутренних инвестиций в экономику США (x) в ценах 1987 г., млрд долл. США

Год	ВВП (y)	Инвестиции (x)
1981	1931,3	296,4
1982	1973,2	290,8
1983	2025,6	289,4
1984	2129,8	321,2
1985	2218	343,3
1986	2343,3	371,8
1987	2473,5	413
1988	2622,3	438
1989	2690,3	418,6
1990	2801	440,1
1991	2877,1	461,3
1992	2875,8	429,7
1993	2965,1	481,5
1994	3107,1	532,2
1995	3268,5	591,7
1996	3248,1	543
1997	3221,7	437,6
1998	3380,8	520,6
1999	3533,2	600,4
2000	3703,5	664,6
2001	3796,8	669,7
2002	3776,3	594,4

2003	3843,1	631,1
2004	3760,3	540,5
2005	3906,6	599,5
2006	4148,5	757,5
2007	4279,8	745,9
2008	4404,5	735,1
2009	4540	749,3
2010	4781,6	773,4
2011	4836,9	789,2
2012	4884,9	749,5
2013	4848,4	672,6

Пусть максимальная длина лага равна четырем, тогда вид лаговой модели будет следующим:

$$y_t = b_0 + b_1 \cdot x_t + b_2 \cdot x_{t-1} + b_3 \cdot x_{t-2} + b_4 \cdot x_{t-3} + b_5 \cdot x_{t-4} + e_t. \quad (5)$$

Для определения коэффициентов модели воспользуемся обычным МНК, с помощью стандартной функции Excel Линейн. Результаты моделирования представлены на Рисунке 1.

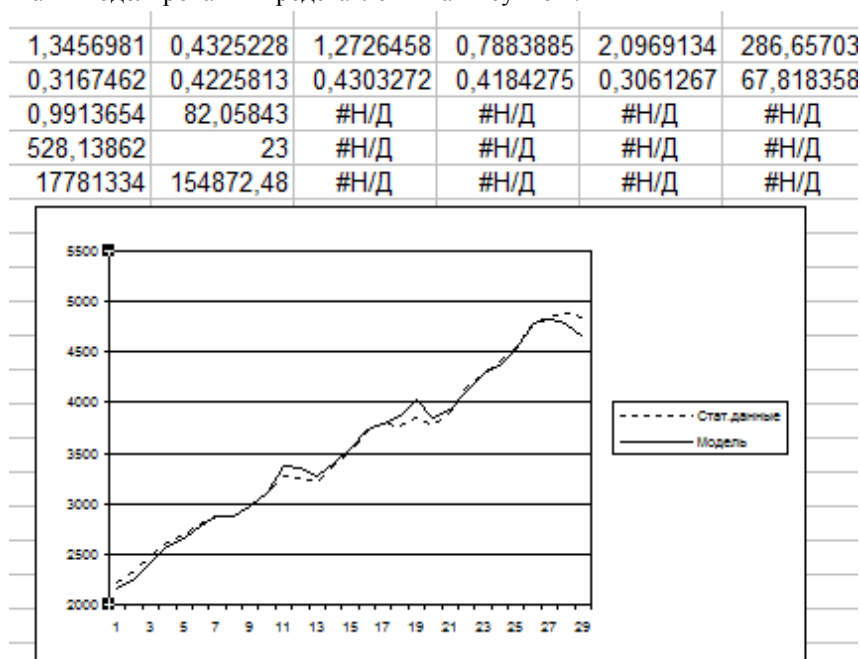


Рис.1.

Конкретный вид модели:

$$\hat{y}_t = 286,66 + 2,097 \cdot x_t + 0,788 \cdot x_{t-1} + 1,273 \cdot x_{t-2} + 0,433 \cdot x_{t-3} + 1,346 \cdot x_{t-4}. \quad (6)$$

Из рисунка видно, что совпадение экспериментальных данных и результатов моделирования достаточно неплохое. Подтверждением тому является высокий коэффициент детерминации $R^2 = 0,9914$. Однако коэффициенты при лаговых переменных x_{t-1} и x_{t-3} являются статистически незначимыми. Кроме того применение метода МНК к таким моделям в общем случае некорректно по ряду причин:

1. Высокий уровень мультиколлинеарности факторов модели;
2. При большой величине лага снижается число наблюдений, используемых при моделировании, что естественным образом ведет к снижению числа степеней свободы;
3. Неизбежным также является наличие автокорреляции остатков.

Вышеперечисленные факторы свидетельствуют о значительных нарушениях предпосылок МНК, что приводит к неэффективным, а зачастую и к смещенным оценкам.

Следует отметить, что несостоятельность модели становится более выраженной при увеличении количества коэффициентов, когда по смыслу задачи ожидается влияние с большим запаздыванием.

Для преодоления этих трудностей обычно предлагается та или иная форма «гладкости» распределения лагов. Это приводит к уменьшению числа оцениваемых параметров.

Пусть модель с распределенным лагом порядка L имеет вид:

$$y_t = b_0 + b_1 \cdot x_t + b_2 \cdot x_{t-1} + b_3 \cdot x_{t-2} + \dots + b_{L+1} \cdot x_{t-L} + e_t. \quad (7)$$

В преобразовании Алмон коэффициенты модели представлены степенными полиномами, факторами которых является величина лага. Для полинома k -ой степени эта зависимость имеет вид:

$$b_{i+1} = c_0 + c_1 \cdot i + c_2 \cdot i^2 + \dots + c_k \cdot i^k, i = 0, 1, 2, \dots \quad (8)$$

Если подставить значения (8) в исходную модель (7), то получим модель вида:

$$y_t = b_0 + c_0 \cdot z_0 + c_1 \cdot z_1 + c_2 \cdot z_2 + \dots + c_k \cdot z_k + e_t, \quad (9)$$

$$\text{где } z_0 = \sum_{i=1}^L i^j, z_j = \sum_{i=1}^L i^j \cdot x_{t-i}, j = \overline{1, k}.$$

Для нашего примера, с максимальным лагом $L=4$, модель преобразуется к виду:

$$\hat{y}_t = b_0 + c_0 \cdot z_0 + c_1 \cdot z_1 + c_2 \cdot z_2, \quad (10)$$

$$\text{где } z_0 = x_t + x_{t-1} + x_{t-2} + x_{t-3} + x_{t-4};$$

$$z_1 = x_{t-1} + 2 \cdot x_{t-2} + 3 \cdot x_{t-3} + 4 \cdot x_{t-4};$$

$$z_2 = x_{t-1} + 4 \cdot x_{t-2} + 9 \cdot x_{t-3} + 16 \cdot x_{t-4}.$$

Оценим (10) с помощью МНК. Результаты моделирования представлены на Рисунке 2.

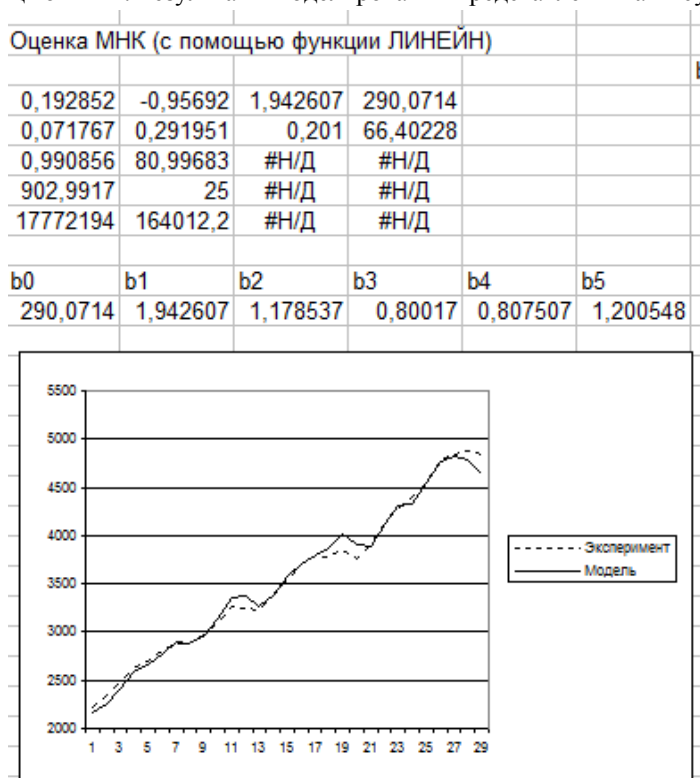


Рис.2.

Коэффициенты модели Алмон:

$$b_0 = 290,0714, c_0 = 1,942607, c_1 = -0,95692, c_2 = 0,192852.$$

Подставив эти значения в (4) получим модель с распределенным лагом

$$\hat{y}_t = 290,07 + 1,943 \cdot x_t + 1,179 \cdot x_{t-1} + 0,8 \cdot x_{t-2} + 0,808 \cdot x_{t-3} + 1,201 \cdot x_{t-4} \quad (11)$$

В этом случае коэффициент детерминации даже несколько ниже, чем в предыдущем случае $R^2 = 0,99$, однако все коэффициенты являются статистически значимыми.

Данный метод имеет два неоспоримых преимущества. Во-первых, он достаточно универсален и может быть применен для моделирования процессов, которые характеризуются разнообразными структурами лагов. Во-вторых, при относительно небольшом количестве переменных, которое не приводит к потере значительного числа степеней свободы, с помощью метода Алмон можно построить модели с распределенным лагом любой длины.

Результаты исследований с использованием этих преобразований показали, что, несмотря, на некоторое снижение коэффициента детерминации, эффективность оценок повышается, они становятся статистически более

значимыми. Однако не снимается главная проблема – наличие мультиколлинеарности. Кроме того величина лага должна быть известна заранее.

Выбор длины лага меньше реального приведет к искажению динамики процесса: не будут учтены факторы, оказывающие значительное влияние на результат. В этом случае остатки будут неслучайными и оценки по МНК окажутся неэффективными и смещенными. Проявление этих проблем будет заметным особенно при определении прогнозных значений зависимой переменной с использованием других статистических данных.

Выбор большей величины лага по сравнению с ее реальным значением приведет к включению в модель слабо значимых факторов, а, следовательно, к снижению эффективности оценок. Кроме того при этом происходит уменьшение объема выборки, используемой для моделирования, что ведет также к снижению эффективности и состоятельности оценок.

Для моделирования динамики можно использовать непрерывную модель, представленную дифференциальным уравнением. Наиболее предпочтительным является использование линейных уравнений первого и второго порядков:

$$T \cdot y'(t) + y(t) = y_{ycm}(t), \quad (12)$$

$$T^2 \cdot y''(t) + 2T\zeta \cdot y'(t) + y(t), \quad (13)$$

где T – постоянная времени; ζ – коэффициент затухания; – установившееся значение.

В (12) и (13) под установившимся значением понимается тренд между переменными $y(t)$ и $u(t)$ в установившемся режиме, когда $u = \text{const}$ и отклики на «предысторию» значений объясняющей переменной завершены.

Трендовая составляющая моделей (12) и (13) может быть как линейной, так и нелинейной, например:

$$y_{ycm}(t) = b_0 + b_1 \cdot u(t), \quad (14)$$

$$y_{ycm}(t) = b_0 + b_1 \cdot u(t) + b_2 \cdot u^2(t) \quad (15)$$

Для оценки параметров модели T , ζ , b_0 , b_1 , b_2 , можно использовать дискретно-непрерывный метод идентификации, основанный на соотношениях дискретного линейного фильтра Калмана [4], [6].

Используя статистику (табл. 1), построим математическую модель зависимости ВВП от инвестиций в форме (12), (14)

$$y'(t) = \frac{1}{T} \cdot (-y(t) + b_0 + b_1 \cdot u(t)), \quad (16)$$

где параметры модели T , b_0 , b_1 подлежат оцениванию.

Для идентификации параметров T , b_0 , b_1 составим расширенную модель вида:

$$\begin{cases} y'(t) = \frac{1}{T} \cdot (-y(t) + b_0 + b_1 \cdot u(t)) \\ T' = 0 \\ b'_0 = 0 \\ b'_1 = 0 \end{cases} \quad (17)$$

Обозначим $x(t) = (y(t) \ T \ b_0 \ b_1)^T$. Тогда исходную систему для идентификации можно представить в виде:

$$x'(t) = \varphi(x, u, t) + \xi(t), \quad (18)$$

$$\text{где } \varphi(x, u, t) = \begin{pmatrix} \frac{1}{x_2(t)} (-x_1(t) + x_3(t) + x_4 \cdot u(t)) \\ 0 \\ 0 \\ 0 \end{pmatrix},$$

$\xi(t) = (\omega(t) \ 0 \ 0 \ 0)^T$ вектор шумов с дисперсионной матрицей

$$S_\xi = \begin{pmatrix} S_\omega & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 \end{pmatrix}.$$

Модель измерения координат состояния имеет вид:

$$z_k = \tilde{H} \cdot x_k + v_k, \quad k = 1, 2, \dots, \quad (19)$$

где $\tilde{H} = (1 \ 0 \ 0 \ 0)$.

Модель измерения управления

$$u_k^* = u_k + \eta_k, \quad k = 1, 2, \dots, \quad (20)$$

где u_k^* – измеренные значения, u_k – истинные значения управления.

В (19) и в (20) v_k , η_k – центрированные случайные шумы с известными дисперсиями: $V_z = \sigma_v^2$, $V_u = \sigma_u^2$.

Для оценки вектора $x(t)$ модели (18) воспользуемся алгоритмом дискретно-непрерывного метода.

Оценка параметров модели и численное моделирование динамики инвестиций были реализованы с помощью ППП Mathcad.

Результаты идентификации представлены на Рисунке 3.

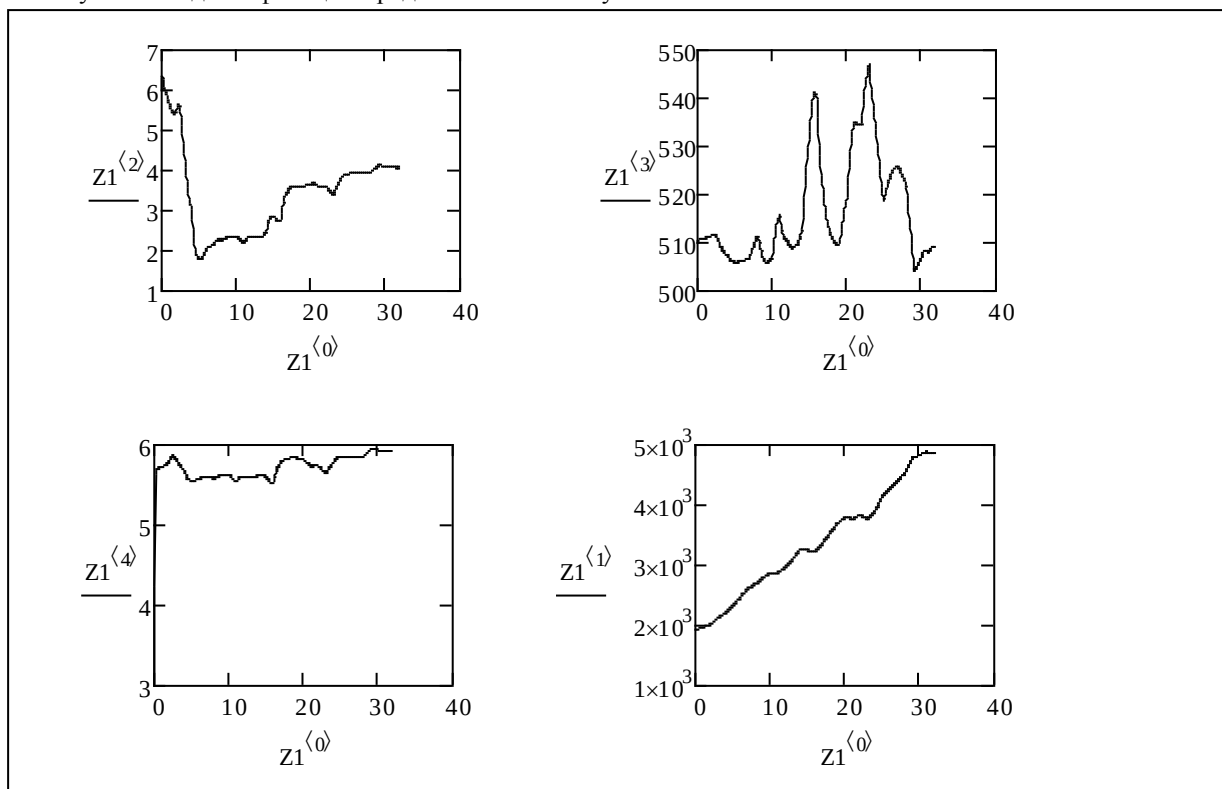


Рис.3. Результаты идентификации. $Z1^{(1)} - \hat{y}(t)$, $Z1^{(2)} - \hat{T}(t)$, $Z1^{(3)} - \hat{b}_0(t)$, $Z1^{(4)} -$

Исследования показали, что эффективность оценки коэффициента b_0 достаточно низкая, так как в эксперименте нет установившегося значения $x(t)$. Поэтому пришлось варьировать начальное значение этого коэффициента: если тенденция его оценки была возрастающая и не была установившейся, то начальное значение еще увеличивали, до тех пор, пока тенденция не сменила знак, т.е. стала убывающей. Затем начальное значение принималось в районе смены тенденции, «зажималась» его начальная дисперсия (дисперсия принималась небольшой, чтобы этот коэффициент не «раскачивался») и осуществлялось окончательное оценивание, результаты которого представлены на рисунке. Итоговые оценки были выбраны следующими: $b_0=509$; $b_1=5,9$; $T = 3,92$.

Результаты проверки соответствия модели экспериментальным данным представлены на Рисунок 4.

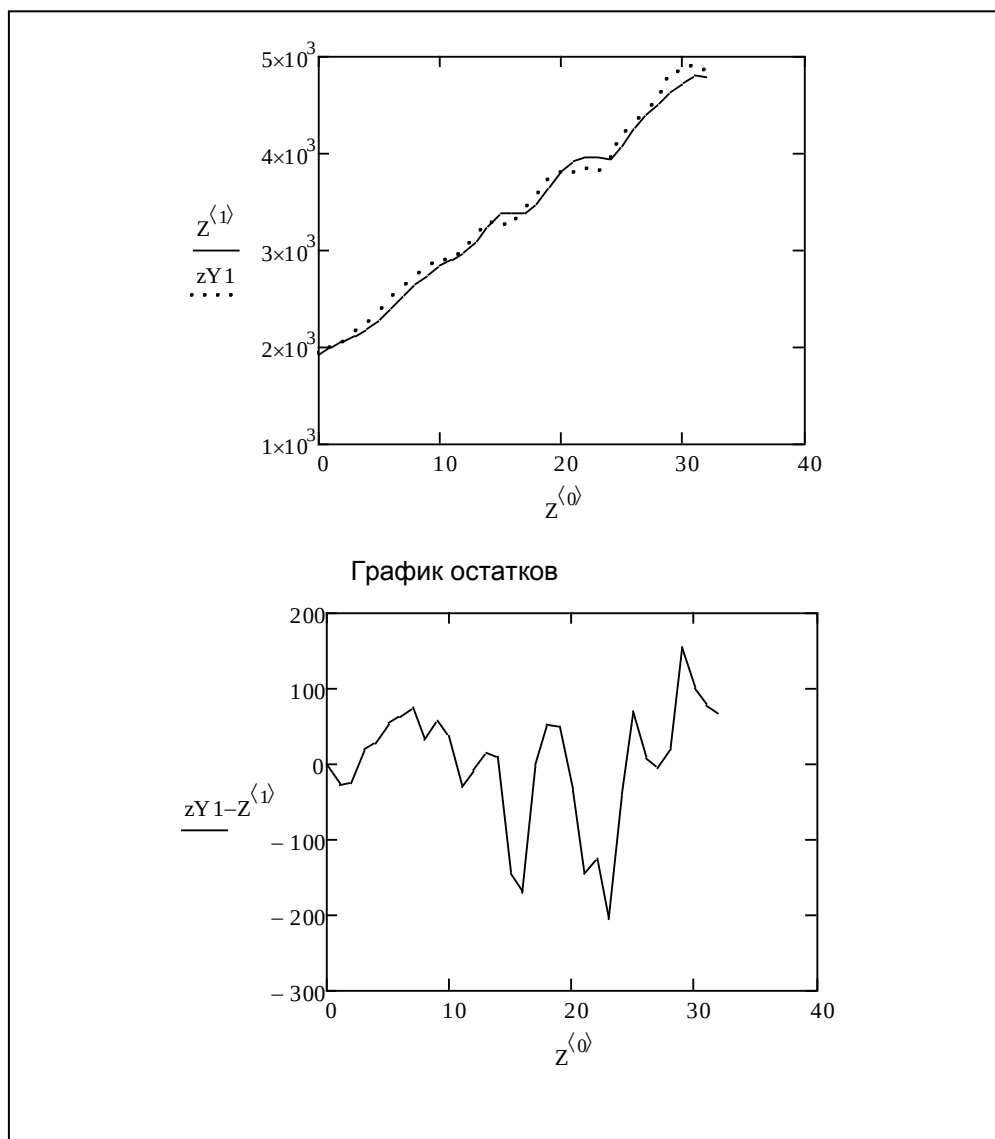


Рис.4. $Z^{(1)}$ – модельные данные, $zY1$ – экспериментальные данные.

Из Рисунка 4 видно, что совпадение модельных и экспериментальных данных достаточно высокое. Свидетельством тому является значение коэффициента детерминации $R^2 = 0,992$.

Следующим этапом проверки адекватности модели экспериментальным данным была проверка полноты моделирования динамических свойств модели с лаговыми переменными (5) и непрерывной модели вида (16). Как уже отмечалось выше, неполное отражение динамических свойств в первую очередь скажется на точности прогноза при других значениях фактора (не используемых при идентификации).

С этой целью для оценки параметров моделей (5) и (16) была использована статистика без последних четырех измерений. Результаты эксперимента показали, что оценки модели (16) практически не изменились, а оценки же лаговой модели изменились существенно:

$$\hat{y}_t = 387,62 + 2,46 \cdot x_t + 0,56 \cdot x_{t-1} + 1,18 \cdot x_{t-2} + 0,45 \cdot x_{t-3} + 1,03 \cdot x_{t-4} \quad (21)$$

Осуществим прогноз по последним четырем наблюдениям объясняющего фактора, т.е. объема ВВП на 1988 – 1991г.г.

На Рисунке 5 показаны ошибки прогноза, полученного с помощью этих моделей.

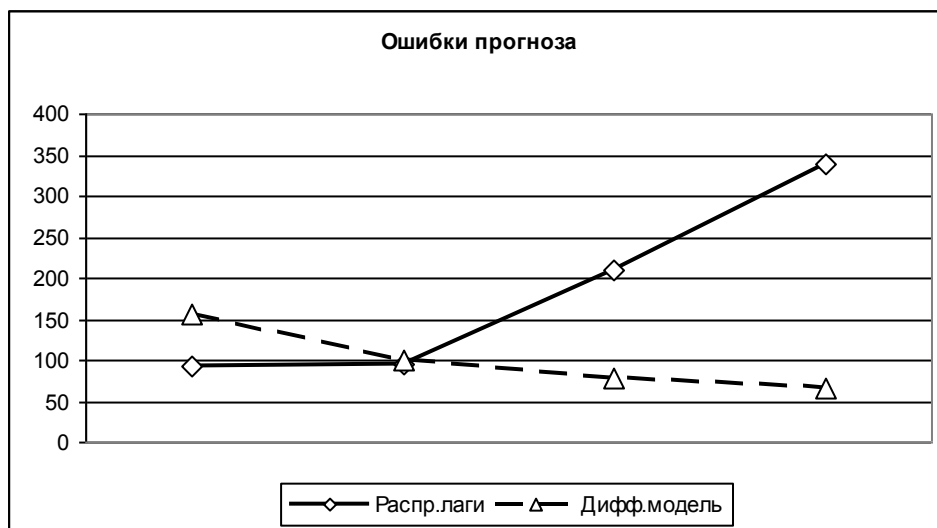


Рис.5. Ошибки прогноза непрерывной и лаговой моделей

Из Рисунка 5 видно, что адекватность динамических свойств непрерывной модели гораздо выше, чем модели с распределенными лагами. При этом для непрерывной модели на период прогноза суммарные ошибки составили $\sum e_t^2 = 50077$, а для лаговой модели $\sum e_t^2 = 176547,52$.

Оценка параметров динамической модели показала следующее:

- 1) соответствие модельных и экспериментальных данных является достаточно высоким;
- 2) моделирование динамических свойств модели является полным. При использовании других значений факторов оценки модели практически не изменились;
- 3) адекватность динамических свойств модели достаточно высока.

Таким образом, применение динамического моделирования с использованием дифференциальных уравнений помогает избежать проблем, возникающих при использовании лаговой модели, а также дает наиболее точные и достоверные результаты с возможностью прогнозирования. Результаты численного моделирования показали, что предложенный алгоритм идентификации параметров модели достаточно эффективен и может использоваться для оценки динамических свойств экономических процессов.

Список литературы

1. Елисеева И.И., Курышева С.В., Костеева Т.В. и др. Эконометрика / Под ред. И.И. Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2007.
2. Колпаков В.Ф. Компьютерные технологии решения экономических задач. Учебное пособие, 2008 (электронный вариант).
3. Колпаков В.Ф. Моделирование динамических процессов в экономике // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – № 3. – С. 31–36.
4. Колпаков В.Ф. Параметрическая идентификация модели лесных пожаров // Безопасность жизнедеятельности – 2012. - № 5. – С. 39-44.
5. Кремер Н.Ш., Путко Б.А. Эконометрика. – М.: ЮНИТИ, 2002.
6. Сеницын И.И. Фильтры Калмана и Пугачева: Учебное пособие. – М.: Университетская книга, Логос, 2006.

ПРИМЕНЕНИЕ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В ГОСУДАРСТВЕННОМ И ТЕРРИТОРИАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ

Халикова Н.А., Квон Г.М., Самышева Е.Ю.

Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева – КНИТУ-КАИ, г.Казань

На сегодняшний день народное хозяйство нуждается в поиске эффективных сценариев развития в разнообразных сферах жизнедеятельности. Новые задачи в области регионального государственного и муниципального управления, поддержание стратегического планирования требуют создания образца интегрированных исследовательских компьютерных моделей, которые должны базироваться на современных

технологиях имитационного моделирования. Это обуславливает необходимость сценарного исследования и подразумевает использование единого экономико - математического инструментария создания комплексного сценария развития территорий и отраслей России на базе комплекса имитационных и информационных моделей и высокотехнологичных ИТ - решений на основе ситуационных и аналитических центров правительства и администраций регионов России.

Трансформация экономических моделей и условий, установление новейших экономических, правовых и институциональных форм и механизмов, неотвратимые в условиях переходных экономических процессов, которые сопровождались отрицательными экономико-социологическими и демографическими тенденциями, воздействие неустойчивого рынка финансовых активов и других факторов, связанных с рисками и неточностью, важность исполнения стратегического планирования и контроля на разных уровнях государственного управления требуют изменения методов программно-целевого планирования и анализа экономико-социологических процессов, происходящих в РФ.

Для соответствующего определения сложных экономико-социологических систем в нынешних нестационарных экономических условиях с многочисленным количеством взаимодействий и факторов воздействия, которые характеризуются изменчивостью внешней среды установленные методы прогнозирования и математического моделирования, используемые на макроуровне и в территориальном управлении являются неэффективными. При наличии неполных данных по экономико-социологическим индикаторам эти методы работают плохо. Аппарат эконометрического и предикативного моделирования, который применяется сегодня на уровне макроэкономических и территориальных исследований недостаточно приспособлен к особенностям условий России. Именно на основе комплекса имитационных моделей необходимо реализовывать стратегическое долгосрочное планирование развития отраслей и территорий РФ. Комплекс имитационных моделей дает возможность рассматривать социально-экономическую систему во взаимодействии различных элементов в условиях изменяющейся демографической и экономико-социологической ситуации.

Фундирование государственных программ, разработывание долгосрочной стратегии развития территорий и отраслей России, которая будет ориентирована на структурные реформы, включающие целый комплекс экономических, финансовых и правовых решений, требуют формирования целостной структуры. Однако это недостижимо без всестороннего анализа факторов социального и экономического характера, анализа взаимодействия основных элементов и институтов, оценки результатов осуществления важных государственных и инвестиционных постановлений, целостного предупредительного имитационного моделирования и межведомственной экспертизы сценариев экономико -социологического развития РФ в целом, в том числе ее субъектов. Обязательное применение передового имитационного моделирования для обоснования ответственных инвестиционных, государственных и отраслевых решений закреплено в законах, об этом говорит зарубежная практика. Для реализации этого комплекса мер необходим переход от параметрических настроек существующей системы к системным изменениям, соответствующим экономико-социологическим процессам России и сбалансированным по общему ряду направлений. Современные условия требуют проведения анализа динамики переходных процессов и структурных изменений, связанных с образованием рыночных институтов и отношений в этой сфере, а также учета временных разрывов и сложных динамических тенденций, анализа большого числа сценариев долгосрочного развития экономико-социологической системы. Это необходимо реализовывать на базе методов динамического имитационного моделирования. Формирование компьютерных имитационных моделей и применение инструментальных средств поддержания принятия решений помогают учесть все каузальные связи, чтобы спрогнозировать траекторию развития элементов и взаимосвязей экономико-социологической системы.

Главный аспект экономико-социологического исследования — изучение взаимодействия и координации всех сторон этого процесса: государства, населения и бизнеса. На основе имитационной модели создаются условия для формирования консолидированного сценария развития или долгосрочного баланса интересов всех сторон. Разработан комплекс имитационных моделей для целей анализа и сценарного планирования экономико - социологического развития территорий РФ на основе высоких технологий и инновационных парадигм имитационного моделирования [1, 2, 3, 4, 5], включающего динамические модели городских систем и сельскохозяйственных регионов, модели социальной сферы (жилищной сферы, здравоохранения, пенсионной системы, образования), адаптированные для решения актуальных задач реформирования в этих сферах. Важный фактор, характеризующий современную ситуацию, заключается в рассмотрении населения, человека с точки зрения его индивидуальной жизненной позиции, как самостоятельного активного экономического агента. Основы моделей экономико-социологических систем формируют механизмы системной динамики, которые применяются совокупно с агентным моделированием социального поведения, описывающим взаимодействие большого числа независимых активных экономических объектов в определённой среде, и строящиеся на проверенных эконометрических оценках при идентификации экономических процессов и спецификации

экономических агентов. Системно-динамическая модель направлена на выработку концепции и структуризацию проблем, восприятие происходящих процессов. Функции по моделированию социальных систем реализуются в условиях обширных междисциплинарных коммуникаций, при участии экспертов разнообразной специализации. Системная динамика представляет модель, методологию и технологический подход, который отличается от традиционного, это дает возможность исследовать сложную динамику, нестационарную социально-экономическую систему в переменных процессах, в условиях структурной перестройки, неопределенности и динамичности изменений внешней среды [6].

Применение этих видов имитационного моделирования в экономико-социологических исследованиях обладают следующими основными преимуществами и характеристиками:

- способ определения составных многоуровневых структур с большим числом нелинейных обратных связей;
- выражение основных характеристик динамичности внешней среды и поведенческих аспектов;
- достижимость выявления закономерностей, динамических тенденций развития и функционирования многосложной системы в условиях недостаточной и ошибочной информации;
- воссоздание разнообразных ситуаций и вариантов решений, осуществление сценарных расчетов на компьютерной модели;
- отображение связей и поведения большого числа предприимчивых агентов в социальных системах;
- исполнение основ объектно-ориентированного проектирования и использование высокотехнологичных ИТ-решений в разработке компьютерных моделей.

Данные преимущества имитационного моделирования в изучении экономико-социологических процессов предопределяют обширное использование информационно-аналитических решений этого уровня для сценарного планирования, фондирования долгосрочных стратегических планов, создания и аудита государственных программ, обеспечения функций стратегического контроля и управления по целевым показателям.

Интегральный практический опыт использования имитационного моделирования в проектировании и исследовании сложных систем дает возможность судить о высокой эффективности данного подхода при принятии решений, учитывающих множество взаимодействующих факторов, а также нелинейность, неравномерность процессов функционирования сложной системы.

Таким образом, имитационное моделирование является одним из мощнейших современных методов анализа экономических процессов и систем.

Список литературы

1. Бахтизин А.Р. Агент-ориентированные модели экономики. – М.: Экономика, 2012. -279 с.
2. Лычкина Н.Н. Имитационное моделирование социально-экономических систем (Системно- динамические модели города и сельскохозяйственного региона). Saarbrücken: Lap Lambert Academic Publishing, 2013. 181 с.
3. Лычкина Н.Н. Имитационное моделирование экономических процессов: Учебное пособие.- М.: ИНФРА-М, 2012. — 254 с. — (Высшее образование).
4. Лычкина Н.Н. Ретроспектива и перспектива системной динамики. Анализ динамики развития // Бизнес-информатика. – М.: 2013. - № 3. – с. 55-67.
5. Sterman, John Business Dynamics – Systems Thinking and Modeling for a Complex World, McGraw-Hill Higher Education, 2012.
6. Квон Г.М., Самышева Е.Ю., Дараган А.В. Некоторые основы моделирования развития отраслей промышленности с учетом сценарных подходов// Вестник экономики, права и социологии.-2015.- №2.- С.40-43.

ЭКОНОМИКА ОСНОВАННАЯ НА ЗНАНИЯХ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ СЕРВИСЫ

Мосьяков В.Е., Мосьяков И.В.

Российский экономический Университет имени Г.В. Плеханова

Информационная парадигма XX века быстро изменила атрибуты цивилизации в результате ускоренного освоения телекоммуникаций, знаний и новых информационных технологий, которые с каждым годом оказывают все большее влияние как на экономику, так и на повседневную жизнь людей.

Неотъемлемой частью повседневной жизни уже стали коммуникации и поиск информации в Интернете а также общение в социальных сетях. С каждым годом информационные технологии открывают все более широкие перспективы для повышения эффективности бизнеса и качества жизни людей.

Мировой опыт показывает, что конкурентоспособность национальной экономики в целом связана с развитием информационных технологий. По данным Всемирного экономического форума, индекс конкурентоспособности экономики государств имеет высокий уровень корреляции с индексом развития в странах информационно-коммуникационных технологий.

В 2014 г. в России была принята «Стратегия развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014 - 2020 годы и на перспективу до 2025 года» [1].

Согласно этой стратегии в экономике ведущую роль играют процессы развития информационных технологий и роста отраслей информационного производства, что свидетельствует о ее новом качестве:

- знания становятся наиболее значимым ресурсом производства;
- производство приобретает всё большую независимость от ручного труда;
- индустрия информационных технологий выполняет роль первичного сектора.

В структуре общественного богатства происходит увеличение доли нематериальных активов (образование, здоровье, экология, секреты производства).

Общими стратегическими направлениями формирования экономики, основанной на знаниях, являются:

- 1) обеспечение институциональных условий для эффективного инновационного партнёрства (достижение баланса интересов и институтов в партнёрских отношениях);
- 2) стимулирование институтов, адекватных требованиям экономики, основанной на знаниях;
- 3) формирование условий, способных обеспечить переход от технологии к бизнес-инженерии;
- 4) системность в разработке краткосрочных и долгосрочных экономических интересов и безусловная их защита;
- 5) переход к новому качеству развития, основанного на открытых миру образовании, фундаментальной науки, социально-экономических инновациях, усилении влияния гражданского общества и гуманизации экономического роста;

6) индивидуализация присвоения, обособление хозяйствования, конкретные формы, способы и пропорции распределения материальных благ, исходящие из естественных источников приращения нового знания.

Человек в новой экономике становится ее основой, источником и собственником главного — интеллектуального ресурса и капитала. Качественными признаками работника в экономике знаний становятся:

- интеллектуальность;
- инновационность;
- способность к партнёрству;
- образовательная мобильность;
- способность непрерывному обучению и переобучению.

Одним из важнейших направлений, качественно меняющих структуру мировых информационных технологий в последние годы, является повсеместный переход на мобильные устройства, рост пользовательского спроса на интеллектуальные устройства и интернет-сервисы (веб-службы), массовое оборудование датчиками и исполнительными устройствами материальных объектов и их подключение к сетевой инфраструктуре.

Для решения подобных задач [2] целесообразно использовать в организационной структуре предприятия распределённый комплекс программных модулей (агентов) настроенных на автономную работу и взаимодействие между собой. В такой структуре агенты являются виртуальными цифровыми помощниками при управляющем персонале. Такой «личный секретарь» решает задачи планирования, организации и контекстного поиска информации для нужд конкретного менеджера.

Основная цель системы агентов - облегчить и оптимизировать деятельность человека, используя принципы функционирования интеллектуальных поисковых систем в контексте осуществляемой транзакции. Способность к самообучению и анализу результатов экономических операций расширяет функционал мультиагентной системы (МАС), а подключение к такому программируемому модулю приложений может превратить его в высоко масштабируемый бизнес обладающий преимуществами, которые вытекают из повышенного быстродействия распределённых потоковых систем.

Предлагаемая модель, при известных условиях, может внести свой вклад в создание мощных и гибких интеллектуальных программных систем, способных непрерывно приобретать новые знания и изменять свою структуру и функции, развиваясь и адаптируясь вместе с предприятием к решаемым задачам и условиям внешней среды. Мультиагентная система, сочетающая в себе возможности человека и программируемого агента в виде

единой сущности способной воспринимать ситуацию, принимать решения и взаимодействовать с другими агентами элементами радикально отличается от существующих «жёстко» организационных систем, обеспечивая такое принципиально важное новое свойство, как способность к самоорганизации. При этом отдельные агенты могут иметь в своём распоряжении знания высококвалифицированных экспертов и возможность договариваться о том, как должна решаться задача. Благодаря автономной активности они могут осуществлять консолидацию и поиск структурированной и неструктурированной информации в корпоративной среде инициировать диалог с пользователем в любой момент времени, работать в условиях неопределённости, что в итоге даёт решение задачи эффективного мониторинга и управления ИТ-инфраструктурой предприятия.

Встраивание в корпоративную информационную систему программируемых агентов позволяет применить новые технологии распределённой обработки данных, в которых компьютерные ресурсы и мощности предоставляются пользователю как сетевые информационные сервисы. Ожидаемыми эффектами такой инновации являются:

- оптимизация результативности бизнес-процесса путем его организации на основе упорядочения горизонтальных связей в структуре управления компанией;
- оптимизация обратной связи как средство исключения конфликтов и обеспечения качества для конечного заказчика;
- ориентацию не на конкретные исправления процесса, а на выбор решаемой задачи;
- работа с фактами а не их обобщениями;
- ориентация процесса на клиента;
- максимально близкая к рабочей тестовая среда.

Программируемый агентный модуль является буфером между сложным бизнес-процессом и заказчиком, исключает ошибки из-за действия человеческого фактора – программы не ошибаются.

Программа агента может включить в себя создание горизонтальных связей для линейных функциональных подразделений и тогда работа будет выполняться в том месте, где это наиболее целесообразно. Это позволяет сделать координацию высокоэффективной и устранить излишнюю интеграцию.

Программируемый агент меняет логику бизнес-процессов, что экономит время, которое тратилось на согласование одинаковых работ в различных подразделениях.

Отдельный агент способен выполнять сложные трудовые функции и создаёт условия для интегрирования бизнес-процессов. Переход от традиционной организации работ к выполнению процесса одним агентом позволяет снизить численность персонала и ускорить выполнение процесса. За счёт уменьшения численности работающих и четкого распределения компетенции между ними улучшается управляемость. Наделение исполнителей соответствующим уровнем компетенции приводит к децентрализации ответственности и оперативному процессу принятия самостоятельных решений.

Задача системы агентов — минимизировать согласования в ходе исполнения процесса путём сокращения внешних контактов.

Агенты дают возможность предприятиям-партнёрам действовать автономно, выполнять первичную обработку информации и адаптироваться к окружающей среде, сохраняя при этом возможность пользования централизованными данными.

Автономные агенты могут передавать накопленные сведения в главную систему, для принятия стратегические решения.

Примером использования мультиагентной системы может служить технология Microsoft Agent представляющая собой набор программных сервисов, которые поддерживают воспроизведение интерактивных анимированных персонажей в рамках интерфейса Microsoft Windows. Программный интерфейс Microsoft Agent позволяет управлять воспроизведением персонажей, вводом и выводом информации. Персонажи отображаются в собственных окнах, что делает интерфейс более удобным и гибким.

Также можно отметить применение интеллектуальных помощников для выполнения операций поиска и сбора информации в Интернете с помощью таких сетевых агентов как, пауки и веб-роботы, для индексации данных в Интернете.

Новые поколения когнитивных автономных агентов способны самообучаться, взаимодействовать друг с другом и кооперировать друг с другом. Так группа OMG (Object Management Group), занимающаяся разработкой и продвижением объектно-ориентированных технологий и стандартов, разработала требования к протоколу общения агентов. Японское отделение IBM предложила библиотеку разработчика Java-агентов (аглетов) Java Aglets SDK [4].

Агентство передовых оборонных исследовательских проектов США (DARPA) разработало протокол обмена знаниями и основанный на нем язык общения агентов KQML (Knowledge Query and Manipulation Language), пригодный для применения и в интеллектуальных решателях.

Развитие языка XML (Extensible Markup Language) позволило создать XML-агенты, способные по запросу предоставлять информацию из произвольных источников данных. Такие XML-агенты обмениваются сообщениями и данными с другими агентами с помощью HTTP-запросов, что позволяет создавать весьма сложные структуры автоматического хранения и управления данными.

В условиях глобальной экономики правила ведения бизнеса быстро устаревают и назревает необходимость изменений (реинжиниринга) в работе предприятия. Признаком необходимости реинжиниринга можно считать наличие одного из следующих условий:

1. изменились цели предприятия;
2. изменились требования клиентов;
3. производительность процессов стала ниже существующих стандартов.

Реинжиниринг предприятия охватывает весь диапазон действий по улучшению работы предприятия, начиная от постепенной модернизации и заканчивая полным перепроектированием всей структуры. Это трудная и ответственная часть жизненного цикла предприятия сетевой экономики. Базовым требованием при проведении реинжиниринга является обеспечение непрерывности перехода к новой структуре. Для этого изменения должны быть согласованы, разработаны тесты и документация, обеспечена возможность возврата к предыдущей версии на любом шаге перепроектирования.

Реинжиниринг бизнес-процессов означает:

- создание новой структуры бизнес-процессов;
- изменение организационной структуры и культуры взаимоотношений между сотрудниками;
- постоянное развитие производственной структуры и структуры бизнес-процессов

Процесс развития автоматизации бизнес-процессов имеет следующие целевые признаки:

1. Самоуправляемое виртуальное предприятие работает и развивается без непрерывных, шаблонных управленческих действий.

2. Деятельность предприятия - это совокупность бизнес-процессов, которые постепенно и непрерывно совершенствуются.

3. Взаимодействию между людьми, системами и аппаратными средствами осуществляется посредством сервис-ориентированной архитектуры (SOA) через хранилища данных, веб-службы и методы перевода необработанной информации в осмысленную, удобную форму BI - систем (Business intelligence).

4. Акцент деятельности в рамках SOA переносится с данных на информационные сервисы представляющие бизнес-функции и предназначенных для обеспечения согласованной работы больших, состоящих из множества частей приложений. Сами данные находятся в фокусе BI-систем.

Необходимая информация постоянно хранится в Сети и временно кэшируется на клиентской стороне, например, на персональных компьютерах, ноутбуках, смартфонах и т. д. Стратегия развития ИТ-инфраструктуры – это расширение предлагаемых услуг. Важнейшую роль при этом призваны сыграть веб-службы представляющие собой, идентифицируемые веб-адресом, программные системы со стандартизированными интерфейсами.

Веб-службы взаимодействуют друг с другом и со сторонними приложениями посредством сообщений, основанных на протоколах (SOAP, XML-RPC, REST и т. д.). Каждая веб-служба представляет собой отдельный модуль при использовании сервис-ориентированной архитектуры приложения. Заметим, что часто веб-сервисами называют услуги, оказываемые в Интернете, такие как поиск, веб-почта, хранение документов, файлов, закладок и т. п.

Веб-службы включают в себя три компонента (Рисунок 1):

- реестр сервисов (service requestor);
- поставщики услуг (service provider);
- служба запросов (service broker).



Рис.1. Функциональная схема веб-службы.

Когда служба разработана, исполнитель регистрирует её в каталоге, где её могут найти потенциальные заказчики. Заказчик, найдя в каталоге подходящую службу, импортирует оттуда её WSDL-спецификацию и разрабатывает в соответствии с ней свое программное обеспечение. WSDL описывает формат запросов и ответов, которыми обмениваются заказчик и исполнитель в процессе работы. Для обеспечения взаимодействия используются следующие стандарты:

- XML: Расширяемый язык разметки, предназначенный для хранения и передачи структурированных данных;
- SOAP: Протокол обмена сообщениями на базе XML;
- WSDL: Язык описания внешних интерфейсов веб-службы на базе XML;
- UDDI: Универсальный интерфейс распознавания, описания и интеграции (Universal Discovery, Description and Integration).
- Каталог веб-служб и сведений о компаниях, предоставляющих веб-службы во всеобщее пользование или конкретным компаниям.

Виртуализация как метод обеспечения высокой готовности предприятия сетевой экономики к постоянно меняющимся потребностям рынка необходимо связана с такими аспектами деятельности предприятия, как ориентация на заказчика, непрерывное совершенствование технических возможностей, сильная конкуренция, наращивание экономического потенциала, создание инфраструктуры бизнеса на базе информационных и телекоммуникационных технологий.

Список литературы

1. <http://www.pravo.gov.ru>
2. Мосьяков И.В. Использование информационных и коммуникационных технологий для повышения эффективности управления виртуальными организациями / Социально-гуманитарный вестник Юга России. – Центр социально - политических Исследований «Премьер», № 7/1, 2010. – С. 148-159.
3. <http://msdn.microsoft.com/workshop/imedia/agent/>
4. www.trl.ibm.co.jp/aglets

СЕКЦИЯ №6.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

СЕКЦИЯ №7. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РФ В УСЛОВИЯХ СОХРАНЕНИЯ САНКЦИЙ В 2015 ГОДУ

Искандирова К.Ф., Раицкая Ю.С.

Сибирский федеральный университет, Институт экономики, управления и природопользования, г.Красноярск

Вопрос, который рассматривается в данной статье: насколько введенные санкции повлияли на текущие состояние банковской системы, и каковы будут перспективы ее развития в условиях санкций.

Уже длительный период времени, отслеживая котировки валют, можно наблюдать резкую девальвацию рубля, на сайте Центрального банка РФ видеть размещенные нормативные акты об очередных отзывах лицензий у коммерческих банков, слышать про масштабы оттока капитала из страны и т.д. Все эти факторы неблагоприятно сказываются на банковской системе России, а в конечном итоге и на клиентах российских банков. Однако настоящим испытанием для банковского сектора стали определенные ограничения, наложенные на деятельность отдельных банков и всей банковской системы РФ в целом.

Общеизвестно, что зарубежные займы традиционно были важным источником пассивов для российских банков. А в сложившейся экономической конъюнктуре банкам пришлось и приходится до сих пор решать проблемы резкого, порой спонтанного, поведения вкладчиков, адаптироваться к низкой кредитной активности и новым реалиям на денежном рынке.

Российская банковская система настолько интегрирована в мировую, которая в значительной степени подконтрольна США и ряду стран Западной Европы, что зарубежные финансисты фактически имеют доступ к основным механизмам управления нашей банковской системы: счета американских и европейских банков активно используются субъектами российского бизнеса. И замораживание активов за рубежом может нанести значительный урон компаниям и самим банкам РФ.

Действующие сегодня санкции в основном касаются возможности средне- и долгосрочных заимствований банков - лидеров рынка. Еще одним шагом давления было снижение рейтинга России и, соответственно, ее регионов и бизнеса ведущими агентствами до «спекулятивного» уровня с неблагоприятным прогнозом, поэтому российская банковская система была практически отрезана от западных рынков капитала, а доступные источники заимствований стали дороже. Рассмотрим, насколько серьезно предпринятые меры воздействия повлияли на проблемы, с которыми сегодня сталкивается банковская система.

Для того, чтобы пресечь негативные последствия возможных санкций в части отключения России от глобальной системы, такой как SWIFT, в России еще зимой этого года стали решать вопрос о создании своей национальной карты. Благо, что законодательную базу про национальную платежную систему начали подводить еще с 2012 года. И сейчас мы ожидаем конца года, когда было обещано начало работы такой собственной российской платежной карты под названием «Мир».

В конце 2014 года ряд крупных системообразующих банков России столкнулся с дефицитом наиболее ликвидных активов. Это явление было вызвано обострением девальвации российского рубля, а также стремлением домохозяйств изъять сбережения из банков. Для стабилизации курса Банк России вынужден был увеличить ключевую ставку с 10,5% до 17% годовых, но не смог сдержать падения национальной валюты по отношению к мировым валютам. Проблема ликвидности усилилась. Уже в начале 2015 года, несмотря на снижение ключевой ставки до 15%, недостаток ликвидности стали испытывать почти все мелкие и средние банки, и даже расширение числа банков, допущенных к участию в кредитных аукционах, проводимых ЦБ, не смогло снять напряженности.

Однако введенные санкции не затрагивают краткосрочные пассивы банков, поэтому те, кто использовал заимствования на международных рынках для покрытия кассовых разрывов, сохранили такую возможность и в будущем. Для решения проблем текущей ликвидности Банк России планирует дальнейшее снижение ключевой ставки, расширение кредитных аукционов, и при необходимости будет проведено снижение нормативов обязательных резервов. Конечно, при этом российская экономика в 2015 году столкнется с более высокими темпами инфляции, сопоставимыми с кризисными значениями 2008 года. Тем не менее ЦБ РФ постарается следовать режиму таргетирования инфляции, несмотря на определенные трудности в реализации поставленной цели.

За 2014 год прибыль банков сократилась на 41% вследствие снижения рентабельности банковских операций и роста резервов, в текущем году также не строится оптимистичный прогноз. Именно в данной проблеме можно увидеть влияние антироссийских санкций, когда, отрезав доступ российским банкам к долгосрочным займам, США, Европа и ряд других стран ограничили возможности привлечения субординированных кредитов.

Альтернативой западным рынкам капитала сегодня являются рынки Китая и Индии, которые могут компенсировать утерянные источники финансирования. Кроме того, важным фактором, способным поддержать банковскую систему, является использование правительственных фондов, сформированных в благоприятные для России годы, а также резервов пенсионных фондов для докапитализации банков. Банки рассчитывают за счет средств НПФ увеличить объемы кредитования реального сектора экономики. При этом следует учесть, что данные средства не предоставляются в рамках санационной поддержки банковскому сектору, а призваны увеличить кредитование значимых отраслей российской экономики. Выделенные средства будут способствовать снижению уровня процентных ставок по кредитам и увеличат кредитные вложения. Поэтому прибыльность кредитных операций системообразующих банков будет хоть и ниже докризисных уровней, но позволит покрыть расходы и не допустить убытков в 2015 году. Для санационной поддержки банков, нуждающихся в докапитализации, Правительство сохранило 150 млрд рублей, которые могут быть предоставлены в 2015 году, что не позволит возникнуть системному банковскому кризису. Не следует также забывать эффект мультипликатора, который даст возможность распространить выделенные средства не только среди крупных банков, но и в другие сегменты банковского сектора.

Многие эксперты предвещают волну банковских дефолтов, когда уже в 2015 году могут прекратить работу более 200 российских банков, а в 2016 году еще 160. Однако такие прогнозы являются крайне пессимистичными. Прекращение деятельности 20-30 наиболее слабых банков в год является обычной практикой на пути усиления глобализации банковской системы России, поэтому уход с рынка наименее эффективных игроков закономерен, но масштабы сокращения банков будут в пределах нормального диапазона. Такие прогнозы основаны, прежде всего, на оценке перспектив уже предпринятых Правительством мер и остающихся ресурсов.

Таким образом, текущие неблагоприятные изменения в банковском секторе в большей степени обуславливаются не столько экономическими санкциями, сколько внутренними кризисными проблемами. Поэтому разворот цен на нефть, стабилизация и укрепление рубля, оказываемые меры государственной поддержки смогут помочь банковской системе пережить кризисные явления без существенных катаклизмов.

Но не следует рассматривать российскую банковскую систему обособленно от других стран. Несмотря на ограничения существующих связей с западными рынками капитала, банки России во многом определяют тенденции национальных банковских систем близлежащих стран, ранее входивших в состав СССР. Особенно это касается Украины, Белоруссии, Молдовы, Узбекистана, Казахстана, Киргизии. Их национальные банковские системы длительное время подпитывались за счет российских банков, но более уязвимы к неблагоприятным изменениям, нежели российская банковская система, поэтому, стремясь ущемить Россию, Запад не учитывает, что предпринимаемые меры и ограничения будут ударом для бывших союзных республик в большей степени, чем для России.

В конце июля 2015 года Банк России оценил свою помощь отечественным кредитным организациям, попавшим под санкции Евросоюза. Была названа сумма в \$50 млрд. В ноябре прошлого года было принято решение о рефинансировании банков в валюте через инструменты РЕПО. Помимо такой льготы, были и другие. Например, докапитализация. На нее было выделена сумма, сопоставимая с 15% всей банковской системы России.

Тем не менее, основные проблемы российского банковского сектора эксперты увязывают с макроэкономическим положением в стране: значительным сокращением экспорта и доходов бюджета, недостатком структурных реформ для диверсификации экономики и уменьшения ее зависимости от сырьевых ресурсов, ограниченным доступом заемщиков к внешним рынкам капитала из-за санкций, а также с чрезвычайно высокой волатильностью обменного курса и со значительным оттоком капитала. Секторальные санкции лишь обнажили те явления и процессы, до которых не доросло развитие банковского сегмента, прежде всего, на внутреннем банковском рынке.

На сегодняшний день известен факт о намерении Национального банка Украины ввести новые санкции в отношении нескольких десятков российских банков [3], поэтому российская банковская система вынуждена продолжить отражать атаки со стороны различных структур других государств.

Список литературы

1. Жуков Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки: учебник для вузов/ Е.Ф. Жуков, Л.М. Максимова, А.В. Печникова [и др.]; М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2003.- 600 с.

2. Санкции год спустя: банковский сектор [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://rbctv.rbc.ru>
3. ТАСС Украина намерена расширить санкции против России [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://tass.ru>
4. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 13.07.2015) «О банках и банковской деятельности» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ КАК ПРЕДМЕТА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Станишевская А.А.

Хабаровская государственная академия экономики и права, г.Хабаровск

На сегодняшний день, кредитование является важным элементом деятельности практически любого хозяйствующего субъекта. Оставляя формы, цели продолжительность конкретных кредитных продуктов за пределами настоящей статьи, в данной работе автор рассматривает ставку по кредиту, как неотъемлемую характеристику привлекаемых кредитных ресурсов. Существенный диапазон возможных вариантов ставок по кредитным продуктам, формируемый офертами различных банков даже в одном сегменте рынка предопределяет актуальность поставленного в статье вопроса: специфика механизма ценообразования на кредитные продукты.

Чтобы проанализировать обозначенную проблематику, автор считает уместным рассмотреть два вытекающих вопроса:

1. Общие аспекты ценообразования (без привязки к рынку кредитных продуктов);
2. Специфика формирования цены в сегменте кредитования.

В общем случае, определение понятия «цена» сильно зависит от того, какой экономической концепции ценообразования авторы отдают предпочтение (расходная, базирующаяся на трудовой теории стоимости, маржиналистская, неоклассическая, пр.). В рамках исследования, автор приведёт определение Г.А. Гориной, которое в наибольшей степени соответствует нашим взглядам: «Цена – денежное выражение системы ценообразующих факторов»[4], исходя из которого, целесообразным представляется их анализ в контексте конкретного продуктового рынка.

Смещая фокус с обезличенного товарного сегмента в сторону сегмента банковских кредитных продуктов, отметим, что, приведённая выше логика с точки зрения понимания цены, сохраняется. Так, Ю.Н. Гойденко, считает, что

«Современное ценообразование следует рассматривать как результат взаимодействия комплекса ценообразующих факторов, где цена выступает ядром причинно – следственной цепочки, запущенной совокупным спросом потребителя» [2].

В относительном выражении, процентная ставка по кредитному продукту, является частным случаем цены за товар, и в этой связи, обратимся к классическому механизму ценообразования.

Как правило, основные методы ценообразования включают в себя:

- определение цены на основе расчёта себестоимости (ориентированные на издержки);
- определение цены на основе конкурентов;
- определение цены (оптимальной) на основе спроса.

Себестоимость определяет минимальную цену, конкурентным окружением на рынке определены средние границы цены, спросом - максимальная цена на продукт.

Проекция общих теоретических постулатов на банковское ценообразование также позволят выявить достаточно схожие подходы в рассматриваемом вопросе. Так, согласно А.П. Дмитриенко [5], в экономической литературе выделяется 3 основных подхода к банковскому ценообразованию:

1) ценообразование, ориентированное на издержки: банк подсчитывает свои издержки и их зависимость от количества оказанных услуг, а затем цена и объём сбыта банковских услуг устанавливаются таким образом, чтобы выручка от реализации покрывала издержки и обеспечивала необходимую прибыль.

2) ценообразование, ориентированное на рынок: банк устанавливает цены, исходя из реалий рынка и потребителя. В результате рыночных исследований, тестирования продукта или опыта устанавливается взаимосвязь между ценой и объёмом сбыта. Затем, исходя из поставленных задач по объёму сбыта (доле рынка), определяется оптимальная цена.

3) целевое ценообразование: каждая услуга, включенная в банковский ассортимент, способствует выполнению определенной цели. В связи с этим, на некоторые услуги банки могут устанавливать заниженные

цены в расчете на то, что неполученные прибыли или даже убытки по ним будут компенсированы (уравновешены) прибылями по другим операциям.

Далее представим ставку по кредиту в разрезе традиционного понимания цены, основные элементы которой себестоимость и маржа. При этом под маржой будем рассматривать разницу между отпускной ценой (ставкой по кредиту) и себестоимостью.

Однако, рассматривая кредит как разновидность продукта, считаем уместным, обратить внимание на его специфику. К сущностным принципам банковского кредитования относят:

- Срочность
- Возвратность
- Платность.

Характеристика «возвратность» предопределяет наличие дополнительных рисков, не характерных для рынка большинства материальных товаров или услуг: продавая кредитный продукт, банк фиксирует срок возврата долга, получая за сделку процент за пользование предоставленными деньгами. По окончании срока сумма основного долга должна быть полностью возвращена.

Соответственно, в течение срока действия предоставленного кредитного продукта, существует риск неисполнения заёмщиком своих обязательств. Поскольку любой риск должен быть компенсирован доходностью, учёт кредитных рисков является неотъемлемой составляющей при определении маржи по сделке. Характерным является и тот факт, что независимо от стратегии ценообразования конкретного банка, любая сделка рассматривается в условиях рынка, в том числе в поле конкурентных цен на аналогичные продукты альтернативных банков-кредиторов. Исходя из чего, при наличии высоких рисков банк, как правило, или максимизирует процентную ставку по кредиту, но в пределах установленного рынком диапазона, или отказывается от сделки.

Обратимся к основным составляющим цены в контексте процентной ставки по кредиту.

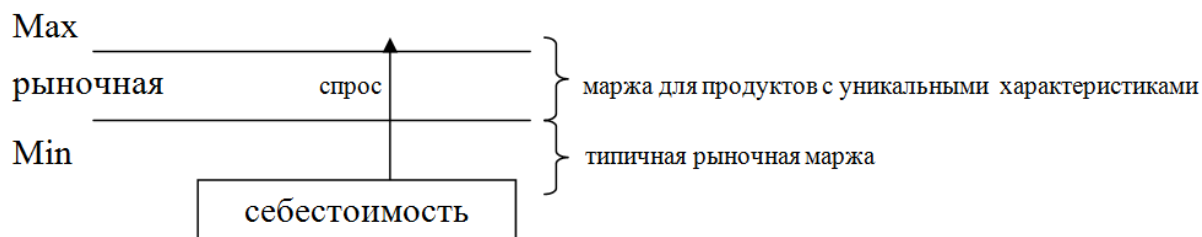


Рис.1. Укрупнённая модель формирования цены на кредитные продукты
Источник: составлено автором

Себестоимость определяется в зависимости от структуры и стоимости фондируемых банком средств.

Маржа, в общем случае, не должна превышать сложившийся рыночный диапазон, в то же время, должна быть положительной и учитывать риски, которые укрупнённо можно сгруппировать в следующих направлениях: характеристики заёмщика, структура сделки, макроэкономические показатели.

В целом, формирование ставки по кредиту имеет большое сходство с классическими подходами по ценообразованию любого другого продукта, что позволяет на ранних стадиях ценового анализа в значительной мере использовать общие методологические подходы к ценообразованию. Вместе с тем, специфика кредитного продукта обуславливает ряд особенностей при формировании цены (учёт структуры и стоимости капитала банка, как база для определения себестоимости, обеспечение доходности пропорционально уровню кредитного риска при формировании маржи) – что, несомненно, выходит за рамки существующих общих подходов к установлению цены и в дальнейшем, требует отдельного и более детального изучения и разработки на инструментальном уровне.

Список литературы

1. Акулов, В.Б. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. - М. : Альфа-Пресс, 2014.
2. Гойденко Ю.Н. Ценообразование в коммерческих банках //Хабаровск, РИЦ ХГАЭП, 2002.
3. Гойденко Ю.Н., Рожко Ю.В. Цены на услуги коммерческих банков: Теория и практика формирования. Моногр. Владивосток : Изд-во Дальневост. Ун-та, 2003.
4. Горина Г.А. Ценообразование. Учебное пособие для студентов вузов. - М. : Юнити-Дана , 2013.

5. Дмитриенко А.П. Проблемы ценообразования в кредитных организациях// Сборник научных трудов НГТУ. – 2005. - № 1.

СЕКЦИЯ №8. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

СЕКЦИЯ №9. ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

ПОСЛЕДСТВИЯ ЦЕНОВОЙ ДИСКРИМИНАЦИИ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СДЕЛКИ

Борисов А.А.

Таганрогский институт управления и экономики, г.Таганрог

Ценовая дискриминация является одной из главных тем дискуссий, обсуждений и исследований в маркетинге, в микроэкономике и теории отраслевых рынков. Она представляет собой явление, при котором происходит продажа одного и того же товара по разным ценам при неизменности издержек. Основной вклад в развитие данной теории внес английский экономист А.А Пигу, описавший в работе «Экономическая теория благосостояния» абсолютную, количественную и групповую дискриминацию. Так, при ценовой дискриминации первой степени, корпорация имеет полную достоверную информацию о потребителе. При второй - корпорация не может различать потребителей между собой, поэтому вынуждена найти способ, чтобы поставить покупателей в такие условия, чтобы они «сортировали» себя сами. При третьей - корпорация знает распределение покупательной способности только между группами, но не знает распределение внутри нее [3]. Нередко при выявлении классификации, к которой будет, отнесен потребитель, поставщик основывается на его поведении. Поэтому, сейчас уделяется внимание изучению психологических факторов, которыми обусловлены действия покупателя в условиях ценовой дискриминации. Сегодня же, производители основываются лишь на приобретенном опыте и формальной логике.

Оценить последствия ценовой дискриминации для общества крайне сложно. Неоднозначность, с которой сталкивается большинство экономистов при исследовании проблем благосостояния, связана с тем, что это понятие относится одновременно к экономической науке, и к этике и чаще всего одно не соответствует другому [1]. Не смотря на это, центральное место в теориях благосостояния занимают концепции справедливого распределения доходов между различными социальными группами и индивидами, такие же цели преследует и перераспределительная политика государства, поэтому будет рассмотрено, как ценовая дискриминация влияет на доступность к благам различных слоев общества. Анализ действия каждого вида ценовой дискриминации на благосостояние того или иного субъекта, поможет сделать вывод комплексного влияния на общество.

Модель совершенной ценовой дискриминации применяется при определении продавцом субъективной цены каждого конкретного покупателя. В жизни чаще встречается в индивидуальной предпринимательской деятельности (врачи, юристы, психологи) или в форме ценообразования на получение клубных благ, т.е благ, которые включают в себя две части – уплату потребителем взноса за право доступа к использованию блага, и цены непосредственного потребления товара. [3]. Примером могут служить различные парки отдыха, в которых помимо всего прочего установлены аттракционы. Так, необходимо сначала оплатить символическую сумму за вход в парк, а далее за каждый аттракцион отдельно. Таким образом, то, что выигрывает потребитель в качестве низкой платы за доступ к источнику продажи блага, он теряет в качестве цены покупки товара или пользованием этим благом. Так или иначе, вход в парк доступен для подавляющей части населения, что удовлетворяет спрос людей с разным уровнем дохода, а как будет происходить сам отдых, зависит уже от предпочтений человека. Абсолютная ценовая дискриминация помогает разным слоям населения получить доступ к равным услугам, а производитель получает максимально возможную прибыль.

Ценовая дискриминация второй степени встречается чаще, чем первой [2]. Яркими примерами могут служить:

1. Количественные скидки. Проявляется, когда потребитель покупает первые единицы товара несколько дороже, чем последующие, например продажи минеральной воды в бутылках разного размера. Данная методика хороша тем, что благодаря снижению цены выигрывает не только потребитель, но и из-за большого объема продаж - фирма. Так же очевидно следует, что покупатели с большим спросом заплатят меньше, чем покупатели, предъявляющие меньший спрос.

2. Качественная дискриминация [4]. Самым наглядным способом ее осуществления является разделение билетов по классам. Значительные различия в комфортабельности, в удобстве и уровне обслуживания вызваны тем, что компаниям необходимо отговорить потребителей, которые теоретически могут заплатить за билет больше, поехать в более низком классе. Так же примером может служить различие мест на один и тот же рейс или спектакль, что так же позволяет людям, имеющим различные доходы, получить доступ к равным благам. Однако большинство людей часто считают данный метод несправедливостью и испытывают раздражение, узнав, что человек, сидящий впереди них в самолете, заплатил за билет меньше, чем они, но как было описано выше, этика и экономика нередко противоречат друг другу.

3. Продажа товаров наборами. Набор может быть составлен как из нескольких единиц одного товара, так и взаимодополняющими товарами. Для производителя выгода состоит в экономии на издержках, порой оказывается легче продать скрепленные друг с другом товары, нежели каждый товар отдельно, так же из-за сильного разброса предпочтений потребителей удается удовлетворить более широкую аудиторию. Самым наглядным примером является пакет Microsoft Office, где набор программ удовлетворяет абсолютно разные категории людей, в нем предусмотрено такие программы создания таблиц, как Excel и Access, но они идут набором и платить приходится за обе. Продавец остается в выигрыше, так как данный метод помогает реализовать большее количество товара и сэкономить на издержках, однако вследствие этого и потребитель имеет возможность приобрести товар дешевле.

4. Временная дискриминация. Это, например установление неопределенно высоких цен на новинки, когда товар по завышенной цене приобретается лишь теми, кто имеет высокую готовность платить, а последующее снижение цен не обусловлено ни потерей качества, ни актуальности, но появляется возможность приобретения товара у гораздо большего числа потребителей. Так же оплата электроэнергии может осуществляться с ценовой дискриминацией. На практике используют установку двух тарифов, по одному электроэнергия оплачивается в обычные часы, а по повышенному в часы высоких нагрузок, т.е. потребляя ее в этот период времени, необходимо дополнительно оплатить постоянные затраты на содержание резервных мощностей. Данный метод является очень эффективным и справедливым, ведь если установить единый тариф на уровне средних общих затрат, то предприятия, которые не увеличивают потребление в определенные часы будут переплачивать, а которые увеличивают - недоплачивать.

Однозначно сказать приносит больше вреда или пользы ценовая дискриминация второй степени невозможно. Однако, очевидно, что ее использование делает товары и услуги более доступными для потребителей с разным уровнем платежеспособности. Так же наблюдается перераспределение дохода от групп потребителей с низкоэластичным спросом к группам с высокоэластичным и производителю, а это очень хорошо, ведь категория людей с высокой эластичностью спроса по цене - это, как правило, люди с более низким уровнем дохода.

Последняя степень ценовой дискриминации является самой распространенной, она проявляется повсеместно в виде скидок разным категориям потребителей [3]. По результатам опроса центра конъюнктуры и ВШЭ, насколько активно используются возможность ценовой дискриминации с помощью скидок, был сделан вывод, что более четверти промышленных и половины торговых предприятий предоставляют скидки разным категориям покупателей. Это и проездные билеты на общественном транспорте, и скидки студентам в различные музеи или кинозалы. В отличие от других примеров данный метод ориентирован именно на социально-экономический статус, понятно, что у учащихся и пенсионеров платежеспособность ниже, чем у занятого населения, а ценовая дискриминация позволяет не только уменьшить расходы, но и сделать доступным различного рода услуги [4]. На практике третий тип ценовой дискриминации применяется так же при проведении политики стимулирования спроса, например путем выпуска купонов на покупку товаров со скидкой. Основная проблема для продавца является в определении, кто именно воспользуется купоном, следовательно, какова должна быть эффективная скидка. Несомненно, этот вид дифференциации цен важен для общества. Конечно, основной груз ложится на занятое население, но без этого невозможно предоставление льгот остальным, в этом и есть особенность перераспределения в ценовой дискриминации.

Рассмотренные в данной статье последствия ценовой дискриминации для общества позволяют сделать вывод, что данная политика, может иметь как положительные, так и отрицательные стороны. Практика ценовой дискриминации негативно воспринимается в обществе, т.к. ассоциируется с злоупотреблением продавцами своей

рыночной властью, однако ее использование дает возможность менее обеспеченным людям приобретать или получать доступ к ранее недоступным благам. С другой стороны недостатком является переплата состоятельных категорий граждан за товары или услуги, но обычно для этих категорий людей это не является огромной проблемой. Таким образом ценовая дискриминация для производителя является положительной тенденцией, т.к. благодаря ей он не только расширяет границы спроса, но и увеличивает прибыль. Для потребителя, это останется вечным объектом критики в силу того, что за один и тот же товар люди заплатили разную цену.

Список литературы

1. Акопов В., Гаджиев Ю. Национальная и региональная модели благосостояния // Общество и экономика. 2002. № 6.
2. Косинова Е.А., Белкина Е.Н. Ценообразование: теория и практика // учебное пособие 2-е изд. - 2012.
3. Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков // Учебник экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова 2008.
4. Хусаинов Ф.И. Ценовая дискриминация в системе железнодорожных грузовых тарифов// экономика и железных дорог - 2011 №7 - Режим доступа: http://www.hse.ru/data/2014/02/19/1330667491/12_cenovaya2011.pdf

СЕКЦИЯ №10.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТОВАРНОЙ СТРУКТУРЫ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ

Дука Р.В.

Тюменский государственный нефтегазовый университет, г.Тюмень

Внешняя торговля представляет собой обмен товарами и услугами с пересечением международных границ. Ее масштабы в большинстве случаев оцениваются через долю в ВВП. Внешняя торговля присутствовала на всех этапах развития человечества, однако ее экономическое, социальное и политическое значение все чаще подробно стало изучаться в последние столетия. Большое влияние на увеличение торговых потоков оказало появление транснациональных компаний, распространение глобализации, отдельным проявлением которой, как пишет К.В. Ордов, является «финансовая глобализация» [9], влияние которой достаточно ощутимо.

С позиции обеспечения и поддержания конкурентоспособности национальных товаропроизводителей и их продукции введение торговых барьеров и ограничений имеет неоднозначное воздействие. С одной стороны, это дает возможности более эффективной ценовой конкуренции, однако ставит под угрозу поддержание сложившихся стандартов качества и их дальнейшее повышение, что зачастую является следствием ограничений импорта. В условиях отсутствия внутренних стимулов к совершенствованию товаропроизводители нередко придерживаются стратегии минимально допустимого качества с целью максимизации маржинального дохода в краткосрочном и среднесрочном периоде.

Особенно сильно ситуация ухудшается в период кризиса. Одна из причин связана с изменением производительности труда. В. Космарский, Т. Малева и С. Смирнов подчеркивают, что показатели социальной сферы и трудовые отношения в условиях падения производства приобретают качественно новое экономическое содержание [4]. Это актуализирует роль инновационной деятельности, способствующей импортозамещению, а также становлению и развитию иных институтов взаимодействия предприятий между собой: как указывает В.В. Колмаков, «на фоне дефицита финансовых ресурсов открываются новые возможности для горизонтальной интеграции не только между субъектами частного сектора, но и между публично-правовыми образованиями» [2]. Д.И. Кузнецов и А.Г. Полякова отмечают, что достижение конкурентоспособности невозможно без модернизации экономического пространства [11].

Следует отметить, что однозначные оценки действия и последствий введенного Россией продовольственного эмбарго весьма затруднительны, поскольку в данной сфере наслаивается одновременно несколько факторов роста и факторов снижения конкурентоспособности национальной экономики. В их числе и

девальвация обменного курса национальной валюты, которой в определенном смысле противопоставляется субсидирование предприятий агропромышленного комплекса в рамках программ импортозамещения. Очевидно, что все перечисленные меры и события имеют вполне измеримое влияние на величину внешнеторгового оборота России, который в I полугодии 2015 года был равен 276,5 млрд. долл., что по сравнению с аналогичным периодом 2014 года составляет 67,7%. Сальдо торгового баланса носит положительный характер и составляет 88,6 млрд. долл. (для сравнения в I полугодии 2014 г. оно было положительным и равным 102,2 млрд. долл. [7]). Объем экспорта оценивается в первом полугодии 2015 года в 182,5 млрд. долл. или 71,5% от соответствующего периода 2014 года (Табл.1).

Анализируя структуру экспорта, необходимо отметить, что его основу в оцениваемом периоде 2015 года составили топливно-энергетические ресурсы, удельный вес которых в товарной структуре экспорта в страны дальнего зарубежья составил 68,5% (в первом квартале 2014 г. – 75,6%). В стоимостном выражении объем продукции ТЭК сократился на 36,6 % ввиду значительного снижения цен на энергоносители, при том что в натуральном выражении экспорт топлива и энергии, а также их производных, вырос в среднем на 6,1%. Указанный рост натурального базиса экспорта обеспечен увеличением поставок сырой нефти на 8,7 %, электроэнергии – на 20,4 %, продукции нефтепереработки – на 12 % на фоне сокращения экспорта каменного и коксующегося угля более чем на 3 %, а также при относительно неизменных объемах поставок природного газа.

Таблица 1

Динамика экспорта важнейших товаров

Товары	I полуг. 2015 г.			I полуг. 2014 г.	
	млн. долл.	в % к I полуг. 2014 г.	в % к итогу	в % к I полуг. 2013 г.	в % к итогу
Экспорт - всего	181778	71,1	100	100,4	100
топливно-энергетические товары	118230	64,4	65,0	101,4	71,9
из них:	48103	59,3	26,5	96,5	31,7
нефть сырая					
газ природный	21884	64,4	12,0	108,3	13,3
металлы и изделия из них	17673	89,7	9,7	96,5	7,7
машины, оборудование и трансп. средства	11598	98,5	6,4	88,5	4,6
продукция хим. пром-ти	13290	92,0	7,3	93,9	5,7
из них:	1351	80,2	0,7	90,8	0,7
удобрения минеральные азотные					
удобрения минеральные калийные	1916	154,7	1,1	109,4	0,5
древесина и цел.-бум. изделия	4893	83,6	2,7	112,9	2,3
прод. товары и сельскохоз. сырье	7019	84,2	3,9	135,1	3,3

В условиях введения взаимных торговых и финансовых ограничений происходит сокращение объемов импорта. Эта тенденция – закономерное явление с точки зрения теории систем. Как показывают исследования, представленные в работе «Теория и методология организации и управления экономическими системами» [3], причины тому могут быть как объективные, связанные с удорожанием импорта ввиду девальвации курса рубля, так и субъективные, обеспеченные отказом от определенного класса товаров либо с их замещением внутренними аналогами. На данный показатель существенное влияние оказывает глобализация, чье воздействие распространяется на широкий спектр объектов от денежно-кредитной политики государства до конкурентоспособности отдельных хозяйствующих субъектов [8]. Кроме того, воздействие оказывают макроэкономические факторы, состояние внутреннего рынка. Например, в работе Т. Малевой показано, как при разных состояниях экономики меняется политика на рынке труда и, соответственно, потребление [5]. Так, объем импорта оценивается в первом полугодии 2015 года в 94,0 млрд. долл. или 61,4% от соответствующего периода 2014 года [7] (Табл.2).

Динамика импорта важнейших товаров

Товары	I полугодие 2015 г.			I полугодие 2014 г.	
	млн. долл.	в % к I полуг. 2014 г.	в % к итогу	в % к I полуг. 2013 г.	в % к итогу
Импорт - всего	86736	60,9	100	95,2	100
машины, оборудование и транспортные средства	38479	56,0	44,4	94,6	48,2
продовольственные товары и сельхоз. сырье для их произ-ва	12629	61,6	14,6	99,9	14,4
продукция химической промышленности	16292	72,4	18,8	93,8	15,8

Структура импорта также претерпевает изменение. Снижаются объемы ввоза продовольственных товаров в Россию. В товарной структуре импорта, поступающего из стран дальнего зарубежья на долю машин и оборудования в первом квартале 2015 года приходилось 47,2%, а в соответствующем периоде прошлого года – 51,0%. Доля продукции химической промышленности в товарной структуре импорта составил 19,4% (16,5% в первом полугодии 2014 года), доля импорта продовольственных товаров и сырья для их производства – 13,8% (13,6%), текстильных изделий и обуви – 6,2% (5,8%), металлов и изделий из них – 5,8% (5,5%). Примечательно, что девальвация в наибольшей степени ограничила импорт со стороны малых и микропредприятий, которые, являясь более адаптивными к изменениям внешней среды, одновременно демонстрируют и высокую чувствительность к изменениям маржинального дохода: возможности малого бизнеса в экономии за счет эффекта масштаба не сопоставимы с потенциалом крупного бизнеса, который может функционировать с относительно невысокой маржой [1].

Изменения в структуре импорта не только демонстрируют изменение потребления, но также отражают и то, что в России меняется социальная структура, сокращается средний класс. Связь между изменениями в макроэкономических переменных и состоянием среднего класса в России представлена в работах Т. Малевой [6].

Попавшие под импортные ограничения позиции товарной номенклатуры ВЭД в совокупном объеме импорта демонстрируют существенное снижение натуральных объемов ввоза. Это происходит по причине того, что выпадающие поставщики замещаются поставщиками из других стран не столь оперативно, так как требуется время чтобы законтрактовать новые объемы и наладить логистику. Практика показывает, что по целому ряду продовольственных товаров растительного происхождения (овощи и фрукты) замещение поставок состоялось в полном объеме: ритейлеры не фиксируют значительного снижения продаж данной продукции.

Подводя предварительный итог, можно выделить следующие эффекты введенных торговых ограничений:

1) Национальные товаропроизводители и оптово-розничные предприятия использовали данный факт для обоснования роста цен сверх девальвационных эффектов. Существует мнение, подтверждаемое динамикой розничных цен на целый ряд товарных позиций, что девальвационный эффект себя исчерпал, но может повториться ближе к концу 2015 года, когда законтрактованные по «летним» ценам поставки будут выполнены и начнется реализация поставок, инвойсированных августом-сентябрем 2015 года.

2) Национальные товаропроизводители не использовали в полной мере открывшийся потенциал импортозамещения. Исключение составляют производители мясомолочной продукции, которые в ряде случаев воспользовались сложившейся ситуацией для расширения производства и выхода на новые рынки при поддержке государства.

Список литературы

1. Казанцева С.М., Колмаков В.В. Малое предпринимательство в Тюменской области возможности для государственно-частного партнерства и динамика отношений собственности / Тюмень, 2013.
2. Колмаков В.В. Взаимоотношения малого бизнеса и субъектов государственной власти при реализации механизма государственно-частного партнерства. Проблемы современной экономики. 2014. № 1 (49). С. 117-120.
3. Колмаков В.В., Лиман И.А., Майстер И.В., Полякова А.Г. Теория и методология организации и управления экономическими системами. Тюмень, 2010.

4. Космарский В., Малева Т., Смирнов С. Социальная сфера промышленных предприятий. Экономист. 1996. № 3. С. 56-63.
5. Малева Т. Политика на рынке труда на этапе экономического роста. Человек и труд. 2008. № 1. С. 18-25.
6. Малева Т. Россия в поисках среднего класса. Неприкосновенный запас. Дебаты о политике и культуре. 2007. № 3. С. 64.
7. О состоянии внешней торговли в I полугодии 2015 года. Статистический бюллетень / Росстат, 2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/B09_03/IssWWW.exe/Stg/d06/169.htm
8. Ордов К.В. Влияние финансовой глобализации на денежно-кредитную политику и конкурентоспособность компаний. Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2011. № 30. С. 67-71.
9. Ордов К.В. Цели национальной денежно-кредитной политики в условиях финансовой глобализации. Банковские услуги. 2011. № 3. С. 6-10.
10. Полякова А.Г. Инновационная деятельность как фактор модернизации экономического пространства региона. Научные труды Вольного экономического общества России. 2010. Т. 137. С. 419-427.
11. Полякова А.Г., Кузнецов Д.И. Стратегические аспекты обеспечения конкурентоспособности экономической системы региона. Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2012. № 1. С. 40-42.
12. Симарова И.С., Полякова А.Г. Региональное экономическое пространство и территориальное развитие: оценка действия сил связанности. Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2014. № 2. С. 48-60.

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Блохина А.С.

ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»

Основной целью политики государства каждой страны в сфере здравоохранения является сохранение и укрепление здоровья населения, повышение доступности и качества медицинской и лекарственной помощи. Бесспорно, основную роль в данном процессе играют аптечные организации, от деятельности которых зависит качество и способность удовлетворить потребности населения недорогими и качественными препаратами. При этом необходимо отметить, что аптечные организации в своей деятельности должны руководствоваться пунктом 2.5 приказа Министерства здравоохранения РФ от 04.03.2003 г. № 80 «Правила отпуска (реализации) лекарственных средств в аптечных организациях. Суть данного пункта приказа состоит в том, что функцией аптечных организаций является реализация населению и учреждениям здравоохранения готовые лекарственные средства, гомеопатические препараты и товары аптечного ассортимента по рецептам и без рецептов врача, по требованиям или заявкам, предоставляют населению информацию по надлежащему использованию и хранению лекарственных препаратов в домашних условиях, оказывают консультативную помощь в целях обеспечения ответственного самолечения. Выполнение этих функций позволяет сохранять аптечной организации рентабельность и рассказать о финансовом положении аптечной организации.

Именно поэтому каждый руководитель должен не только знать технологию проведения финансового анализа предприятия, но уметь делать на его основе необходимые выводы, разрабатывать и предлагать предприятию меры по улучшению его финансового состояния. Вместе с тем, для руководителя важным остается вопрос оперативного руководства аптечной организацией на основе использования финансовых показателей не только для оценки деятельности, но и для обоснования и принятия управленческих решений.

Учитывая геополитическую ситуацию в мире, сложившуюся на сегодняшний день рассмотрим влияние санкций на финансовую устойчивость аптечных организаций.

Так с 8 августа 2014 года США, Канада, Австралия и Норвегия, а также весь Евросоюз испытывают на себе российские санкции. По сути, действия нашей страны правильнее назвать не санкциями, а контрмерами. Россия лишь ответила на удар, который нанесли отечественной экономике западные государства. Однако в и в прессе, а также многие эксперты экономики не исключают того, что из-за санкций страна может остаться без лекарств, что не только повлияет на здоровье населения страны, но и приведет к ухудшению финансового состояния аптечных организаций.

Анализируя состояние рынка фармокомпаний, а также информацию СМИ было выявлено, что на сегодняшний день контрсанкции коснулись уже сферы аптечных организаций. Так на данный момент контрсанкции коснулись производителей различных биодобавок (БАД), витаминов и специализированных продуктов питания. И коснулись достаточно остро. Если в состав биодобавки входит хотя бы один запрещенный

продукт, то эту добавку уже нельзя ввозить в нашу страну. Однако данный аспект хорошо скажется на деятельности отечественного производителя. Что касается специализированных продуктов питания, то проблема в настоящее время решается. Например, ведутся переговоры с заводом в Армении, который производит кисломолочные продукты. Они изготавливают йогурты без консервантов и по специальной технологии (путем леофилизации) превращают их в сухой порошок, который можно перевозить и длительно хранить. Покупателю необходимо залить такой продукт водой – и он получит качественный живой йогурт, который не содержит вредных веществ [2].

Также сопредседатель Российской ассоциации фармацевтического маркетинга Герман Иноземцев отмечает, что, у многих биодобавок и витаминов есть отечественные аналоги. Поэтому из-за санкций не пострадают ни отечественные аптеки, ни их посетители. Однако цены на лекарства будут расти.

Последствия контрсанкций для аптек и населения очевидны. Сокращение оборота аптек более чем на 500 позиций (БАД, витамины, лечебное питание) неминуемо привело к росту цен на лекарства. Однако как отмечается, цены растут плавно. Запрещен только ввоз. Все товарные запасы, которые в настоящий момент имеются у поставщиков, на некоторое время обеспечат наличие в аптеках средств и продуктов, попавших под запрет.

Чтобы цифры на ценниках не менялись, достаточно поставить на освободившиеся аптечные полки витамины и биодобавки из стран, не попавших под действие санкций. Тогда и обороты аптек, и стоимость лекарств останутся на прежнем уровне. И пока в России не станут производить достаточное количество лечебных пищевых продуктов, жизнь и здоровье российского больного будет полностью зависеть от зарубежных фармкомпаний.

Приходится констатировать, что к сожалению, в области лечебного питания Россия оказалась полностью зависимой от импорта. Что бесспорно приводит к росту их цен.

Некоторые СМИ также распространяют информацию, что под запрет могут попасть и зарубежные лекарства без рецепта, у которых есть российские аналоги, – а также импортное медицинское оборудование и иностранные медицинские товары. Достоверность этих сведений сомнительна – однако первый шаг к отказу от импортных безрецептурных медикаментов уже сделан[1].

Еще в 2013 году врачам запретили писать в рецептах названия препаратов. Вместо них нужно указывать международное непатентованное наименование, которому часто соответствует 10-20 разных лекарств. Все бы ничего, вот только лекарственные аналоги не полностью аналогичны. У «одинаковых» препаратов отличаются и противопоказания, и побочные эффекты. Дело в том, что лекарства-«близнецы» производят в разных условиях и по разным технологиям. Подобные «маленькие различия» очень важны для пациентов. Важны до такой степени, что кардиологи и онкологи предупреждают: замена лекарства на «аналогичное» может стоить жизни больного.

Российским производителям нужно активизироваться. Сегодня поставки лекарств продолжаются, а завтра кто-то из западных фармкомпаний может захотеть удариться в политику, и откажется ввозить лекарства в нашу страну. Поэтому нашим фармацевтическим компаниям нужно научиться производить качественные аналоги всех необходимых препаратов.

Однако необходимо учитывать и тот момент, что многие зарубежные препараты для лечения тяжелых заболеваний защищены патентами – и просто так технологии их производства не скопируешь. Тем более что 2 года назад Россия вступила в ВТО. С этого времени нашей стране запрещено производить аналоги зарубежных препаратов, пока эти лекарства не пробудут шесть лет на отечественном рынке. Есть и другие меры для поддержки «импортного» производителя. Пошлины на ввоз товаров из-за границы значительно снижены. А за помощь национальному производителю можно получить многомиллионные судебные иски – от государств, которые почувствовали себя ущемленными на российском рынке. После того, как Россия присоединилась в ВТО, зарубежных препаратов вряд ли стало меньше. К тому же, наш пациент больше доверяет заграничным производителям – а в качестве российских лекарств сильно сомневается. А некоторые препараты и вовсе не имеют ни одного аналога в мире. Среди таких уникальных лекарств очень много зарубежных.

К счастью, ни одно зарубежное лекарство (кроме нескольких витаминов, зарегистрированных как лекарственные препараты) пока что не оказалось под запретом. А многие крупные иностранные фармкомпании уже построили в России свои заводы. Откажутся ли они от предприятий, в которые вложены огромные деньги, – большой вопрос. Тем не менее, отечественной фармпромышленности лучше подготовиться к тому, что она может стать главным игроком российского фармацевтического рынка. И достойно выполнять эту миссию, соблюдая все стандарты качества и производя все необходимые препараты.

Таким образом, можно сделать вывод что ситуация сложившаяся на рынке фармакологии имеет двойственное значение для финансово-хозяйственной деятельности аптечных организаций. С одной стороны из-за скачка стоимости валют (евро, доллар) по отношению к российскому рублю произойдет рост цен на

зарубежные лекарства, которые российские производители не смогут заменить аналогами по причинам указанным выше. И как следствие вызовет рост себестоимости (затрат) аптечных организаций, однако пропорциональный рост цен на отечественные лекарства позволит урегулировать соотношение выручки и себестоимости аптечных организаций, что в свою очередь не приведет к снижению собственного капитала аптечных организаций и не вызовет ухудшения финансового состояния аптек.

Список литературы

1. Российский фармрынок в условиях возможной изоляции [Электронный архив] – Режим доступа:<http://mosapteki.ru/>
2. Санкции могут оказать влияние на развитие инноваций [Электронный архив] – Режим доступа:<http://mosapteki.ru/>
3. Финансовый анализ в системе управления аптечной организации [Электронный архив] – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/>
4. Ценообразование в аптеках и аптечных сетях [Электронный архив] – Режим доступа:<http://www.provisor.com.ua/>

МЕСТО И РОЛЬ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

Лотарева К.М., Кузьменко О.Е., Грицунова С.В.

ФГБОУ ВПО «Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ)», г.Ростов-на-Дону

Аннотация: В данной статье рассматриваются международные экономические организации системы Организации Объединенных Наций в международных экономических отношениях. В том числе рассматриваются ее составляющие валютно-финансовые институты, подчеркивается их важность в мировом хозяйстве. В заключении сделан вывод о целесообразности сохранения валютно-финансовых институтов.

Ключевые слова: Организация Объединенных Наций; валютная система; международные валютно-финансовые институты; Международный Валютный Фонд; мировая валютная система; Международный Банк Реконструкций и Развития.

PLACE AND ROLE OF THE MONETARY ORGANIZATIONS OF UNITED NATIONS SYSTEM IN THE INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Abstract: In this article the international economic organizations of United Nations system in the international economic relations are considered. Including its making monetary institutes are considered, their importance in the world economy is emphasized. In the conclusion the conclusion is drawn on expediency of preservation of monetary institutes.

Keywords: United Nations; currency system; international monetary institutes; International Monetary Fund; world currency system; International Bank of Reconstruction and Development.

Прежде чем начать рассмотрение международных экономических организаций Организации Объединенных Наций (ООН) необходимо рассмотреть, что представляет собой сама ООН.

Организация Объединенных Наций представляет собой международную организацию, созданную в 1945 году для поддержания и укрепления международного мира и безопасности, развития сотрудничества между государствами и странами. В соответствии с Уставом данной Организации ее главными органами являются: Генеральная Ассамблея, Совет Безопасности, Экономический и Социальный Совет, Совет по Опеке, Международный Суд и Секретариат⁶. На сегодняшний день в состав данной организации входит более 190 стран по всему миру.

В системе международных экономических отношений важную роль играют международные валютно-финансовые и банковские организации. Важность данных организаций можно подчеркнуть следующими аргументами:

1) организации подобного типа являются так называемым форумом для налаживания отношений между государствами и странами мира;

⁶Устав Организации Объединенных Наций (ООН) - <http://www.economics.kiev.ua/download/UstavOON.doc>

2) деятельность организаций подобного рода носит регулирующий характер, обеспечивая стабильное бесперебойное функционирование валютно-финансовой сферы;

3) также возрастает роль и значение организаций подобного рода в сфере изучения, анализа и обобщения информации по решению важнейших проблем всемирного хозяйства.

Международные валютно-финансовые институты подразделяются на организации, имеющие мировое значение, региональные, а также организации, деятельность которых охватывает какую-либо конкретную сферу всемирного хозяйства.

К международным валютно-финансовым институтам, имеющим мировое значение относятся такие как Международный Валютный Фонд (МВФ), Всемирный Банк и Международный Банк Реконструкций и Развития (МБРР).

Международный Валютный Фонд – это форма организации международных валютных отношений, которая возникла в результате эволюции мирового хозяйства и юридически закреплена межгосударственными соглашениями [1]. Международный Валютный Фонд действует в соответствии с утвержденным Уставом. (Устав пересматривался несколько раз и окончательную форму принял в 1992 году).

Мировая валютная система связана с национальными валютными системами через национальные банки, обслуживающие внешнеэкономическую деятельность, систему межгосударственного валютного регулирования и благодаря координированию валютной политики стран. Связь и различия национальной и мировой валютных систем проявляются и в элементах, характеризующих эти системы. Мировая валютная система включает следующие элементы:

- функциональные формы мировых денег (золото, резервные валюты);
- условия взаимной конвертируемости валют;
- унификация режима валютных паритетов и валютных курсов;
- межгосударственное регулирование валютных ограничений;
- межгосударственное регулирование международной валютной ликвидности;
- унификация правил использования международных кредитных средств обращения и форм международных расчетов;
- режим мировых валютных рынков и рынков золота;
- международные организации, осуществляющие межгосударственное валютное регулирование [1].

Международный Валютный Фонд носит статус специализированного учреждения (агента) Организации Объединенных Наций (ООН). Данный институт является достаточно универсальным по сравнению с другими организациями, так как он сочетает в себе несколько функций – регулиющую функцию, которая заключается в осуществлении надзора за политикой стран-членов вступающих в Фонд; надзорно-консультативную и финансовую [2].

Что касается надзорно-консультативной функции, то она является достаточно важной, так как данная функция отвечает за контроль политической деятельности стран-членов в рамках регулярных, как правило, ежегодных, двусторонних консультаций персонала Международного Валютного Фонда с официальными представителями государств-членов. Роль указанной функции в настоящее время сильно возросла [2].

Важно отметить определенное ужесточение контроля Международного Валютного Фонда за мировой валютной системой в целом. Представители Фонда отмечают, что усиление контроля вызвано коренными изменениями в мировой экономике. По нашему мнению, стимулом для принятия Фондом мер по усилению надзора стал валютно-финансовый кризис в Мексике еще в конце 1994 года и в том числе осознание того, что масштабы, быстрота и воздействие финансовых кризисов в открытой мировой экономике претерпели фундаментальную трансформацию.

Усиление надзора за странами-членами осуществляется по трем основным направлениям. Первое направление – это сделать надзор за странами-членами постоянным (не только ежегодным, но и проводить дополнительные консультации в течение года). Второе направление заключается в разработке стандарта о предоставлении в Международный Валютный Фонд всех статистических данных о состоянии экономики каждой отдельной страны. Третье направление – это пристальное внимание к странам с «высоким» экономическим потенциалом. Также нами подмечено, что Международный Валютный Фонд постепенно усиливает региональный надзор там, где экономическая политика формируется, прежде всего, на наднациональном уровне.

Международный Банк Реконструкции и Развития (МБРР) представляет собой основное кредитное учреждение Всемирного банка, выдающее долгосрочные кредиты государственным и частным предприятиям при наличии гарантий их правительств [3]. Деятельность группы Всемирного банка в последние годы получала достаточно неоднозначную оценку – одной из сторон оценки была критика со стороны

сторонников экологических движений и представителей некоторых промышленно развитых стран. Несмотря на то, что в адрес МБРР было сделано ряд критических замечаний, он успел накопить значительный опыт осуществления проектов в развивающихся странах.

В заключении можно сделать вывод, что в целесообразности сохранения таких валютно-финансовых институтов, как МБРР и МВФ присутствуют сомнения у большинства экономистов и политических деятелей. Их мнения сводятся к тому, что в ближайшие годы эти организации, а прежде всего Международный Валютный Фонд, продолжат преобразования своей деятельности с учетом новой мировой экономической среды, сложившейся после фундаментальных изменений в мировом хозяйстве еще в 80-90-е года.

Список литературы

1. Кравцова Г.И., Кузьменко Е.И. Учебник: Деньги, кредит, банки – Минск: БГЭУ, 2010. – 266 с.
2. Лукьянова А.Ю., Меркулова И.В. Учебно-методическое пособие: Международные валютно-кредитные отношения – Ставрополь, 2008. – 67 с.
3. <http://megabook.ru/>

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Юшкевич О.С.

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

По данным Доклада о мировых инвестициях, ежегодно издаваемом ЮНКТАД, в 2014 году прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в целом по миру сократились на 16%, по сравнению с 2013 годом, до уровня в 1,23 трлн. долл. США [4].

Что касается России, то анализ статистики по притоку иностранных инвестиций за последние годы показывает снижение инвестиционной активности иностранных инвесторов в России. Так, если в 2013 году наша страна занимала третье место в мире по объему привлеченных прямых инвестиций, то в 2014 году даже не вошла в десятку, оказавшись лишь на 16 месте после трехкратного падения инвестиций с 69 млрд. долл. США до 21 млрд. долл. США, что является минимальным значением с 2005 года [4].

Развитие российской экономики в 2014 и 2015 году происходит в условиях действия масштабных международных санкций и ответных санкций со стороны России, которые проявляются в ограниченном доступе страны к западным финансовым рынкам, запрете на экспорт некоторых технологий в Россию, сокращении объема иностранных инвестиций и в неопределенности условий ведения международного бизнеса. Вышеперечисленные факторы, с одной стороны, понизили доверие инвесторов к региону, а с другой – явились ограничителем объемов сотрудничества государств.

После введения санкций инвесторы вели себя по-разному. Условно можно выделить три модели поведения:

- 1) Некоторые потенциальные иностранные инвесторы прислушались к прогнозам экспертов, предвещающих России скорый крах, и отказались от вложения средств в экономику нашей страны;
- 2) Некоторые из тех инвесторов, которые уже имели бизнес на территории России, решили забрать свои вложения обратно;
- 3) К третьей категории можно отнести тех инвесторов, чей бизнес не выдержал сложившихся экономических условий. В связи со скачками рубля и ростом цен снизился и спрос на местном рынке, в результате чего отдельным иностранным компаниям пришлось уменьшить свое присутствие в России.

Остальные инвесторы выбрали наблюдательную позицию и с интересом следят за тем, что будет дальше.

По данным рейтингового агентства А.Т. Kearney, рассчитывающего Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index, Россия не вошла в 25 самых привлекательных для инвесторов стран мира в 2014 году, несмотря на то, что в 2013 году занимала 11 место [1].

Среди негативных факторов, отрицательно повлиявших на объемы инвестирования, которые отражены в рейтинге, следует выделить следующие:

- спад инвестиций в связи с завершением строительства масштабных строек и инвестиционных проектов;
- высокий уровень коррупции и нецелевого использования выделяемых средств;
- нестабильность и пробелы в законодательстве страны;

- высокие налоги;
- отсутствие механизма защиты иностранных инвесторов;
- сложность ведения бизнеса.

По итогам 2015 года Россия поднялась с 64 на 62 место в рейтинге ведения бизнеса Doing Business. Ближайшими «соседями» нашей страны по рейтингу в 2015 году оказались Молдова и Греция. Исследование Всемирного банка включает в себя оценку страны по 10 показателям: налогообложение, регистрация собственности, получение разрешений на строительство и другим критериям [2].

Авторы доклада отмечают, что за прошедший год в России упростились процедуры ведения бизнеса для отечественных предпринимателей. Например, было отменено требование оплаты уставного капитала перед регистрацией и необходимость уведомления налоговых органов об открытии банковского счета.

Эксперты Всемирного банка подчеркивают высокую бюрократизацию всех важных процедур в бизнес-сфере. Так, например, для строительства здания в России нужно пройти 20 процедур длительностью 238,4 дня. По количеству разрешений, необходимых для реализации строительных проектов, Россия незначительно улучшила свою позицию – 156-е место против 178-го годом ранее. [2].

Согласно данным организации Transparency International, которая ежегодно публикует рейтинг восприятия коррупции, Россия в 2014 году заняла 136 место из 175 стран мира [3].

Проблема коррупции в нашей стране стоит очень остро. Согласно мнению подавляющего числа инвесторов, данный фактор очень сильно влияет на инвестиционную привлекательность отечественного рынка. В настоящее время из-за коррупции под нереализацию попадают многие проекты, причем чаще всего это проекты среднего уровня.

Среди других причин, «отпугивающих» иностранных инвесторов, можно назвать и высокую стоимость заемных средств, отсутствие экономического роста и неразвитость фондового рынка.

Рассматривая проблемы и перспективы привлечения иностранных инвестиций в Россию, нельзя не акцентировать внимание на политическом факторе, а именно на ужесточении санкций США против России в связи с присоединением Крыма и Севастополя к Российской Федерации. Данные действия со стороны западных приводят к резкому сокращению потоков инвестиций в Россию, а также оказывает пагубное влияние на темпы экономического роста.

Нарастающая политическая напряженность все больше приводит к оттоку средств из России. Поэтому в ближайшее время активного притока иностранного капитала ожидать не стоит. По мнению специалистов, максимальный отрицательный накопительный эффект антироссийских санкций будет ощутим в 2016 году. При сохранении текущих тенденций, активный приток инвестиций в экономику России ожидается лишь в 2018 году. В этот год заработает газопровод в Китай – «Сила Сибири», а также пройдет Чемпионат мира по футболу.

Однако до 2018 года России необходимы инвестиции для поддержания роста экономики и проведения процесса модернизации. Перед страной сейчас очень остро стоит вопрос: где взять инвестиционные средства на долгосрочной перспективе в контексте текущих геополитических рисков и экономических колебаний. Если доступ к западным ресурсам так и останется закрытым на ближайшие годы, то России необходимо переориентироваться в сторону иностранных инвестиций с Востока и Южной Америки. На сегодняшний день пока не известно, смогут ли такие инвестиции уравновесить потери России от западных санкций.

России необходимы инвестиции в технологии энергетической сферы производства, в этой области, китайские газовые и нефтяные компании отстают от Европы и США. Россия получала инвестиции от западных компаний, имеющих более широкое бренд-портфолио, чем у компаний Китая и Индии.

Если раньше азиатские страны интересовали в первую очередь ресурсно-сырьевой потенциал России, то за последние годы их сфера интересов значительно расширилась. Они готовы сотрудничать с Россией в сферах финансов, телекоммуникаций, строительства, инфраструктуры, технологий, недвижимости, сельского хозяйства и здравоохранения.

Таким образом, в последние годы наблюдается отток капитала и сокращение прямых иностранных инвестиций в экономику России. Снижение притока прямых инвестиций во времена геополитической неопределенности – это закономерное явление. Однако ничто не изменилось в России с точки зрения фундаментальных экономических факторов: рынок по-прежнему большой, рабочая сила в пересчете на доллар стала ещё доступнее, энергоносители дешевле западных аналогов, поэтому для инвесторов по-прежнему достаточно стимулов для вложений в экономику России. При сохранении текущих тенденций России необходимо переориентироваться в сторону азиатских стран и стран Южной Америки, которые могут принимать самостоятельные инвестиционные решения на основе экономических факторов, а не политических соображений.

Список литературы

1. <https://www.atkearney.com/research-studies/foreign-direct-investment-confidence-index/2015/publication#sthash.SUSF8IIB.dpuf> Доклад консалтинговой компании А.Т. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index
2. <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/russia> Доклад «Ведение бизнеса» 2015
3. <http://www.transparency.org/country/#RUS> Индекс восприятия коррупции
4. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf Доклад о мировых инвестициях ЮНКТАД.

СФЕРА ВЛИЯНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И КИТАЯ НА ЭКОНОМИКУ АВСТРАЛИЙСКОГО СОЮЗА. ПЕРСПЕКТИВЫ.

Семяшкин Е.Г., студент 4-го курса

Финансовый университет при Правительстве РФ, г.Москва

Между Российской Федерацией и Австралией существуют множество как естественных, так и искусственных барьеров, границ, которые являются преградой для достижения взаимопонимания между нашими странами.

К природным барьерам можно отнести географическую удаленность России и Австралии друг от друга, расстояние между столицами стран более двенадцати тысяч километров, территории стран находятся на разных континентах в разных климатических зонах, единственным способом перемещения между этими государствами, помимо авиасообщения, является морской транспорта, что в свою очередь влечет, даже в эпоху глобализации, затруднение движения товаров, услуг и человеческих ресурсов между странами. Также к естественным преградам можно отнести различия в этническом составе населения, языке, на котором общаются в странах, следствием чего является за труднее коммуникации.

К искусственным препятствиям можно отнести различия в культурном слое, который формировался в течении многих столетий, в традициях политического режима в Австралии существует смешанная форма республики и парламентской монархии. В последнее время возникла политическая напряженность, которая оказывает влияние на характер взаимоотношений наших стран.

Экономические взаимоотношения с Российской Федерацией

Экспорт и импорт, доля в денежном выражении

Представим данные по товарообороту между Россией и Австралией за последние 2 года⁷:

Таблица 2

Динамика экспорта и импорта российско-австралийского товарооборота (в тыс. австр. долл.)

Год	2013 год		2014 год		Изменение в %	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
Всего:	1057198	738000	1307165	528242	23,60%	-28,40%

По данным австралийской статистики, товарооборот составил 1 835,4 млн. австр. долл., что на 2,2% выше показателя предыдущего 2013 года, когда его уровень составил 1 795,2 млн. австр. долл.

Экспорт российских товаров в Австралию составил 1 307,2 млн. австр. долл., что на 23,6% выше показателя предыдущего года (1 057,2 млн. австр. долл.).

Импорт австралийских товаров в Россию составил 528,2 млн. австр. долл., что на 28,4% ниже показателя предыдущего года (738 млн. австр. долл.).

Таким образом, можно сделать вывод, что торгово-экономическое сотрудничество России и Австралии в 2014 году характеризуется увеличением объемов российского экспорта и сокращением объемов австралийского импорта.

Структура экспорта и импорта товарооборота, динамика, расшифровка наиболее популярных товаров

Представим состав экспорта и импорта России из Австралии (на 2013г.):

⁷ По данным ФТС России, <http://economy.gov.ru/minec>



График 1. Структура российско-австралийского эксп. График 4. Структура российско-австралийского имп.

В 2013 г. основе российского экспорта в Австралию составили продукты химической промышленности (удельный вес в российском экспорте – 66,0%); металлы и изделия из них (10,1%), продовольственные товары и с/х сырье (9,3%), а также древесина и целлюлозно-бумажные изделия (6,8%).

Основные позиции российского импорта из Австралии в 2013 г.: продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (41,9%), продукты химической промышленности (удельный вес в российском импорте – 38,6%); а также машины, оборудование и транспортные средства (15,8%).

Экспорт и импорт 2014 год, влияние санкций

В структуре экспорта России в Австралию в 2014 году экспорт сырой нефти сохранил доминирующую позицию и составил 1 225,8 млн. австр. долл., что является на 31,3% выше уровня предыдущего года (933,7 млн. австр. долл.). Доля сырой нефти в общем объеме российского экспорта составила 93,8%.

Второе место уже несколько лет подряд занимает экспорт удобрений, его доля составляет 1,6%. В 2014 году по данной позиции произошло снижение по сравнению с 2013 годом на 55,1% (с 47,7 млн. австр. долл. до 21,4 млн. австр. долл.).

Новым экспортным товаром, который занял третью позицию по итогам 2014 года, стал сульфат меди и его экспорт составил 13,6 млн. австр. долл. (доля в экспорте – 1%). За 2013 год экспорт данной продукции в Австралию отсутствовал.

Далее следует экспорт фанеры клееной – 6,3 млн. австр. долл. (доля в экспорте – 0,5%). Рост составил 103,2%.

В импорте России из Австралии традиционно преобладают конфиденциальные товары (в основном, это глинозем), объем импорта которых составил 256,5 млн. австр. долл. (доля в импорте 48,6%), рост по сравнению с 2013 годом составил 2,8%.

Второе место занимает импорт живого крупного рогатого скота – 62,2 млн. австр. долл. (доля в импорте – 11,8%), что на 13,8% выше показателя предыдущего года (54,7 млн. австр. долл.).

Третье место занимает импорт масла – 42,9 млн. австр. долл. (доля в импорте – 8,1%), который снизился на 33,2% из-за введенного Россией эмбарго (2013 г. – 64,2 млн. австр. долл.).

На четвертом месте импорт мяса (не включает говядину) – 38,4 млн. австр. долл. (доля в импорте – 7,3%).

На пятом месте идет импорт необработанных шкур овец – 17,3 млн. австр. долл., объем которого сократился на 61% по сравнению с показателем предыдущего года (44,4 млн. австр. долл.).

Импорт свежего, охлажденного и замороженного мяса крупного рогатого скота, занимавший традиционно второе место в импорте, за 2014 год составил всего 16,4 млн. австр. долл. Существенный спад в импорте мяса крупного рогатого скота был вызван из-за введения Россией запрета на ввоз данной продукции.

Из-за введенного российского эмбарго в отношении австралийской продукции, произошел резкий спад в импорте молочной продукции (масло, сыры) с 77,6 млн. австр. долл. (в 2013 г.) до 49 млн. австр. долл. (в 2014 г.).

Существенное снижение объемов импорта австралийских товаров в Россию (на 210 млн. австр. долл.) произошло из-за запрета на ввоз мяса крупного рогатого скота, снижения импорта необработанных шкур овец, а также введения Россией эмбарго на поставку австралийской продукции (молочная, мясная продукция, рыба, овощи, фрукты, орехи).

Значительный рост российского экспорта (на 250 млн. австр. долл.) был обусловлен увеличением поставок сырой нефти.

Инвестиции России в Австралию и инвестиции Австралии в Россию

Таблица 3

Динамика инвестиций в Россию из Австралии (в тыс. австр. долл.)

Наименование	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Поступило инвестиций и инвестиционных доходов	8 003,6	6 038,2	5 580,7	8 486,5	11 632,3	3 215,1
Поступило прямых инвестиций	4 284,5	1 833,2	775,1	2 559,5	3 231,3	675,02
Накоплено инвестиций на конец отчётного периода	23 313,9	24 575,0	24 710,0	34 225,6	35 975,3	32 922,7
Накоплено прямых инвестиций	-	11 942,9	11 882,2	15 993,8	16 285,5	12 773,3

Таблица 4

Динамика инвестиций из России в Австралию (в тыс. австр. долл.)

Наименование	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Поступило инвестиций и инвестиционных доходов	13 044,8	-	173,8	-	2 280,3	1 294,4
Накоплено инвестиций на конец отчётного периода	183 239,5	183 067,0	1 034 587,2	13,1	703,6	1 025,1
Накоплено прямых инвестиций на конец отчётного периода	-	-	-	-	-	0,06

Можно сделать вывод что поток инвестиций из Австралии в Россию имеет устойчивую, положительную направленность, в то время как инвестиции из России в Австралию имеют циклический характер, т.е. являются сильно коррелируемыми относительно состояния как на внутреннем рынке страны так и от мировых тенденций.



График 5. Динамика инвестиций из Австралии в РФ



График 6. Динамика инвестиций из РФ в Австралию

Одним из основных механизмов межгосударственного взаимодействия является Смешанная Российско-Австралийская комиссия по торгово-экономическому сотрудничеству.

На территории Австралии также действует Австралийско-Российский деловой совет

Взгляд на перспективу

Очевидной проблемой для роста взаимной торговли является схожесть специализации экспорта двух стран. Россия и Австралия являются крупнейшими поставщиками энергетических ресурсов.

Австралийские партнеры заинтересованы в обмене высокотехнологичными товарами и услугами, поэтому пока в российском экспорте будут преобладать топливно-энергетические товары, Россия не станет важным торговым партнером для Австралии.

✓ Одним из перспективных направлений на данный момент является развития сети энергообеспечения, в частности планируется построить при помощи российских специалистов 30 ядерных блоков на АЭС

✓ Также планируется ряд инвестиций в создание совместных предприятий по добыче минеральных ресурсов (Норникель и Rio Tinto создадут совместное предприятие в сфере добычи и геологоразведки минеральных ресурсов на Дальнем Востоке и на юге Сибири.

✓ В свою очередь на российском горнодобывающем рынке активное участие принимают такие австралийские компании как Wagners, Essa Australia и Gekko Systems.

✓ Инвестиции российских компаний в австралийский сектор производства удобрений. В 2004г. "Русал" приобрел 20% акций крупнейшего глиноземного завода в мире Queensland Alumina (QAL).

✓ Внедрение инновационных технологий, инвестиции в наукоемкие предприятия, в качестве одного из примеров можно привести создание предприятия для производства комплектующих поездов в Австралии, с намерением открытия ОАО (филиала) в России.

Услуги, совместные разработки

Представим динамику торговли услугами за период 5 лет:

Таблица 5

Торговля услугами между Россией и Австралией в 2008-2013 гг. (по данным Банка России в тыс. австр. долл.)						
	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
ОБОРОТ	179 137	98 343	85 727	118 710	136 763	124 908
темпы роста, %	182,5	55,0	87,2	138,5	115,2	91,3
ЭКСПОРТ	74 905	60 781	58 307	70 531	72 063	87 703
темпы роста, %	104,0	81,1	96,0	121,0	102,2	121,7
ИМПОРТ	104 232	37 562	27 420	48 179	64 700	37 205
темпы роста, %	398,5	36,0	73,0	176,0	134,3	57,5

Проанализировав данную таблицу, можно прийти к выводу что начиная с 2008 по 2010 год наблюдалась устойчивая тенденция снижения объемов торговли услугами, но начиная с 2011 тренд поменял свое направление

Стоит отметить, что австралийский экспорт услуг в основном был представлен личными поездками и путешествиями, связанными с образованием.

Влияние Китая

Торговый оборот Австралии с Китаем в 2013 году вырос на 20% и достиг 150 млрд. австр. Долл. На Китай приходится почти 25% австралийской двухсторонней торговли. Австралия в свою очередь является крупнейшим двухсторонним торговым партнером Китая – крупнейшим экспортным рынком размером в 102 млрд. австр. долл. и крупнейшим источником импорта - 49 млрд. австр. долл.

В 2012 году объем поставок австралийского золота в Китай выросли на 905.4%. Золото обогнало уголь, став вторым самым ценным экспортным товаром для Китая, продажи которого за первые восемь месяцев года принесли 4.1 млрд. долл. Китай также увеличил свою долю в акциях австралийских горнодобывающих компаний, включая покупку контролирующего пакета в Focus Minerals.

Закключение

Не смотря на относительно низкие показатели экспорта-импортных операций России и Австралии по отношению к пятерке крупнейших стран следует отметить устойчивость таких взаимоотношений по ряду отдельных продуктов. Например экспорт продовольствия из Австралии в Россию или поставки минерального сырья и продукции химической промышленности из России в Австралию является относительно стабильным, достигая объемов более 1,2 млрд долларов, относительное ухудшение конъюнктуры на данный момент объяснимо превалированием интересов политики над экономикой, которые противоречат тенденциям перспективного развития этих отношений.

В краткосрочной перспективе следует ожидать к возврату основных долгосрочных тенденций. В этом отношении остаются наиболее интересными такие сферы как химическая, горно-добывающая и химическая промышленность.

Список литературы

1. Портал внешнеэкономической информации. Внешнеэкономическая деятельность Австралии в 2013-2014 финансовом году. http://www.ved.gov.ru/exportcountries/au/about_au/ved_au/
2. Портал внешнеэкономической информации. Внешнеэкономическая деятельность Австралии в 2012 году. Аналитические материалы. http://www.ved.gov.ru/files/images/kai/Australia/Vneshneekonom_deyat_Avstralii_2012.pdf
3. ФТС: подсанкционные страны потеряли почти 7 млрд долларов за период действия продэмбарго. http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=21449:2015-07-28-10-05-54&catid=40:2011-01-24-15-02-45

4. Объем австралийского экспорта золота в Китай. <http://goldenfront.ru/articles/view/obem-avstralijskogo-eksporta-zolota-v-kitaj-rastet-v-indiyu-padaet>

СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ США И ЕВРОСОЮЗА

Арутюнян Ю.И., Трубачева Е.А.

Кубанский государственный аграрный университет

Экономическая ситуация на международной арене, характеризующаяся введенными санкциями зарубежных стран против России и ответными контрсанкциями самой России, в настоящий момент довольно затруднительна, а все насущные проблемы, вызванные последствиями санкционной политики, остаются трудноразрешимыми.

Ввиду всей сложности текущего положения дел существует три возможных сценария развития событий на международной экономической арене: положительный, базовый и отрицательный.

Положительный сценарий предполагает прекращение дипломатического конфликта между Россией и западными странами и возврат макроэкономических показателей на прежний докризисный уровень. Базовый основан на сохранении нынешнего положения: никаких изменений в санкционной и контрсанкционной политике стран. Отрицательный сценарий, в свою очередь, предполагает последующее ужесточение санкций со стороны западных держав.

Рассматривая любой сценарий развития событий в санкционных условиях, не стоит забывать, что для крупнейших европейских держав Россия – это, прежде всего, бизнес. Соответственно, все негативные экономические последствия для России отразятся так или иначе и на зарубежных странах. Если экономика России под давлением внешней конъюнктуры неожиданно уйдет в жесткую рецессию, как это было в 1998 году, когда рубль за полгода упал более чем в три раза к доллару, то последствия для Европы и вовсе окажутся катастрофическими.

Общий объем торговли между Россией и европейскими государствами в прошлом году составил 400 млрд. долл. По сравнению с этим 38 млрд. долл., в которые оцениваются товары и услуги, приобретаемые Россией и США друг у друга, смотрятся, конечно, довольно скромно. Соответственно, Европейскому союзу гораздо сложнее адаптироваться в нынешних санкционных условиях, чем США, ввиду того, что экономики России и стран ЕС в большей степени взаимозависимы, о чём свидетельствует Рисунок 1 [5].

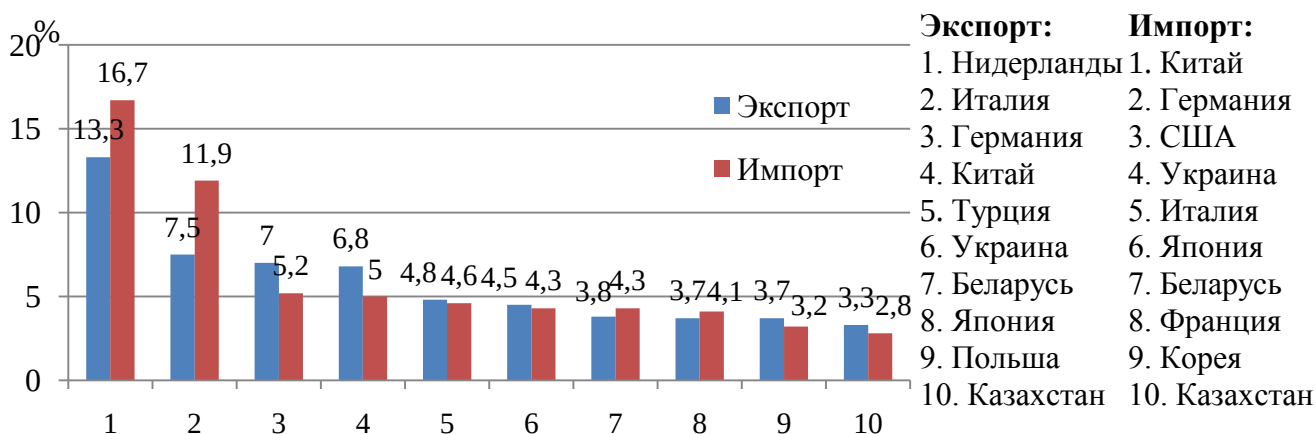


Рис.1. Крупнейшие торговые партнеры России, в % к общему импорту и экспорту (по данным ФТС, 2013 г.)

Одним из важнейших последствий при отрицательном сценарии является убыль населения. Российское Министерство экономического развития прогнозирует, что к 2020 году численность трудоспособного населения в стране снизится по меньшей мере на 8-9%. Реальные доходы населения также сократятся. Ещё в 2013 году рост реальных доходов населения составлял 4 %. На 2014 год планировалось замедление роста — 3,1 % за год. В 2015 году планируется спад реальных располагаемых доходов населения на 2,8 %. Главной причиной

уменьшения доходов населения стала инфляция, составившая в 2014 году 11,4 %, вместо первоначально планировавшейся в 5 %. Кроме того, Банк России повысил прогноз по инфляции на 2015 и 2016 годы. Так, в 2015 году инфляция может составить 6,2–6,4%, а в 2016 году — 4,9–5,3% [1].

В сложную ситуацию попали тяжелобольные люди, которым требуются медицинское лечение за рубежом или импортные дорогостоящие лекарства. Из-за сильного ослабления рубля лечение за рубежом и лекарства значительно выросли в рублях, так как в России нет необходимого оборудования и лекарств для лечения сложных и редких заболеваний [3].

Одним из самых болезненных видов санкций наряду с санкциями в энергетическом и технологическом секторах являются банковские санкции. Они ограничивают возможность привлечения госбанками относительно дешевых средств. При любом развитии событий в среднесрочной перспективе санкции приведут к удорожанию финансирования для всего населения, потому что государственные банки израсходуют все ресурсы внутреннего рынка на погашение внешнего долга. Так, внешняя задолженность Российской Федерации по состоянию на 1.10.2014 г. составила 806,2 млрд. долл., где 679, 4 млрд. долл. – основной долг, 126,8 млрд. долл. – процентные выплаты (Рисунок 2)

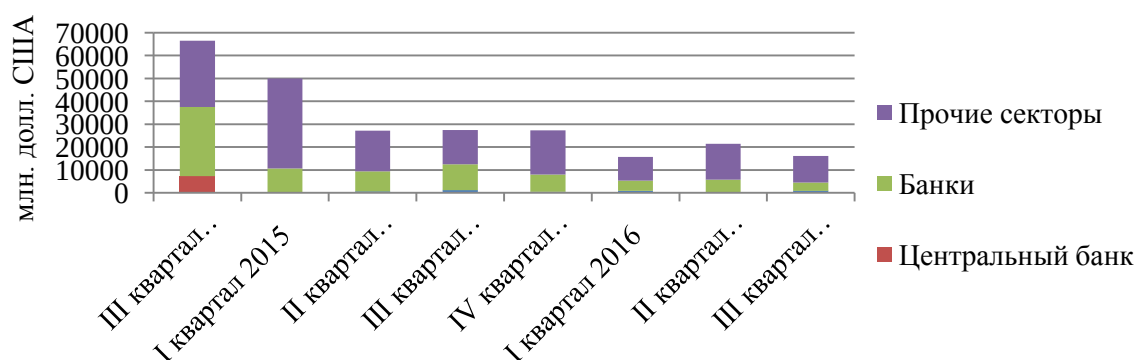


Рис.2. График погашения внешнего основного долга Российской Федерации по состоянию на 1 октября 2014 года (по данным Центрального банка РФ)

Несомненно, ограничения на остро необходимые западные инвестиции и технологии создают серьезные затруднения, поэтому в ближайшее время в краткосрочной перспективе ожидается при всех возможных сценариях уменьшение притока инвестиций, которое началось ещё в докризисный период. Следует отметить еще и факторы, которые сдерживают инвестиционную активность банков. В частности, это тяжелое финансовое положение многих предприятий, сокращение платежеспособного спроса, ограничение финансирования государственных инвестиционных программ, крайне низкая эффективность капитальных вложений, неблагоприятный инвестиционный климат и т.д. [2, 124].

Для развития экономики страны приоритетным является развитие отечественного сельскохозяйственного производства и обеспечение потребностей населения и промышленности за счет собственных ресурсов, поскольку конечные результаты деятельности предприятий определяются во многом исходя из их стоимости, технического уровня и эффективности использования [5, с. 159]. Для России новый уровень санкций станет большим испытанием, превратит сокращение экономики в более серьезную рецессию и ускорит отток капитала из страны до 150 миллиардов долларов в год (Рисунок 3) [4].

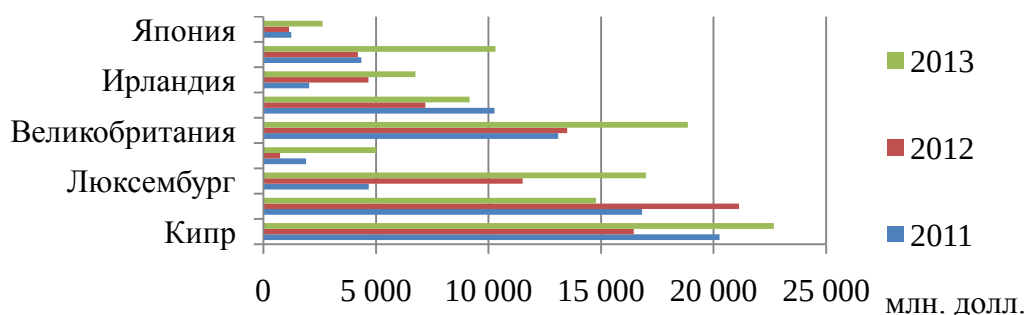


Рис.3. Динамика накопленных иностранных инвестиций в экономике России по основным странам-инвесторам за 2011–2013 гг.

Согласно внутренним прогнозам в 2017 году ожидается некоторое восстановление экономической активности, чему будет способствовать развитие импортозамещающих отраслей и увеличение несырьевого экспорта, и, как следствие, рост ВВП составит 2,3% (Рисунок 4).

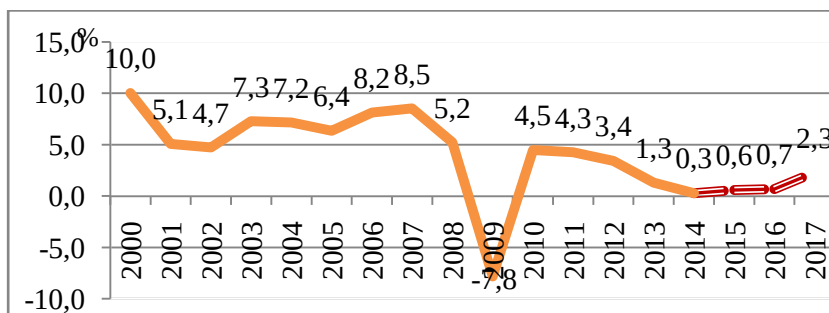


Рис.4. Индексы физического объема ВВП, в % к предыдущему году (по данным Росстата)

Однако при всех вышеизложенных фактах, стоит отметить, что если Россия столкнётся с рецессией, то Европейский союз - с «тройной» рецессией, поскольку даже сейчас Европа вынуждена искать средства на то, чтобы компенсировать своему сельскому хозяйству последствия ответных санкций России, а также тратить миллионы на борьбу с возникшей безработицей. Так, например, Европарламент уже потратил 48,5 млн. евро на борьбу с безработицей в Греции, Италии, Польше, Испании, Нидерландах, Румынии и Франции [4].

Так или иначе, в краткосрочной перспективе российская экономика переживет санкции. Экспорт нефти по-прежнему гарантирует нашей стране довольно устойчивый поток доходов, а золотовалютные резервы страны остаются на уровне 500 миллиардов долларов.

Ещё одним положительным моментом является то, что в России активизировались действия по созданию собственной национальной платёжной системы, так как платёжные системы Visa и MasterCard по требованию Министерства финансов США заморозили операции по пластиковым картам нескольких отечественных банков. В ближайшем будущем прогнозируется также переход на китайскую платёжную систему UnionPay или японскую JCB. По прогнозам агентства Morgan Stanley при полном прекращении операций в России упущенные доходы Visa и MasterCard составят 350—470 и 160 миллионов долларов в год, соответственно.

Российская экономика в настоящий момент балансирует на грани. Она испытывает значительную потребность в структурной модернизации. Для увеличения независимости России от западных экономик и скорейшему повышению уровня экономического развития в Крыму Правительству, по нашему мнению, необходимо применить следующие меры:

- перевести деноминированные в американских долларах и евро государственные активы и счета из натовских стран в нейтральные государства;
- провести с Китаем операции по обмену валютой и кредитами в целях финансирования важнейших импортных товаров;
- радикально снизить долю американских долларовых инструментов и долговых обязательств перед другими странами, вводящими санкции, в общем объеме валютных резервов России;
- заменить деноминированные в долларах и евро займы государственных корпораций и банков на рублевые.

Безусловно, нынешняя экономическая обстановка, в которой находится наша страна, сложная, но пока ещё не критическая. Ситуация требует от нас новых нестандартных решений, которые поспособствуют внедрению новой модели роста в российской экономике, ориентированной на импортозамещение и диверсификацию экспорта.

Список литературы

1. Мезин В.Г, Кудряшова В.В. Цена присоединения Крыма // Вестник Екатеринбургского института. 2014. № 2 (26). с. 3-11;
2. Милконова Ю. И. Особенности инвестиционного процесса в коммерческом банке / Ю. И. Милконова // Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения: материалы Международной научно-практической конференции (1 июля 2011 года), ред кол.: Горохов А.А. (отв. Ред.). – Курск: Юго-Зап. гос. ун-т. , 2011. - С. 123-126.
3. Пономарева И.В. Иностранные инвестиции в экономике России: динамика, анализ, проблемы/ Пономарева И. В. // Молодой ученый. — 2014. — №12. — С. 169-174;

4. Пронин А.В. О правовой природе санкций ЕС в отношении РФ // Историческая и социально-образовательная мысль. 2014. № 2 (24). с. 33-36;
5. Рытик А.А., Милконова Ю.И., Шибанихин Е. А. Внеоборотные активы сельскохозяйственного предприятия: особенности формирования и управления/ А.А. Рытик, Ю. И. Милконова, Е. А. Шибанихин // Теоретические и прикладные аспекты современной науки: сборник научных трудов по материалам V Международной научно-практической конференции 30 ноября 2014 г.: в 6 ч./Под общ. ред. М. Г. Петровой. -Белгород: ИП Петрова М. Г., 2014. -Часть V. -С.159-161;

СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ

WEB-САЙТ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ФИРМЫ КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Охлопкова Д.К., Сторожева А.В.

Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова, г.Якутск

Характерной особенностью процесса глобализации в туристской отрасли является применение новейших информационных и телекоммуникационных технологий, которые способствуют повышению эффективности и совершенствованию работы компаний, улучшению обслуживания клиентов, ускорению всех оперативных процедур, созданию новых маркетинговых методик и распределительных каналов.

Использование собственного web-сайта для любого предприятия в сфере туризма становится не просто желательным, а обязательным компонентом PR-политики предприятия, признаком высокой конкурентоспособности компании, оперативной коммуникации с потенциальными клиентами, инструментом успешного продвижения услуг, важнейшей информационной составляющей деятельности фирмы.

Перечислим основные возможности, которые дает туристскому предприятию наличие web-сайта:

- организация виртуального офиса;
- продажа своих услуг в режиме онлайн;
- работа с клиентами из территориально отдаленных регионов;
- доступ к удобной и дешевой системе коммуникаций (электронная почта, цифровая телефонная связь, видеотелефон и т.д.);
- бронирование номеров в отелях и билетов при помощи Интернета;
- реализация эффективной рекламы;
- проведение маркетинговых исследований в сети;
- работа в оперативном режиме 24 часа в сутки, 365 дней в году [1,4,5].

Исследователь Дашкова Т.Л. выделяет следующие главные преимущества web-сайта: оперативность (возможность публиковать, дополнять, менять информацию в течение 10 минут); возможность для организации обратной связи с клиентами, размещения рекламы и продвижения компании в режиме диалога; экономичность маркетинга посредством web-сайта в Интернете по сравнению с телерекламой, рекламой в прессе; посетителем web-сайта является менее массовая, но более образованная и обеспеченная аудитория (по сравнению с телевидением и печатной прессой) [2]..

Среди пользователей Интернета преобладают молодые, активные люди, которые часто путешествуют, но при этом очень тщательно подходят к выбору поездки и туроператора. В их числе достаточно много потребителей last-minute туров, которые готовы бронировать поездки на самые ближайшие вылеты при условии существенных ценовых и других преимуществ - поэтому Интернет отличный инструмент для продажи "горящих" туров.

Таким образом, web-сайт туристической фирмы является одним из важнейших компонентов PR-политики, способствует формированию благоприятного отношения со стороны общественности, повышает конкурентоспособность, влияет на уровень продаж и получение дохода.

По состоянию на 2015 г. на территории г. Якутска зарегистрировано 67 туристических фирм, из них 41 имеет web-сайт. С целью выявления сильных и слабых сторон работы сайтов туристических фирм Республики Саха (Якутия) мы провели их анализ.

К сильным сторонам, как мы считаем, относятся: красивый дизайн и национальный колорит сайтов, информативное содержание материалов, удобная навигация, структурированность информации.

К слабым сторонам относятся: отсутствие налаженной системы «обратной» связи с покупателями; отсутствие на многих web-сайтах вкладки «Отзывы»; использование мелких шрифтов во внутреннем контенте web-сайта; дефицит иллюстрационных материалов в связи с медленной загрузкой сайтов в отдельных районах республики.

Для оценки отношения потребителей к работе web-сайтов туристических фирм республики был проведен социологический опрос в социальных сетях, который показал, что:

- пользователи сети Интернет негативно относятся к отсутствию web-сайтов у туристических компаний;
- у аудитории от 18 до 35 лет складывается негативное мнение о компаниях, не имеющих web-сайты;
- факторы, вызывающие неудобства у потребителей - неработающие ссылки и медленная работа самого web-сайта;
- мужчины отрицательно относятся к неработающим ссылкам, медленной загрузке страниц, обязательной регистрации на сайте;
- женщин больше интересует интерфейс web-сайта, его контент и содержимое, вызывают негатив опечатки и грамматические ошибки в текстах.

Таким образом, исследование работы сайтов в республике позволило сделать вывод, что необходимы мероприятия по их продвижению и поддержке, которые сформируют лояльность клиента к покупке турпродукта.

Продвижение web-сайта в поисковых системах является одним из самых эффективных способов для привлечения целевых посетителей на веб-ресурс. Он дешевле многих видов интернет-рекламы, при этом результаты продвижения легко проконтролировать и оценить по позициям web-сайта в поисковых системах и увеличению общего трафика. Статистика показывает, что более 80% посетителей приходят на web-сайт по запросам в поисковых системах, при этом ищут информацию в основном на первой странице, редко на второй и уж тем более на последующих - для попадания на первую страницу запросов и нужно продвижение туристического web-сайта.

Мы предлагаем следующие мероприятия по продвижению web-сайта в поисковых системах:

- анализ тематического сегмента web-сайта туристической фирмы, анализ конкурентов.
- анализ контента web-сайта на соответствие наиболее популярным запросам пользователей сети в поисковых системах.
- составление семантического ядра запросов: составление списка ключевых слов и словосочетаний, по которым будет производиться продвижение web-сайта фирмы.
- использовать ключевые слова в названии страницы Title, в мета-теге Description.
- поддержка результатов продвижения и раскрутки web-сайта в сети Интернет.

Помимо вышеперечисленных мероприятий необходима стратегия взаимнообмена ссылками с web-сайтами партнерами - гостиницами, предприятиями питания, культурно-досуговыми учреждениями.

Для устранения слабых сторон сайтов туристических фирм нами предложены следующие мероприятия:

1. Разработка профессионального дизайн сайта с логической и оптимальной структурой.
2. Обеспечение информативного содержания страниц сайта с периодическим обновлением информации.
3. Обучение сотрудников туристической фирмы на курсах по IT-программированию.
4. Размещение на сайте дополнительных интерактивных программ.
5. Разработка адаптивного веб-дизайна сайта (responsive web design, RWD) для просмотра с любого мобильного устройства.
6. Подключение к глобальным системам бронирования GDS.

Предложенные мероприятия по продвижению и поддержке сайта туристической фирмы должны значительно улучшить и повысить качество обслуживания потенциальных клиентов. Правильно продуманный web-сайт туристической фирмы должен иметь приятный дизайн, систему обратной связи, онлайн-консультирование, иметь удобную навигацию, красивые фотографии мест отдыха, которые должны побуждать посетителя на покупку турпродукта.

Разработанные нами мероприятия по продвижению и поддержке сайта туристической фирмы позволили сформулировать ряд рекомендаций по использованию средств интернет-маркетинга:

- разместить строчную информацию в базе туров. Посетители web-сайта должны иметь возможность задать критерии поиска и получить в результате только список туров по данным критериям.
- разработать привлекательный заголовок тура;
- размещать баннерную рекламу в баннерных сетях, объединяющих десятки и сотни различных web-сайтов, использовать в рекламе анимированные баннеры;

- в дизайне сайта использовать меньше цветов. Коэффициент восприятия информации уменьшается при возрастании количества оттенков, оптимальный эффект достигается при использовании 4 цветов.

- адрес web-сайта должен быть указан на всех носителях фирменного стиля туристической фирмы: визитных карточках, бланках, прайс-листах, наклейках, буклетах, конвертах, сувенирной продукции.

Список литературы

1. Гуров Ф.Н. Продвижение бизнеса в Интернет: все о PR и рекламе в сети. / Ф.Н. Гуров – М.: Вершина, 2008. – 136 с.
2. Дашкова Т.Л. Маркетинг в туристическом бизнесе / Т.Л. Дашкова - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2010. - 72 с.
3. Дурович А.П., Реклама в туризме / А.П. Дурович, Минск «Новое знание», 2008, -254 с.
4. Кизим А.В. Информационные технологии в туризме / А.В. Кизим — Астрахань Издательский дом «Астраханский университет», — 2011. — 146 с.
5. Шаховалов Н. Н. Интернет-технологии в туризме /Н. Н. Шаховалов – Барнаул: Изд-во АлтГАКИ, 2007. – 251 с.

ВЛИЯНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО И ПРОЕКТНОГО ИНСТИТУТА

Низамова И.Е.

Заместитель генерального директора по экономике и финансам ОАО «Уралмеханобр», г.Екатеринбург

Соискатель кафедры маркетинга и международного менеджмента

Уральского государственного экономического университета, г.Екатеринбург

Аннотация.

В статье рассмотрен вопрос о влиянии управления талантливыми сотрудниками научно-исследовательского и проектного института на его инновационный потенциал, от которого напрямую зависит его конкурентоспособность.

Ключевые слова: внутренний маркетинг, персонал, инновационная активность, инновационный потенциал.

В современных условиях инновационной экономики успешное функционирование научно-исследовательских и проектных институтов зависит от их способности эффективно генерировать и использовать знания. Для повышения конкурентоспособности на рынке интеллектоемких услуг, НИиПИ должны осуществлять непрерывную инновационную деятельность не только в сфере услуг, но и инновации управленческих процессов, инноваций, оказывающих влияние на изменение организационной структуры института, а также инноваций, связанных с деятельностью и психологией персонала.

Для этого институту необходимо провести реорганизацию структуры управления института с учетом встраивания в нее новых бизнес-процессов, перестроить процессы управления так, чтобы стать организацией, которую принято называть обучающейся. «Обучающаяся организация постоянно расширяет свою способность создавать собственное будущее».[3]

Для эффективной реализации такого подхода необходимо развитие инновационного потенциала организации, создающего предпосылки и условия для разработки и реализации инноваций.

Для этого компания должна обладать персоналом, проявляющим инновационную активность, инновационный дух, имеющим способности к проактивному реагированию на ситуацию.

Мы считаем, что формирование внутренней среды возможно с помощью реализации мероприятий внутриорганизационного маркетинга как эффективного инструмента по развитию и использованию талантливых сотрудников. Согласно К. Гренроосу «идея внутреннего маркетинга заключается в том, что сотрудники организации должны быть мотивированы на осмысленное обслуживание клиентов, клиентоориентированность и заинтересованность в результатах работы с помощью активного применения маркетингового подхода к внутриорганизационному рынку сотрудников» [4].

Мероприятия внутреннего маркетинга должны быть направлены на решение следующих задач:

- Поиск и найм инновационно активных сотрудников;
- Адаптацию их в компании;

- Мотивацию;
- Развитие инновационной активности сотрудников;
- Удержание их в компании.

Разработка мероприятий внутреннего маркетинга должна осуществляться с учетом потребностей талантливых сотрудников, их ожиданий от компании. Проведенные исследования выделяют следующие основные потребности: [5]

- возможность постоянного личного роста;
- возможность выбора;
- осмысленность действий и их результата;
- возможность поддержать чувство собственного достоинства;
- признание индивидуальности каждого сотрудника;
- непринужденность в отношениях, отсутствие жесткой иерархии.

Если сотрудник понимает, что инновационная активность ведет к его признанию и вознаграждению со стороны компании, то он становится заинтересованным в проявлении инновационной активности [1].

Руководство института должно быть восприимчиво к творческим идеям своих сотрудников, каждую из них необходимо рассмотреть и оценить с точки зрения приносимых предприятию выгод. Необходимо развитие понимания всем персоналом того, что инновации обеспечивают конкурентоспособность компании, и в то же время являются показателями этой конкурентоспособности. «Инновации в предпринимательской деятельности необходимо рассматривать как явление, лежащее в сфере спроса, а не предложения, т.к. инновация изменяет ценность и полезность, извлекаемые потребителем товаров, она преобразует экономические ресурсы в новую, более продуктивную форму», [2] позволяющую обрести конкурентные преимущества.

Формирование условий, в которых творческий потенциал инновационно активных сотрудников будет наилучшим способом развиваться, входит в интересы компании.

Способность руководства компании учесть эти обстоятельства и создать соответствующие условия для талантливых сотрудников определяют возможность компании по созданию для них возможностей для проявления и развития их талантов. Это, в конечном счете, позволяет компании через механизмы управления талантами развивать свой инновационный потенциал.

Список литературы

1. Е. К. Завьялова, В. С. Цыбова, Е. С. Яхонтова. Взаимосвязь управления человеческими ресурсами и инновационной активности российских компаний // Российский журнал менеджмента. Том 12. № 3. 2014. С.3-32
2. Лукин В.П., Фирсанова О.В., Титов Л.Ю. Методологическое обоснование использования концепции маркетинга взаимодействия в инновационной деятельности предприятий. — М.: Изд-во Топ-Книга, 2002. — С. 92
3. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003.
4. Gronroos, C (1981), "Internal marketing - an integral part of marketing theory", in Donnelly, J.H. and George, W.R. (Eds), Marketing of Services, American Marketing Association, Chicago, IL., pp. 236-8.
5. Managing Talented People: Getting On With – and Getting the Best From Your High Performers / A. Robertson, G.Abbey. – Pearson Education Ltd., 2003.

КРОСС-КУЛЬТУРНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ В МАРКЕТИНГЕ

Еремченко И.А.

Московский государственный индустриальный университет филиал в г.Рославле

В практике российской рыночной деятельности часто встречается искаженное понимание маркетинга. Маркетинг многие воспринимают только как исследование рынка, отождествляют с рекламой или агрессивными формами продажи. Между тем все это только элементы маркетинговой системы, создание которой прошло несколько этапов и разнообразных форм регулирования рынка, прежде чем маркетинг приобрел современную структуру.

В широком смысле, маркетинг — это деятельность, обеспечивающая на предприятии разработку, производство и доведение до покупателя тех товаров и услуг, которые представляют для него ценность.

Все больше иностранных компаний проникает на международные рынки. И приносят новые способы коммуникации, новые модели организации рабочих процессов, новые требования к профессионализму сотрудников. Для неподготовленных участников ориентация в таком сложном культурном мире может быть очень затруднительна.

Мировое хозяйство непрерывно изменяется под влиянием научно-технической революции, растущей взаимозависимости национальных хозяйств, радикальной перестройки социально-экономических отношений во многих странах. Основой этих перемен служит нарастающая интернационализация бизнеса, которая представляет собой наиболее гибкую, динамичную и массовую форму организации предприятий.

По мере усиления процессов глобализации и интеграции России в мировое хозяйство особую значимость приобретают проблемы, связанные с национальными особенностями региональных рынков. В этих условиях среди ключевых компетенций фирмы, обеспечивающих ее конкурентоспособность, достойное место должна занять кросс-культурная компетенция, в том числе в сфере маркетинговых коммуникаций. Что такое кросс-культурная компетенция?

Прежде всего, она предполагает способность определять маркетинговые возможности в контексте национальной культуры и норм государственного регулирования. Отсутствие такой компетенции приводит не только к серьезным маркетинговым просчетам, но и к значительным потерям в виде упущенной прибыли или краху бизнеса вообще.

На данном этапе в теории маркетинга существующие технологии предусматривают пять основных стратегий адаптации товара и маркетинговых коммуникаций: простое расширение, адаптация продукта, адаптация коммуникаций, двойная адаптация и создание нового продукта. При формировании всего комплекса маркетинга, какие элементы и в какой степени следует адаптировать. По мнению экспертов, целесообразнее всего использовать так называемый модульный подход, при котором одни параметры могут считаться стандартными - к примеру, товар, бренд, упаковка, а другие изменяются - в частности, цена, методы стимулирования сбыта, концепция рекламы. [1]

Порой именно самые простые вещи мы воспринимаем как само собой разумеющиеся, недооценивая их значимость в другой культуре. Цвета, числа, символы, образы не всегда можно удачно «перевести» на язык другой культуры. Не говоря уже о ценностях, моральных устоях, интересах, которые затрагиваются в рекламе или на которых строится управленческая стратегия. [2]

Кроме того, факторы объективного порядка, отражающие закономерности и современные тенденции развития глобальной экономики повышают значимость культурной компоненты экономического развития.

Среди них необходимо выделить следующие.

Во-первых, глобализация, стимулируя и ускоряя процессы, вместе с тем углубляет национальную и культурную дифференциацию общества, что проявляется в крайне конфликтных формах национализма, религиозной нетерпимости, ксенофобии и т.п. Выступая таким образом препятствием и ограничением ведения международных операций. Отстаивание культурной самобытности — это действенная стратегия международной конкурентной борьбы и инкорпорирования в глобальную корпорацию на конкурентоспособных основаниях уникальности и эффективности, источником которых опять же служит национальная деловая культура.

Во-вторых, в мировой иерархии технологий приоритет прочно закрепился за технологиями, связанными с управлением индивидуальным и общественным сознанием — high-hume технологиями (в противовес high-tech), которые на сегодня являются самыми эффективными и коммерчески выгодными. Понятно, что они могут выполнять эту функцию только при доскональном знании специфики национального характера других народов, их традиций, религиозных установок, поведенческих особенностей и культурных норм.

В-третьих, в информационной экономике начинают действовать новые законы, в которых психология, эмоции преобладают над аналитическими расчетами. Отражая эти новые реалии современной экономики, в последнее десятилетие появляется особая разновидность экономической науки. Поэтому современные рынки — это, прежде всего, рынки эмоций и ощущений.

Ценности и желания общества оказывают большое влияние на мысли и поступки человека. Из личностных ценностей проистекает отношение к работе, людям, техническому прогрессу. Прежде ценности определялись локально. Теперь же они освободились от географических привязок. В следствии с этим маркетологи постоянно сталкиваются с различными подходами к ценностям различных культур. Следовательно, требуется создание специальных методик и инструментов выявления не столько потребностей потребителей, сколько их жизненных позиций.

В настоящее время большинство кросскультурных исследований в маркетинге базируется на классической теории голландского ученого Г. Хофстеда. В соответствии с его методикой выделяются пять параметров культуры, определяющих ее главные ценности: контекстуальность (базовый параметр), индивидуализм и коллективизм, соотношение мужественности и женственности, дистанция власти, степень избегания неопределенности.

Одним из важных слагаемых кросскультурной компетенции фирмы в сфере маркетинговых коммуникаций является знание особенностей зарубежных систем государственного регулирования в области запрещения рекламы отдельных товаров, ограничений на рекламу с участием детей, нормирования в отношении СМИ, в которых размещается реклама, использования материалов, выполненных иностранными агентствами, ограничений по стимулированию сбыта.

Можно выделить несколько факторов, отрицательно сказывающихся на кросс-культурной компетентности маркетинга:

Связанные с условиями рынка:

1. Неспособность найти правильную рыночную нишу. (Главной проблемой является поиск подходящей области для конкуренции. Борьба с местной компанией, имеющей сильные позиции на рынке, — далеко не лучший путь.)

2. Нежелание изменяться при адаптации к новым условиям.

3. Отсутствие оригинальных продуктов. (Местные покупатели не считают ваши продукты уникальными, имеющими высокую добавленную стоимость.)

4. Рост взаимного недоверия и неуважения между головным офисом и дочерней компанией на различных уровнях управления.

5. Неспособность использовать опыт и идеи, наработанные в одной стране, на других рынках. И это далеко не все факторы.

В плане актуальности кросс-культурные исследования для современной России трудно переоценить. Ведь те организационные формы международных кросс-культурных взаимодействий, которые и составляют объект исследования являются, во-первых, новым инструментом для российских предприятий, во-вторых, практика их системного изучения в России еще не сложилась, а она на данном этапе развития мировых взаимоотношений ,абсолютно необходима.

Тем более богатство, масштабность, неоднородность российского рынка и качественное многообразие входящих в него локальных рынков обуславливают как возможность, так и целесообразность использования ведущих концепций и инструментов кросс-культурных исследований для анализа возникающих проблем как на ее внешнем, так и внутреннем рынке.

Хочется отметить, что углубленное кросс-культурное исследование сложившихся в мире международных моделей предпринимательства и тенденций его развития в России в последнее время позволяет бросить научный вызов сложившейся ориентации на западные стереотипы поведения в условиях сложившихся отношений, в следствии применяемых санкций к российским предпринимателям.

Список литературы

1. <http://www.advlab.ru>
2. <http://www.culture-shock.ru>

МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА

Вакулич Н.Р.

ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского», г.Саратов

В условиях рыночной экономики для организаций важным является эффективность их работы. Известно, что в обеспечении эффективности работы организации особую роль играет ее конкурентоспособность. В связи с этим точная и объективная оценка организацией своих конкурентных преимуществ является одной из приоритетных задач, решение которой позволит впоследствии наметить адекватные меры по повышению уровня конкурентоспособности.

Следует отметить, что для образовательных услуг имеется ряд специфических особенностей, которые отличают их от других услуг. Во-первых, образовательные услуги неосвязаемы. Во-вторых, процесс производства и потребления образовательной услуги совмещены во времени. В-третьих, для образовательной услуги, так же как и для других услуг характерна неотделимость от источника. В-четвертых, как и для любой услуги, для образовательных услуг характерно непостоянство их качества. В-пятых, образовательные услуги, как отмечалось ранее, невозможно хранить и при этом есть своя специфика характерная для сферы образования. С одной стороны услугу невозможно заготовить как товар и хранить на складе, но при этом возможно заранее изготовить, например, различные учебные пособия, методические указания, обучающие программы на компьютерах и т.д. С другой стороны, информация, полученная студентом в процессе обучения, забывается и через некоторое время устаревает. То есть возникает необходимость в процессе трудовой деятельности в дополнительном обучении, переподготовке и получении новых наработок и информации, необходимых в сфере его деятельности.

Эти особенности должны учитываться при оценке конкурентоспособности образовательного учреждения. Конкурентоспособность высшего учебного заведения – это комплексная характеристика вуза за определенный период времени в условиях конкретного рынка, отражающая превосходство перед конкурентами по ряду определяющих показателей – финансово-экономических, маркетинговых, материально-технических, кадровых и социально-политических, а также способность вуза к бескризисному функционированию и своевременной адаптации к изменяющимся условиям внешней среды.

Маркетинговая среда в сфере образования включает в себя все силы, оказывающие влияние на способности образовательного учреждения устанавливать и поддерживать эффективные связи с рынком образовательных услуг. Она состоит из внешней микро- и макросреды и внутренней среды. В микросреде действуют внешние силы, представленные стейкхолдерами, т.е. поставщиками, посредниками, потребителями, конкурентами и контактными аудиториями. Макросреда включает в себя основные факторы, влияющие на деятельность образовательного учреждения на определенном сегменте рынка образовательных услуг: экономические, социально-демографические, научно-технические, природные, политико-правовые, культурные. Воздействие данных факторов на образовательные учреждения может проявляться по-разному.

Мы уже отмечали, что социально-демографические изменения, проходящие в российском обществе, привели к возникновению таких проблем в сфере образования как сокращение количества абитуриентов после демографического кризиса 90-х гг. и стремительное старение преподавательского корпуса, особенно среди специалистов высшей квалификации. Дальнейшее развитие научно-технического прогресса, компьютеризация многих сфер жизнедеятельности формируют спрос на ИТ-образование. В образовательный процесс начинают активно внедряться компьютерные технологии, все более популярным становится получение образования с помощью различных моделей дистанционного образования.

Изменение налоговой ставки, инфляция, рост цен на транспортные расходы, тарифы ЖКХ не могут не повлиять на изменение стоимости образовательных услуг, что, в конечном счете, способно сократить количество абитуриентов, особенно поступающих на обучение на внебюджетной основе. Существенное влияние на развитие сферы образования оказывают политико-правовые факторы внешней среды. Изменение политики государства в области профессионального образования, переход на Болонскую систему привели к серьезным структурным перестройкам в образовании, изменении образовательных стандартов и номенклатур специальностей. Принятый в декабре 2012 года Федеральный Закон «Об образовании в Российской Федерации» кардинальным образом изменил существовавшую систему образования.[2]

Вместе с тем, ни возможно не заметить, что в последние годы существенно вырос уровень конкуренции на рынке образовательных услуг. Для того чтобы эффективно функционировать в сложившейся ситуации образовательным организациям необходимо активнее продвигать свои услуги. И здесь мы приходим к констатации факта, что без сформированной и динамично развивающейся системы маркетинговых коммуникаций продвижение образовательных услуг не возможно.

В настоящее время исследователи достаточно часто обращаются к изучению специфики маркетинговых коммуникаций в вузе, позиционируя развитые маркетинговые коммуникации как эффективный инструмент развития образовательной организации.[3,4] Современный рынок образовательных услуг представляет собой сферу обращения или систему экономических отношений по поводу купли-продажи образовательных услуг. Маркетинг в сфере образования отличается одновременно многообразием и своеобразием. Определяется это спецификой современного диверсифицированного, т. е. все более разнообразного производства широкого ассортимента услуг: воспитательных, образовательных, научных. Рисковенность образовательной среды усложняет деятельность по производству и позиционированию образовательных услуг.

Многие исследователи сходятся в том, что решающую роль в определении конкурентоспособности вуза должно играть качество подготовки специалистов и цена предлагаемой вузом образовательной услуги.

Соглашаясь с данным подходом, мы, тем не менее, предлагаем рассмотреть возможность повышения конкурентоспособности вуза за счет усиления эффективности функционирования системы дополнительного профессионального образования (ДПО), существующей в образовательной организации высшего образования. С одной стороны, развитие системы ДПО позволяет улучшить качество повышения квалификации научно-педагогических работников, т.н. внутриорганизационный эффект. С другой стороны, активное продвижение дополнительных профессиональных образовательных услуг на рынок региона, позволяет сформировать достаточно большой сегмент стейкхолдеров, являющихся референтными личностями для потенциальных абитуриентов, и, одновременно, укрепить имидж образовательной организации.

На сегодняшний день для успешного продвижения дополнительных профессиональных образовательных услуг необходимо разрабатывать целостную систему интегрированных маркетинговых коммуникаций, объединять коммуникационные ресурсы различных технологий продвижения.

В настоящее время существует достаточно большое количество элементов маркетинговых коммуникаций, которые можно применить в образовательной организации. Выбор необходимых элементов зависит от объекта продвижения, особенностей рынка, характеристик целевой аудитории и, конечно, от маркетинговых целей и задач организации. С точки зрения продвижения дополнительных профессиональных образовательных услуг наиболее важными являются следующие элементы маркетинговых коммуникаций: реклама, прямой маркетинг, электронные корпоративные коммуникации, брендинг, неформальные коммуникации. Все они достаточно хорошо зарекомендовали себя при продвижении образовательных услуг на рынок.[1]. Результаты анализа эффективности каналов распространения информационно-рекламного продукта Института дополнительного профессионального образования показали, что при выборе образовательной организации, оказывающей услуги ДПО, наиболее эффективными являются следующие: адресная рассылка по e-mail – 34%, рекомендация референтных личностей – 28%, web-сайт вуза – 23%, встречи с представителем вуза – 8%, «Дни открытых дверей» — 7%.

Создание эффективной системы маркетинговых коммуникаций в сфере дополнительного профессионального образования позволяет не только реализовывать социально-экономические задачи маркетинговой политики производителя дополнительных профессиональных образовательных услуг, но и представлять и продвигать на рынок созданные услуги, формировать социальный заказ на новые услуги, изучать спрос на дополнительные профессиональные образовательные услуги.

Список литературы

1. Вакулич Н.Р. Маркетинговые коммуникации в дополнительном профессиональном образовании//URL: <http://www.sgu.ru/sites/default/files/textdocsfiles/2015/03/10/vakulich.pdf> (дата обращения 20.04.2015)
2. Вакулич Н. Р. Формирование маркетинговых стратегий в дополнительном профессиональном образовании в условиях модернизации //Личность в социокультурной динамике Сб. научн. статей. Саратов, 2014. С. 129-136.
3. Гущина Ю.И., Степанова А.В. Маркетинговые коммуникации как инструмент продвижения услуг высшего профессионального образования// Международное научное издание Современные фундаментальные и прикладные исследования. 2014. № 1 (12). С. 141-143
4. Мушкетова Н. С., Федорова С. В., Беликеева А. С. Особенности маркетинговых коммуникаций на рынке образовательных услуг вузов// Известия Волгоградского государственного технического университета. 2014. Т. 20.№ 17 (144). С. 62-70

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПЕРЕРАБОТКЕ ПЛОДООВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ

Брянская О.Л.

ФГБОУ ВО Бурятская государственная сельскохозяйственная академия им. В.Р. Филиппова, г.Улан-Удэ

Развитие пищевой и перерабатывающей промышленности, способствует обеспечению гарантированного и устойчивого снабжения населения страны безопасным и качественным продовольствием. Эта отрасль нацелена на рациональное потребление пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания. На сегодняшний день Россия испытывает некоторые трудности в возе в страну иностранного продовольствия, в том числе плодоовощной продукции, из-за негативной оценки российской политики на мировой арене.

Формирование региональных продуктовых рынков, основанных на продукции местного производства, это вопрос продовольственной безопасности страны.

В настоящее время становится актуальной проблема увеличения и повышения экономической эффективности производства и реализации плодоовощной консервированной продукции, чтобы в ближайшие годы восстановить утраченные позиции и выйти на качественно новый уровень ее производства и потребления.

ООО «Агро-В» (бывший Унэгэтэйский завод) является одним из ведущих предприятий Республики Бурятия по переработке плодоовощной продукции. Ассортимент выпускаемой продукции предприятия постоянно расширяется, внедряются и усовершенствуются новые технологии консервного и овощесушительного производства. Перерабатывая растительное сырье, организация выпускает следующие виды консервов: овощные натуральные консервы, овощные закусочные консервы, овощные и мясоовощные обеденные блюда; фруктовые консервы. Продукция завода широко известна в Бурятии и других регионах России. С конвейера предприятия выходит до 30 наименований консервов. Все они приготовлены на основе местного, экологически чистого сырья в удобной расфасовке от 0,5 до 3,2 кг.

За анализируемый период деятельности организации увеличилась прибыль. В 2014 г. по сравнению с 2012 г. балансовая прибыль возросла в 7,5 раз. В итоге произошло увеличение рентабельности продукции в 8 раз и рентабельности активов почти в три раза. Не смотря на эту ситуацию ООО «Агро-В» в ближайшем будущем грозит кризисное положение, так как за последние три года наблюдается неустойчивое финансовое состояние предприятия. Оно не в состоянии оплатить краткосрочные обязательства за счет денежных средств, так как коэффициент абсолютной ликвидности в 2013 - 2014 гг. является низким. Всего лишь 10% краткосрочных обязательств могут быть погашены за счет денежных средств.

Данные SWOT-анализа показали, что предприятие ООО «Агро-В» имеет хорошую перспективу, обладает высокими преимуществами, но также и имеет существенные недостатки.

К сильным сторонам относится использование местного экологически чистого сырья, наличие собственных земельных угодий, выдержанная на протяжении многих лет технология производства, выпуск более 30 наименований плодоовощных консервов, сотрудничество с оптовыми организациями, наличие собственных торговых точек, вполне приемлемая цена на продукцию и высокое качество, хорошая репутация.

К слабым сторонам относится то, что, к примеру, на предприятии наблюдается снижение объемов реализации продукции, что приводит к потере прибыли и снижению уровня рентабельности. Также на предприятии используется устаревшее оборудование, которое необходимо заменить. С точки зрения управления маркетингом плохо проводится работа с конечным потребителем, т.е. систематической работы по изучению потребительских предпочтений вообще не проводится, изредка опрашиваются розничные и оптовые торговцы, очень редко проводятся опросы и анкетирование покупателей. Предложения по выпуску новых видов продукции осуществляются субъективно, без учета требований рынка и предварительного изучения спроса.

Также недостаточно развита рекламная деятельность. Единственным источником внешней рекламы является размещение надписи «Унэгэтэйские консервы» на фуре. Источником внутренней рекламы являются буклеты. Однако, ООО «Агро-В» является постоянным участником ярмарок, выставок, на которых заключаются договора, что способствует продвижению и распространению продукции.

Основной угрозой для предприятия являются конкуренты, которые производят аналогичные товары по низким ценам, а также изменение покупательских предпочтений, снижение спроса. Также негативно сказываются плохие погодные-климатические условия, которые приводят к гибели сельскохозяйственных культур, частым неурожаям.

Оборудование на предприятии давно устарело, находится не в рабочем состоянии (а некоторое и отсутствует совсем), его необходимо заменить новым, более эффективным.

Проанализировав все данные эффективности коммерческой деятельности предприятия и на основе анализа возможностей организации, ее слабых и сильных сторон, а также анализа угроз внешней среды, то рекомендуем внести изменения, которые позволили бы избавиться от слабых сторон в организации, препятствующих дальнейшему развитию. Повысить эффективность коммерческой деятельности ООО «Агро-В» можно за счет следующих мероприятий:

- внедрение нового оборудования по упаковке фруктовых консервов (автомат для расфасовки фруктовых консервов и этикетировочная машина для стеклобанок), которое заменит ручной труд;

- на основании внедрения нового оборудования расширить ассортимент выпускаемой фруктово-ягодной продукции.

После внедрения оборудования открывается возможность расширить и углубить ассортимент фруктово-ягодной продукции, которая повысит эффективность деятельности предприятия. Появляется возможность выпустить товар-новинку из дикоросов: джем из черники, который не только очень вкусный, но и обладает

полезными свойствами для человека. Черничный джем абсолютно безопасен и относится к диетическим продуктам, что позволяет употреблять его людям с избыточным весом и сахарным диабетом.

Таким образом, для самого предприятия расширение ассортимента и внедрение нового оборудования повысит экономический и социальный эффект.

На предприятии ООО «Агро-В» такие технологические операции, как фасовка, этикетировка продукции осуществляются вручную. Поэтому предлагается внедрение нового оборудования, которое заменит ручной труд. Необходимый перечень представлен ниже.

Таблица 1

Перечень нового оборудования по упаковке для ООО «Агро-В»

Оборудование	Кол-во, шт.	Мощность, кВт	Производительность	Цена оборудования, тыс. руб.
1. Автомат для расфасовки фруктовых консервов	1	19	5000 б/час.	246
2. Этикетировка для с/б Л5-ВЭН	1	1,25	6000 б/час	348
итого	2	-	-	594

На закупку нового оборудования для предприятия необходимо 594000 руб. Поставщик оборудования – фирма ООО Агропромстрой, г.Москва.

В результате внедрения автомата для расфасовки фруктово-ягодных консервов количество затрачиваемого времени сократится в 2,5 раза высвободиться 3 работника, выработка увеличится в 4 раза, трудоемкость сократится в 2,5 раза. Экономия фонда рабочего времени составит 1782 часов в год, а экономия фонда заработной платы – 131554,5 в год.

В результате внедрения этикетировочной машины для стеклобанки количество затрачиваемого времени сократится в 10 раз, высвободится двое работников, выработка увеличится в 3 раза, трудоемкость сократится в 10 раз. Экономия фонда рабочего времени составит 4785 часов в год, а экономия фонда заработной платы – 353240,7 руб. в год.

Таблица 2

Расчет годовой экономии от внедрения нового оборудования

Виды затрат	Стоимость затрат, руб.
1. Затраты, уменьшающиеся в результате внедрения нового оборудования, всего:	487295,2
в том числе:	
- затраты на оплату труда	484795,2
- затраты на санитарную одежду высвободившихся рабочих	2500
2. Затраты, увеличивающиеся в результате внедрения нового оборудования, всего:	91308
в том числе:	
- затраты на электроэнергию	13333,3
- затраты на амортизационные отчисления оборудования	5940
- затраты на текущий ремонт по содержанию оборудования	8910
- затраты на монтаж оборудования	41583,5
- затраты на доставку оборудования	21 541,2

Таблица 3

Технико-экономические показатели в результате внедрения нового оборудования на предприятии

Показатели	До проекта	С проектом	отклонение	
			абсолютное	относительное, %
Выпуск готовой продукции в год, туб.	400	400	-	-
Количество рабочих	7	2	5	3,5 раза
Капитальные затраты на внедрение, тыс. руб.	-	594	-	-

Себестоимость годового выпуска продукции, тыс. руб.	24000	23604	396	98,4
Производительность труда, туб.	57,1	200	142,9	3,5 раза
Годовой экономический эффект, тыс. руб.	-	306,9	-	-
Эффективность внедрения нового оборудования в год, %	-	57,8	-	-
Срок окупаемости, лет	-	1,5	-	-

В результате внедрения нового оборудования по упаковке продукции на предприятии увеличится производительность в 3,5 раза, высвобождается 5 работников, снижается себестоимость годового выпуска продукции на 0,6%. Годовой экономический эффект составит 306,9 тыс. руб., эффективность внедрения нового оборудования составит 57,8%, срок окупаемости – 1,5 года. Источником финансирования капитальных затрат будет являться фонд накопления.

Данное мероприятие позволит: расширить ассортимент товарной продукции, повысить производительность труда, даст возможность перевести высвободившихся рабочих на другие технологические операции, тем самым увеличить выпуск продукции.

Для того, чтобы изучить потребительские предпочтения и обосновать необходимость производства товар-новинки – джема из черники, было проведено анкетирование. Результаты анкетирования показали, что 70% опрошенных предпочитают консервы ООО «Агро-В», так как им нравятся вкусовые качества и 95% готовы купить товар-новинку. Опрошываемые больше всего предпочитают покупать бруснику – 29%, чернику – 25%. Так как ООО «Агро-В» уже производит джем из брусники, то есть вполне реальная возможность производить джем из черники. Таким образом, на товар-новинку существует спрос. Рынками сбыта для товар-новинки будут являться торговые организации, с которыми ООО «Агро-В» заключает договоры купли-продажи.

Так как ягода – культура сезонная, то производство будем осуществлять три месяца (июль-сентябрь). Сырье для производства джема будет поступать от местного населения, магазинов г. Улан-Удэ и районов Республики Бурятия.

Внедрение товар-новинки дает следующую эффективность: прибыль от продаж увеличится на 47,9%, уровень рентабельности на 4,8%.

Таким образом, в результате реализации планируемых мероприятий будет достигнут следующий экономический эффект:

- увеличение прибыли предприятия;
 - повышение заработной платы рабочего персонала.
- Расширение ассортимента дает следующий социальный эффект:
- улучшение работы предприятия в целом;
 - мотивация работников к увеличению производства;
 - удовлетворение потребностей потребителей в ягодных консервах.

СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В ЕВРОЗОНЕ И НА УКРАИНЕ НА МИРОВОЙ РЫНОК РЕКЛАМЫ

Заруднева А.Ю., Клейзубова И.А.

Волгоградский государственный технический университет, г.Волгоград

Реклама уже давно стала неотъемлемой составляющей любой экономики. Ведь именно благодаря ей успешно осуществляются сбыт товаров и услуг, а также информационная политика государства. Как любой элемент огромной системы реклама подвергается воздействию сопутствующих факторов. Так на сегодняшний день осложнившаяся ситуация на Украине и Евросоюзе не могла не отразиться на мировом рынке рекламы.

Кризис в Евросоюзе и на Украине оказывает прямое влияние на потребительский рынок, покупательскую способность населения и, соответственно, на мировой рекламный рынок. Данное влияние носит разрушающий характер за счет санкций Евросоюза и США против России, ответных мер России, падения цен на нефть и многих других процессов. Стагнация экономики в целом приводит к замедлению многих экономических процессов, а также становится толчком для сокращения инвестиций и корректировки маркетинговых бюджетов большинства рекламодателей. Вследствие этого происходит обострение конкуренции среди производителей рекламы, что ведет к сокращению рекламных агентств, и как следствие - возрастание цен на производство и размещение рекламы. Данный факт ведет к уменьшению как спроса на рекламу, так и её предложения, и в дальнейшем к неперенному сокращению доли рекламы на мировом рынке. Например, по прогнозу ZenithOptimedia, только украинский рынок сократится на 49%. Наряду с данными сокращениями все же по позитивным прогнозам ZenithOptimedia ожидается рекламный рост в странах Еврозоны, который составит 1,7% уже в 2016 году.

Существующие проблемы, вызванные кризисами на Украине и в Еврозоны, действительно разрушающе воздействуют на сферу рекламы. Но возможно ли достигнуть стабилизации на мировом рынке рекламы и приостановить столь стремительное сокращение рекламного рынка? Очевидно, что полная стабилизация возможна только в случае достижения внешнеполитического баланса в целом. Необходимо отметить, что росту мирового рекламного рынка будут способствовать улучшение экономической ситуации в Еврозоны и такие события, как Чемпионат мира по футболу и промежуточные выборы в США. Однако существует и совсем иной путь достижения стабилизации на мировом рынке рекламы. Так, например, данный путь может осуществляться благодаря сокращению затрат на реализацию рекламы, а именно за счет использования дешевых и эффективных каналов распространения рекламы.

Безусловно, к таким каналам будут относиться интернет и мобильная связь. Именно благодаря таким свойствам, как охват огромной аудитории, дешевизна однократного контакта с потребителем и хорошая запоминаемость за счет возможности возврата к данному рекламному сообщению ни один раз, данные каналы являются наиболее эффективными в условиях кризиса.



Рис.1.

Источник: ZenithOptimedia

Рассмотрим более детально возможности, предоставляемые данными каналами для реализации рекламы. Начнем с того, что сегодня почти каждый второй человек имеет планшет либо смартфон, а порой и то, и другое одновременно. Именно такое распространение мобильной техники позволяет почти вдвое вырасти объему мобильной рекламы. На данный момент её рост в шесть раз опережает развитие рекламы на стационарных носителях. Так по прогнозам ZenithOptimedia к 2016 году доля мировых инвестиций в мобильную рекламу составит 28% от общей доли инвестиций. Это в полной мере позволит мобильной рекламе стать четвертым по величине медиа в мире. Данные прогнозы ZenithOptimedia наилучшим образом подтверждают причастность мобильной связи к наиболее востребованным и эффективным каналам взаимодействия с потребителями.

Если рассматривать интернет в качестве канала распространения рекламы, то только баннерная интернет-реклама выросла в объемах на 21%. Росту данного вида рекламы во многом способствует автоматизация и

оптимизация закупок рекламы, а также развитие RTB-технологий. Не стоит забывать, что реклама динамично развивается в социальных медиа. В 2016 году по прогнозам ZenithOptimedia инвестиции internet display достигнут \$74,4 млрд. Самое привлекательное, что большинство социальных медиа являются совершенно бесплатными площадками для развития рекламы.

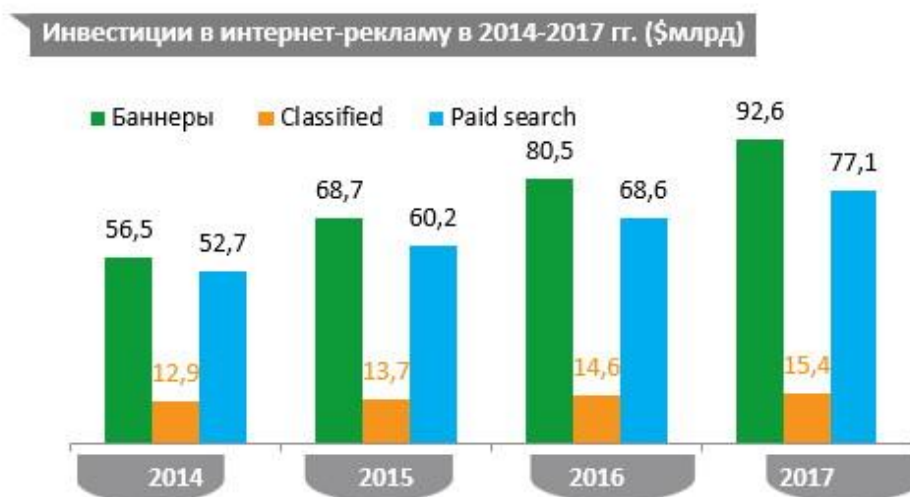


Рис.2.

Источник: ZenithOptimedia

Очевидно, что кризис на Украине и в Еврозоне оказал серьезное влияние на мировой рынок рекламы. Именно поэтому на сегодняшний день прослеживается сокращение доли рекламы в мировой экономике, а также возникает необходимость поиска новых подходов в осуществлении рекламной деятельности. Немаловажным становится минимизация затрат на реализацию рекламы за счет использования дешевых, но при этом действенных каналов распространения рекламы. На основе прогнозов ZenithOptimedia в области интернет – рекламы и мобильной рекламы можно сделать выводы о том, что именно использование данных каналов может привести к стабилизации ситуации на мировом рынке рекламы в условиях кризиса. Также согласно прогнозам ZenithOptimedia очевидно, что такие традиционные медиа, как ТВ и газеты остаются на лидирующих позициях в глобальных инвестициях. Так что использование их в качестве платформы реализации рекламы будет также весьма актуально.

Доля медиа в глобальных рекламных инвестициях (%)



Рис.3.

Источник: ZenithOptimedia

Список литературы

1. Антонов Л.В. Экономические отношения на рынке рекламы: субъект - объектный анализ современного состояния / Л.В. Антонов // Социально-экономические явления и процессы . 2011. №7. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskie-otnosheniya-na-rynke-reklamy-subekt-obektnyy-analiz-sovremennogo-sostoyaniya> (дата обращения: 20.09.2015).
2. Заруднева А. Ю. Влияние мирового финансового кризиса на рынок рекламы в России / А.Ю. Заруднева, А.И. Заруднев, Е.М. Витальевна // Известия ВолгГТУ . 2009. №9. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-mirovogo-finansovogo-krizisa-na-rynok-reklamy-v-rossii> (дата обращения: 18.09.2015).
3. Поляков В. А. Мировой рынок рекламы в модели глобализации / В.А. Поляков, М.Э. Микуляк // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки . 2008. №1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/mirovoy-rynok-reklamy-v-modeli-globalizatsii> (дата обращения: 19.09.2015).
4. ZenithOptimedia / Прогнозы и публикации // Режим доступа: <http://www.zenithoptimedia.ru/forecasts.html> (дата обращения 17.09.2015).

СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

АНАЛИЗ ВЗАИМНОГО СООТВЕТСТВИЯ ХАРАКТЕРИСТИК В СИСТЕМЕ «РАБОТЫ/РЕСУРСЫ» ПРИ РЕШЕНИИ ЗАДАЧ ПЛАНИРОВАНИЯ

Ананичев Д.А.

Санкт-Петербургский государственный университет технологии и дизайна, г.Санкт-Петербург

В традиционных постановках задач календарного планирования заданными считаются конечное множество работ, упорядоченные множества операций каждой работы, множество машин (в общем случае – исполнителей операций) и длительности операций. В модель задачи вводятся также критерии качества расписания, обладающие определенными свойствами [1],[2]. При решении задач составления расписаний за рамками постановок остаются важные для практики вопросы. В частности, представляют интерес вопросы: в какой мере характеристики наличного парка машин или иных исполнителей операций («исполнительского» или «инструментального» пространства) соответствуют требованиям, предъявляемым к плану выполнения заданного множества работ, и как определить такую меру? Если такого соответствия нет, то в каком направлении следует предпринимать шаги по его достижению?

В данной статье предлагается подход к анализу такого соответствия.

При анализе взаимного соответствия характеристик двух множеств (работ и машин), мы фактически рассматриваем их как единый целостный комплекс «работы/ресурсы». Критерии качества и эффективности функционирования такого комплекса должны отражать уровень достижения заданных требований, сформулированных как относительно работ, так и относительно парка машин (технологического ресурса). Анализируемое соответствие является свойством комплекса «работы/ресурсы».

В описании комплекса «работы/ресурсы» фигурируют фиксированное множество работ и множество ресурсов. Первое по технологическим основаниям преобразуется в упорядоченное множество операций, второе – в совокупность связанных множеств различных ресурсов, необходимых для их выполнения. Множества ресурсов могут иметь внутреннюю структуру, задаваемую отношениями дополнителности (комплектности) и/или взаимозаменяемости [3]. В дальнейшем будем иметь в виду группу ресурсов, которые можно назвать технологическими по их ключевой роли в реализации принятой технологии производства. К этой группе могут быть отнесены машины, оборудование, обслуживающие приборы, люди, организационно-технологические звенья, производственные подразделения и предприятия.

Как было отмечено, формирование расписаний ведется с учетом ряда ограничительных требований, формулируемых относительно работ и относительно машин. Обозначим эти две группы требований, соответственно, через U_p и U_m . Группу U_p составляют, в первую очередь, организационно-технологические требования – нормативные длительности операций, порядок их следования, возможность прерываний, разделения операций на части, их совмещения. Основным требованием из группы U_m можно считать обеспечение заданного уровня загрузки каждой машины. Критерий качества расписания, сформулированный относительно работ, обозначим через Q_p , относительно машин – через Q_m . Требования к критериям качества могут быть как ограничительными, так и экстремальными. Удовлетворение обеих группы требований предопределяет уровень эффективности комплекса «работы/ресурсы», который может быть измерен с помощью относительной величины некоторой подходящей функции штрафа, учитывающей суммарные потери из-за нарушений всех групп требований [2].

Расписания, удовлетворяющие ограничительным требованиям U_p и U_m назовем допустимыми. Множество допустимых расписаний обозначим $\{S(U_p, U_m)\}$. Допустимые расписания, удовлетворяющие условиям $Q_p > Q_p^{(-)}$ и $Q_m > Q_m^{(-)}$, где $Q_p^{(-)}$, $Q_m^{(-)}$ – оценки приемлемых уровней качества по параметрам, соответственно, графика выполнения работ и использования машин, назовем рациональными. Множество рациональных расписаний обозначим $\{S(U_p, U_m, Q_p^{(-)}, Q_m^{(-)})\}$. Указанные в виде неравенств условия в двумерном критериальном пространстве определяют зону рациональности. Рациональное расписание, имеющее среди всех таких расписаний максимальное значение критерия качества $\max Q_p$, является оптимальным по графику выполнения работ, а имеющее максимальное значение критерия качества $\max Q_m$, – оптимальным по использованию машин (технологических ресурсов).

С учетом введенных элементов модели и их обозначений сформулируем условие соответствия характеристик множества машин требованиям рационального расписания.

Производственные характеристики множества машин (технологического ресурса, исполнительского пространства) соответствуют требованиям плана выполнения множества работ, если существует рациональное расписание $S^* \in \{S(U_p, U_m, Q_p^{(-)}, Q_m^{(-)})\}$.

Сформулированное условие в зависимости от требований конкретного исследования может быть несколько ослаблено или усилено заменой рационального расписания, соответственно, допустимым либо оптимальным.

Возможны различные схемы реализации оценки указанного соответствия.

Одна из схем состоит в использовании априорно рассчитываемых по исходным данным прогнозных оценок рационального расписания, которое в законченном виде к началу анализа не составляется. Но, однако, требуется реализовать первый шаг к его построению: выбрать порядок (очередность) выполнения работ R . По исходным данным и принятой очередности рассчитываются ожидаемые оценки расписания (плана). Обозначим $Y_0 = (y_{01}, \dots, y_{0k})$ и $Y_n = (y_{n1}, \dots, y_{nk})$ – векторы, соответственно, плановых и расчетных (прогнозных) оценок, количественно характеризующих плановое и ожидаемое выполнение требований двух групп U_p и U_m , и включающие также плановые ($Q_p^{(-)}, Q_m^{(-)}$) и прогнозные ($Q_p^{(n)}, Q_m^{(n)}$) оценки критериев качества расписания. Среди этих оценок присутствует, по крайней мере, по одной оценке, относящейся к каждой группе ($k \geq 2$), в частности, это могут быть оценки критериев качества. Если компоненты векторов нормированы к интервалу $[0;1]$, то можно, используя ту или иную, например, обычную евклидову, метрику, определить «расстояние» $\rho(Y_0, Y_n)$ между требуемыми и расчетными значениями оценок, и также нормировать его к интервалу $[0;1]$. Показатель C , определяемый по формуле $C = 1 - \rho(Y_0, Y_n)$, может служить мерой соответствия между потребностями плана работ и возможностями множества машин. Эта мера, представляется достаточно удобной: при равенстве компонент векторов Y_0 и Y_n получим $\rho(Y_0, Y_n) = 0$, $C = 1$, и соответствие следует признать полным. При максимальном различии векторов будем иметь $\rho(Y_0, Y_n) = 1$, $C = 0$. В этом случае следует констатировать полное несоответствие ресурса потребностям плана. Промежуточные значения показателя C из интервала $(0;1)$ отражают степень указанного соответствия. Изложенная процедура иллюстрирует принцип оценки. В необходимых случаях она может быть несколько усложнена. Например, логично построить оценку C так, чтобы в зоне рациональности она получала значение, равное единице, а вне ее – значение меньшее единицы, находящееся в обратно пропорциональной зависимости от кратчайшего расстояния от прогнозируемой точки до этой зоны. При необходимости с диапазоном изменения показателя соответствия C может быть соотнесена качественная многоуровневая шкала. Пример такой трехуровневой шкалы: если $0 \leq C < C_1$, то уровень соответствия считается низким; если $C_1 \leq C < C_2$ – средним; если $C_2 \leq C \leq 1$ – высоким (C_1 и C_2 – заданные граничные значения).

Другой подход предполагает предварительное построение некоторого базового варианта расписания, точнее, первого приближения к искомому рациональному (или допустимому) варианту. В базовом варианте для каждой операции могут быть указаны списки промежутков времени, на которых эти операции желательно выполнить. При этом для всех или некоторых операций не назначены исполнители (технологические машины). Назначение осуществляется по тем или иным правилам (например, по принятым приоритетам работ) с помощью последовательной многошаговой процедуры. Если ресурсы машин не являются дефицитными, проблем на отдельных ее шагах не возникает. Если на некоторых шагах обнаруживается дефицит ресурсов машин нужного вида, выполняется коррекция базового расписания путем использования допустимых замен машин и переноса операций с предпочтительных промежутков времени на другие допустимые промежутки без нарушения, либо с вынужденным приемлемым нарушением заданных исходных требований. На этапе коррекции расписания появляется возможность оценить степень обеспеченности операций необходимыми технологическими ресурсами на допустимых интервалах времени. В результате выявляются операции, для которых при заданных требованиях нет подходящих исполнителей, а также невостребованные исполнители. По этим данным могут быть рассчитаны оценки результативности расписания (доля выполненных полностью работ) и использования фонда времени исполнителей (доля полезного времени в расчетном фонде). На основании этих оценок может быть сделан вывод о соответствии имеющегося технологического ресурса потребностям запланированных работ.

Представленный подход к задаче оценки соответствия характеристик множества работ и множества исполнителей предполагал получение значения показателя C для одного периода времени. Поскольку производственная деятельность является регулярной и осуществляется на протяжении нескольких периодов, возникает вопрос об оценке соответствия на более длительном интервале времени, включающем несколько подинтервалов. На каждом подинтервале выполняются свое задание, причем параметры заданий могут более или менее существенно различаться, например, по составу и длительностям операций, предпочтительным интервалам выполнения и т.п. Показатель соответствия в этом случае становится функцией времени $C(t)$, а упорядоченная

совокупность значений показателя, вычисленных для различных последовательных подинтервалов (локальных оценок), образует временной ряд $C(1), \dots, C(t), \dots, C(\Theta)$. Обобщенная оценка соответствия для всего периода планирования может быть получена различными способами. Например, можно использовать среднее или минимальное значение временного ряда. Каждый способ имеет свои недостатки. Поэтому в условиях конкретного предприятия выбор способа оценки и глубины анализа осуществляется с учетом уровня выдвигаемых целей и задач. Предложенный подход, дающий общую схему анализа и допускающий использование различных показателей для измерения взаимного соответствия параметров потока и исполнительского пространства, позволяет проводить анализ в широком диапазоне задач и выдвигаемых требований.

Список литературы

1. Ананичев Д.А. Оценка эффективности использования технологических ресурсов при календарном планировании работ // Ананичев Д.А., Архипов А.В. Вестник СПГУТД. Серия 3. Экономические, гуманитарные и общественные науки. – 2014, № 4. С. 3 – 8
2. Конвей Р.В., Максвелл В.Л., Миллер Л.В. Теория расписаний. – М.: главная редакция физико-математической литературы изд-ва «Наука», 1975. – 360 с.
3. Танаев В.С., Шкурба В.В. Введение в теорию расписаний / М.: Главная редакция физико-математической литературы изд-ва «Наука». – 1975. – 256 С.

СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

К ВОПРОСУ ОПТИМИЗАЦИИ ВЕРТИКАЛЬНЫХ И ГОРИЗОНТАЛЬНЫХ ПОТОКОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ковалева С.А.

ФГБОУ ВПО «Государственный университет – учебно-научно-производственный комплекс»

Рыночная экономика России представляет такую структуру управления финансами, где денежные средства перераспределяются между различными уровнями государственной власти, что обусловлено необходимостью решения задач макроэкономической стабилизации и финансовой безопасности.

Финансовая безопасность - это обеспечение такого развития финансовой системы и финансовых отношений и процессов в экономике, при котором создаются необходимые финансовые условия для социально-экономической и финансовой стабильности развития страны, сохранения целостности и единства финансовой системы (включая денежную, бюджетную, кредитную, налоговую и валютные системы), успешного преодоления внутренних и внешних угроз России в финансовой сфере [1].

Финансовая безопасность страны, непосредственно связанные с бюджетной системы, которая должна обеспечить государству полностью достаточные средства для реализации различных внутренних и внешних функций. Иногда отсутствие средств или задержки финансирования может привести к отсутствию самых насущных потребностей государства в экономической деятельности, которая представляет угрозу для финансовой безопасности.

Основные финансовое обеспечение включают в себя:

- концептуально-методологические (системный подход, использование зарубежного опыта и т.д.);
- финансово-экономические (правовые гарантии обязательно следует, контроль за исполнением, страхование рисков и т.д.);
- организационно-технологические (надежность процесса, реструктуризация кредитной и банковской систем, прозрачность финансовых рынков и т.д.) [3].

Бюджетная система в России развивается, и в настоящее время существуют проблемы, касающиеся горизонтальной и вертикальной несбалансированности. Она включает четыре уровня: федеральный, региональный, муниципальный и межгосударственный.

Федеральный уровень состоит из следующих бюджетов: Федерального, Пенсионного фонда, Фонда социального страхования и Фонда обязательного медицинского страхования. Существенное отличие федерального бюджета от других состоит в том, что он содержит в себе секретные статьи расходов, с чем связаны некоторые ограничения бюджетного процесса.

К региональному уровню относятся 85 бюджетов субъектов Российской Федерации и территориальных Фондов обязательного медицинского страхования.

Следует выделить различные внебюджетные фонды, являющиеся важным звеном бюджетной системы. Они делятся на фонды социального и экономического назначения и формируются в основном за счет неналоговых поступлений, таких как штрафы, сборы, добровольные платежи.

Так как Россия является страной с огромной территорией, неравенства отдельно взятых регионов становятся очевидны из-за различий природно- климатических условий, технической и промышленной оснащенности, уровня экономического развития, численности населения и хозяйственной специализации. В целях горизонтального выравнивания денежные средства перераспределяются из федерального бюджета в бюджет регионов в виде дотаций, субвенций, взаимозачетов и трансфертов, что так же может проявляться в предоставлении особого экономического режима.

Система индикаторов финансовой безопасности позволяет определить уровень будущих рисков и угроз, выявить очаги их распространения. В связи с этим появляется возможность выработать и реализовать комплекс упреждающих мер, направленных на снижение уровня угроз в финансовой сфере, а также на повышение ее стабильности, устойчивости и эффективности, что лежит в основе конкурентоспособности.

Вертикальная сбалансированность, которая возникает при равенстве расходных и доходных полномочий, пока что тоже остается труднодостижимой для Российской Федерации. Однако, и вертикальное выравнивание не может решить всех проблем, ведь, как отмечалось выше, между региональными бюджетами имеются различия, которые зависят от разнообразных факторов, и регионы не могут иметь равный уровень доходов и расходов по своей сути.

Вертикальное и горизонтальное выравнивание происходят одновременно, что делается для поддержания государственного единства и принципа территориальной справедливости.

Опыт прошлых лет выявил высокую уязвимость российской экономики от мирового финансового рынка, регулирование которого осуществляется дискриминационными для России способами, включая занижение кредитных рейтингов, предъявление неравномерных требований по открытости внутреннего рынка и соблюдению финансовых ограничений, навязывание механизмов неэквивалентного внешнеэкономического обмена, в которых Россия ежегодно теряет около 100 млрд долларов.

Для решения вышеуказанных проблем в целях обеспечения финансовой безопасности следует обратить внимание на следующие аспекты:

- расходные функции каждого отдельно взятого органа власти;
- функции распределения доходов в бюджет;
- межбюджетные финансовые расходы.

На данный момент времени расходные функции отдельно взятых территорий не равны распределительным функциям, необходимо привести их в соответствие. Опасность в себе кроют встречные финансовые потоки, представляющие собой средства, которые изначально изымаются у регионов в бюджет, а потом возвращаются им же в виде финансовой помощи. Следует отметить, что основная часть налоговых сборов порядка 70-80 процентов приходится на федеральный бюджет Российской Федерации.

Существующий кризис бюджетной системы исходит из сложившейся социально-экономической ситуации в стране.

По итогам первого квартала 2015 года снижение доходов региональных бюджетов составило 7%, а налоговых и неналоговых доходов — 10%, при том, что расходы увеличились на 2%. Дефицит составил около 200 миллиардов рублей. В конце года ожидается дефицит бюджета в размере около 600 миллиардов рублей или 5,2 % ВВП.

Следует отметить, что по прогнозам Министерства финансов РФ, с одной стороны, не будет сокращения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности и распределенного объема дотаций на сбалансированность бюджетов регионов. Однако, с другой стороны, Министерство считает нецелесообразным индексировать заработную плату работникам бюджетного сектора, военнослужащим, гражданских служащим в целях оптимизации расходов бюджета и обеспечения сбалансированности бюджетов субъектов РФ.

Немаловажным фактором является падение цен на нефть и природный газ. Это привело к падению объема доходов на 4,1 трлн рублей, при этом ослабление курса частично компенсировало снижение уровня доходов, но эта компенсация составит 2,3 трлн рублей.

При этом необходимо учитывать, что расчет поступлений по экспортным пошлинам в первом квартале велся, исходя из стоимости нефти \$71 за баррель, НДС - \$61 за баррель, а НДС учитывался по итогам четвертого квартала, когда ситуация с доходами была не такая уж и плохая. Поэтому во втором квартале мы можем столкнуться с дальнейшим снижением доходов. Данный аспект учитывается в прогнозе Министерства финансов РФ на 2015 год.

Ресурсы резервного фонда РФ по итогам года могут снизиться до 2 триллионов рублей, поэтому необходимо как можно скорее подготовить меры по балансировке бюджета РФ в 2016–2017 годах.

Министерство финансов РФ в рамках поправок в бюджет предлагает израсходовать из Резервного фонда в 2015 году 3 триллиона 670,4 миллиарда рублей. Таким образом, объем фонда на конец года снизится до 1 триллиона 677,3 миллиарда рублей. В 2016 году предлагается использовать 1 триллион 158 миллиардов рублей средств фонда, и его объем снизится до 519,3 миллиарда рублей. В 2017 году предполагается пополнить Резервный фонд на 111 миллиардов рублей, увеличив объем фонда до 630,3 миллиарда рублей. Однако, если цена на нефть будет уточнена, то курс будет другой. Если дополнительные доходы увеличатся в текущем году, то, в первую очередь, их надо направлять на снижение затрат Резервного фонда, потому что можно, конечно, и увеличивать расходы, но тогда «подушка безопасности» у нас быстро сократится.

Одним из главных вопросов, на сегодняшний день, остается проблема финансовой безопасности страны в том аспекте, что из 200 миллионов выпущенных в России банковских карт 95% обслуживается иностранными платежными системами - Visa или MasterCard. Их операционные центры находятся в Соединённых Штатах. Предполагается, что с 2016 года для всех платежей использовать только центры, находящиеся в России. То есть, системам Visa и MasterCard придётся открыть филиалы или уйти с рынка, так как платежные системы не смогут в одностороннем порядке отказываться от расчетов. Параллельно будет идти работа по созданию национальной платежной системы.

Для разрешения сложившейся ситуации и развития отдельно взятых регионов и страны в целом необходим мощный толчок, выраженный в экономическом росте, поддержании отечественного производства и создании нового, возможно, основанного на зарубежных технологиях. Необходимо обратить внимание на то, что нам не выгодно закупать за рубежом, нам выгодно поднимать и создавать свое производство и сельское хозяйство. При соблюдении данных условий, будет востребован социально-экономический потенциал страны и она сможет наращивать свою налоговую базу.

Существующая в Российской Федерации модель межбюджетных отношений основывается на следующих направлениях: использование закреплённых налогов и перераспределение доходов от федеральных регулирующих налогов.

Формируя систему бюджетных отношений, прежде всего, следует обратить внимание на то, как происходит распределения долей регулирующих федеральных налогов. Возможно, решив проблему распределения налогов, можно будет сократить число дотационных субъектов Российской Федерации и уменьшить встречные финансовые потоки, которые являются не всегда обоснованными. Кроме того, механизм регулирования внутрибюджетных отношений путем внесения изменений в правила, регулирующие отчисления от налога (с учетом положений этих пропорций в течение длительного периода времени) будет стимулировать интерес Российской Федерации и органов местного самоуправления для повышения своих доходов обеспечить финансовую стабильность и независимость бюджетного планирования [1].

Для обеспечения самостоятельности региональных бюджетов необходимо полное закрепление за ними определенных отчислений, которые будут постоянно поступать и обеспечивать деятельность субъектов, формировать их бюджет. Такой подход используется в мировой практике, когда за каждым уровнем власти закрепляются источники доходов, которые будут им наиболее контролируемы и на которые он сможет оказать наибольшее влияние.

Занимаясь процессом распределения денежных средств, необходимо обратить внимание на такой показатель, как расход на душу населения, необходимый для финансирования образования, здравоохранения и ЖКХ. Его необходимо рассчитывать одинаковым методом для различных регионов, но с учетом их особенностей.

Таким образом, регулирование федеральных и региональных потоков в целях финансовой безопасности позволит:

- повысить эффективность бюджетных систем регионов;
- сократить количество дотационных субъектов Российской Федерации;
- уменьшить количество встречных финансовых потоков;
- выделять денежные средства на конкретные цели и контролировать их использование;
- проводить политику выборочного инвестирования отдельных субъектов;

- повысить уровень заинтересованности региональных субъектов в увеличении налогового и производственного потенциала территорий;
- достичь бездефицитного бюджета к концу 2017 года.

Реализация предложений по оптимизации денежных потоков на обеспечение финансовой безопасности создаст более благоприятные условия функционирования, что, по нашему мнению, будет способствовать повышению экономического потенциала промышленности региона и экономики в целом.

Список литературы

1. Нормативные правовые акты Российской Федерации
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. - 1998.-№31.-Ст. 3823.
3. О внесении изменений и дополнений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования межбюджетных отношений: Федеральный закон от 20.08.2004г. № 120-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 23.08.2004. - № 34, ст. 3535.
4. О концепции реформирования межбюджетных отношений в РФ в 1999-2001гг.: постановление Правительства РФ от 30 июля 1998 г. №862 // СПС «Консультант-Плюс».
5. О мерах по повышению результативности бюджетных расходов : постановление Правительства РФ от 22 мая 2004 г. № 249 : в ред. от 23 дек. 2010 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. 2010.
6. Бюджетная стратегия Российской Федерации на период до 2023 года (проект) // <http://www.minfin.ru>.
7. Афанасьев М. П. Бюджет и бюджетная система: учебник под ред. М.П. Афанасьева; предисл. А.Л. Кудрина. 2-е издание, переработанное и дополненное. - М.: ЮРАЙТ, 2012. - 776 с.
8. Баранова К.К. Бюджетный федерализм и местное самоуправление в Германии / М.: Дело и Сервис, 2010. 240 с.
9. Бюджетная система Российской Федерации: учеб. / М.В. Романовский и др.; под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. М.: Юрайт, 2012.-621 с.
10. Бюджетная система России : учеб. для вузов / под ред. проф. Г.Б. Поляка. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 550с.
11. Валитова Л. Влияние межбюджетных отношений на экономические стимулы регионов.// Доклады РЕЦЭП. 2014. - №3. - С. 71-10
12. Ковалева С.А. Региональный аспект направления обеспечения национальных интересов России в сфере финансовой безопасности // Научные исследования: от теории к практике: материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 10 июля 2015 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – С. 315-317

СЕКЦИЯ №15.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ГОСТИНИЧНО-ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА

Гарьковенко И.С., Грицунова С.В., Кравцунова В.Н.

Краснодарский край, г.Тихорецк

Аннотация: Рассматривается государственное воздействие на гостинично-туристический бизнес РФ, а именно государственное регулирование этого вида деятельности. Определены государственные структуры, занимаются регулированием данного вида деятельности на федеральном уровне. Определено, что на муниципальном уровне не существует специализированных органов, занимаются развитием туристического бизнеса. Проанализированы основные документы, регламентирующие гостиничный бизнес. Отдельно уделено внимание вопросам добровольной сертификации гостинично-туристического бизнеса.

Ключевые слова: Гостиничный бизнес, государственное регулирование, добровольная сертификация, туристический бизнес, стандартизация, гостиницы

Summary: The state impact on hotel travel business of the Russian Federation, namely state regulation of this kind of activity is considered. Government institutions are defined, are engaged in regulation of this kind of activity at the federal level. It is defined that at the municipal level there are no specialized bodies, are engaged in development of travel

business. The main documents regulating hotel business are analysed. The attention to questions of voluntary certification of hotel travel business is separately paid.

Keywords: Hotel business, state regulation, voluntary certification, travel business, standardization, hotels

Гостиничный бизнес является одним из экономически эффективных и наиболее динамически развивающихся видов экономической деятельности. Внутренний, как и внешний туризм, ежегодно приносит в государственную казну колоссальные суммы, сопоставимые с нефтяным бизнесом, который считается одной из самых прибыльных отраслей экономики. Эффективное проведение гостинично-туристического бизнеса оказывает непосредственное влияние на благосостояние государства, так как помимо решения внутренних проблем, таких, как обеспечение населения трудовыми местами, оказывает положительное влияние на имиджевую политику государства и его образ в глазах граждан других государств. Именно поэтому многие государства акцентируют свое внимание на улучшении качества предоставляемых гостиничных услуг.

Туристический потенциал Российской Федерации крайне обширен, в виду многообразия ландшафта, наличия исторических памятников, достояний культуры. Однако реализация государственного регулирования гостиничного бизнеса проходит на довольно слабом уровне, во многом, из-за постоянно реформации контролирующих органов и многократного внесения поправок законодательство, регулирующее гостиничную сферу деятельности. Отдельного упоминания заслуживает и слабо развитая гостинично-рекреационная инфраструктура. Все вышеперечисленное обозначает развитие сферы туризма как наиболее важную сферу в рамках государственной и муниципальной политики РФ.

Одним из направлений реализации государственного воздействия на гостиничный и туристический бизнес, является создание государственных органов, специализирующихся на проведение и совершенствование государственной политики внутри данного направления. Федеральным органом исполнительной власти выступает Федеральное агентство по туризму, которое находится в ведении Министерства спорта, туризма и молодежной политики РФ. В число функций этого органа входит проведение комплексного анализа и прогнозирование развитие гостиничного бизнеса на территории РФ, определение приоритетов развития в данной сфере, разработка и внесение нормативно-правовых актов на рассмотрение Правительству РФ, а так же самостоятельное урегулирование нормативно-правовых актов касающихся непосредственно гостиничной сферы на территории РФ.

Регламентацией гостиничного бизнеса занимается и другой орган власти РФ – Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии, находящееся в ведомстве у Министерства промышленности и энергетики. Его структурное подразделение – технический комитет по стандартизации, выполняет функции разработки и совершенствования системы общенациональных стандартов в области гостиничного бизнеса.

На территории муниципальных образований нет специализированных органов, занимающихся развитием туристического бизнеса, вместо них, регламентацией этого направления занимаются органы исполнительной власти муниципального образования. И если на федеральном уровне рассматриваются такие задачи, как непосредственная разработка государственной политики в сфере туризма, то на местном уровне решаются более приземленные задачи, такие как планирование местности для туристических мероприятий, подготовка туристической инфраструктуры, проведение территориального маркетинга в границах каждого муниципального образования.

Отличительной чертой туристического бизнеса является то, что конечный продукт представляет собой совокупность ряда мероприятий, таких как транспорт, проживание, питание, обеспечение досуга. Так как каждый элемент требует отдельной регламентации, существует большое количество нормативно-правовых актов, устанавливающих порядок осуществления туристической деятельности. Примером может выступать таможенное законодательство регламентирующее порядок пропуска товаров через таможенные границы или же административное законодательство, которое устанавливает порядок получения визовых документов.

Основным документами, регламентирующими гостиничный бизнес на территории РФ являются:

1. "Об основах туристской деятельности в РФ" от 24.11.96г. №132-ФЗ (с изменениями и дополнениями, вступающими в силу с 01.11.2012)
2. Федеральный закон "О стандартизации в Российской Федерации" от 29.06.2015 №162-ФЗ
3. Федеральный закон "О техническом регулировании" от 27.12.2002 N 184-ФЗ. (ред. от 13.07.2015).
4. Постановление Правительства РФ "Об утверждении Правил предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации" от 25.04.1997 N 490 (ред. от 13.03.2013)

Государственное регулирование гостиничного бизнеса осуществляется через стандартизацию и классификацию объектов туристической индустрии, к которым относятся гостиницы. Стандартизация в РФ регулируется Федеральным законом «О техническом регулировании», в рамках которого предъявляются требования к оказанию услуг, которые, однако, носят добровольный характер и не подвергаются

принудительному применению. Таким образом, можно сделать вывод о том, что сертифицирование гостиничных услуг проходит не в обязательном порядке, а подлежит лицензированию лишь на добровольной основе, по критериям, которые могут быть разработаны любой организацией.

Приказом федерального агентства по техническому регулированию был разработан и внедрен в качестве национального стандарта ГОСТ Р 51185-2008 «Туристические услуги. Средства размещения. Общие требования» в соответствии, с которым можно выделить основные группы требований, предъявляемых к гостинице, ее номерному фонду и персоналу.

Наряду с вышеуказанными требованиями, приказом Федерального агентства по туризму от 21 июля 2005 года №86 «Об утверждении системы классификаций гостиниц и других средств размещения» была разработана добровольная сертификация гостиничных услуг, основанная на классификации по системе количества «звезд», в которой низшая категория обозначается одной звездой, а высшая – пятью.

Следует отметить, что добровольный характер сертификации и отсутствие установленного списка обязательных требований приводит к существенным проблемам проведения эффективного государственного регулирования. Эта проблема находится в центре изучения специалистов, однако, все текущие разработки носят не обязательный, а только рекомендательный характер.

Основываясь на проведенном анализе нормативно-правовых документов, можно сделать вывод, что государственное регулирование и регламентация гостиничной сферы является неполной, что затрудняет эффективное функционирование всей системы гостинично-туристического бизнеса.

Основными проблемами гостиничного бизнеса в России являются:

- отсутствие организационных знаний, позволяющих эффективно развивать гостиничный бизнес
- отсутствие четкой и полной регламентации гостиничной сферы
- постоянное реформирование законодательства, регламентирующее гостинично-туристическую отрасль
- продолжающееся формирование негативного имиджа территории

Совокупность этих факторов показывает, что развитие гостиничного бизнеса в РФ носит довольно сдержанный характер. Однако, меры, принимаемые на федеральном и муниципальном уровне, позволяют надеяться на то, что влияние негативных факторов будет сокращаться, что приведет к стабилизации ситуации, позволит увеличиться количеству отелей и гостиниц, поспособствует появлению крупных гостиничных сетей, что в конечном итоге обеспечит рост числа российских и иностранных туристов, выбравших в качестве страны отдыха Россию.

Список литературы

1. ГОСТ Р 51185-2008 «Туристические услуги. Средства размещения. Общие требования» (дата вступления в силу – 01.07.2009)
2. Постановление Правительства РФ "Об утверждении Правил предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации" от 25.04.1997 N 490 (ред. от 13.03.2013)
3. Приказ Федерального агентства по туризму «Об утверждении системы классификации гостиниц и других средств размещения» от 25.07.2005 №86
4. Федеральный закон "Об основах туристской деятельности в РФ" от 24.11.96г. №132-ФЗ (с изменениями и дополнениями, вступающими в силу с 01.11.2012)
5. Федеральный закон "О стандартизации в Российской Федерации" от 29.06.2015 №162-ФЗ
6. Федеральный закон "О техническом регулировании" от 27.12.2002 N 184-ФЗ. (ред. от 13.07.2015).

ПУТИ ФОРМИРОВАНИЯ ВРАЧЕБНЫХ НОВАЦИЙ В СИСТЕМЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Апухтин А.Ф.

ФБУ ВПО Волгоградский государственный медицинский университет

Аннотация

Автор рассматривает путь институционализации врачебных новаций через систему ОМС, опираясь на законодательную базу

Ключевые слова: институционализация, врачебные новации, система ОМС

PHYSICIAN'S NOVIATION IN HEALTHCARE: PATHWAY DEVELOPMENT IN SYSTEM MEDICAL INSURANCE

Apukhtin A.

State medical university, Volgograd

Abstract

The author examine the possible pathway institutisation physician's novation through the system medical insurance, based on present laws

Keywords: physician's novation, medical insurance, pathway development

Среди стратегических вопросов развития медицины в России стоят задачи внедрения, укрепления, совершенствования новаций и объектов авторского права в здравоохранении [1]. Возможности использования врачебных новаций и объектов авторского права в здравоохранении в основном рассматриваются в дискуссионном поле системы ОМС. В настоящее время, по данным Ассоциации частных клиник Москвы и центрального федерального округа-ЦФО, для бизнеса система ОМС непривлекательна в основном из-за низких тарифов, непрозрачности распределения средств, отсутствия достоверной информации об условиях работы в ОМС и противодействия местных чиновников. Исходя из этого, ассоциация подготовила свои предложения, которые намерена озвучить на заседании Госсовета по малому и среднему бизнесу. Суть предложений - частный медицинский бизнес готов работать в системе обязательного медицинского страхования (ОМС), если пациент сможет официально доплачивать за медпомощь. В результате, произойдет увеличение доли малых и средних предприятий в отрасли в десять раз, с нынешних 1,5% до 10-15% (для сравнения: в США она составляет 11%). Этого можно достичь путем фиксации доли малых и средних предприятий в госзаказе по ОМС на уровне не менее 15% (в рублях от общего объема заказа) в каждом регионе. Кроме того, ассоциация частных клиник Москвы предлагает дать гражданам возможность расширять условия ОМС, доплачивая за услуги из собственных средств или за счет полиса добровольного медстрахования (ДМС) по так называемой системе ОМС+. В планах развития медицины в России разработана и действует правительственная программа развития Здравоохранения до 2020 года, в которой акцент сделан на развитие новационного потенциала в здравоохранении, в частности, ядерно-технологического. Во многих регионах освоение ядерно-технологических новационных медицинских технологий финансово обременительно, затратно по-времени и экономически невыгодно из-за кадрового дефицита. В результате проверки деятельности правительства Волгоградской области за 2013 год счётной палатой города Волгограда [2] установлена недостаточная эффективность государственных инвестиций в региональную медицину, модернизированную лишь на 64%. В Волгограде недостатки модернизации здравоохранении компенсирует изобретательская деятельность врачебных кадров. Как показали пилотные исследования мнений врачебных кадров [3], не менее ¼ врачей заняты изобретательской деятельностью, которой препятствуют множественные институциональные факторы: а) отсутствие благоприятной законодательно-правовой и финансовой поддержки; б) отсутствие работающих с врачами инвестиционных структур; в) не способствование государственно-муниципальных органов власти внедрениям врачебных новаций; г) снижение психологической готовности заниматься изобретательством [4]. В тоже время отмечен востребованный интерес к участию в создании патентных объектов интеллектуальной собственности среди готовящихся врачебных кадров [5].

На этом фоне формирование благоприятной институциональной среды применения врачебных патентных разработок, с одной стороны, может идти в контексте предложений ассоциации частных клиник Москвы по системе ОМС+ через доплаты к полису ОМС со стороны физических лиц. Ожидается, что малый и средний бизнес этим увеличит конкуренцию и качество услуг в отрасли. На самом деле конкурентность и качество услуг, существенно выше при использовании патентных разработок, включая врачебные [6]. С этой стороны малый и средний бизнес, возможно, будет использовать патентные разработки врачей. В тоже время институциональная среда врачебных новаций уже сегодня может развиваться по пути 25% отчислений в системе ОМС от величины со платежей за полис ОМС, рост поступлений которых планируется в ближайшие годы. Предложение введения со платежей на уровне 18% от полного тарифа стоимости полиса ОМС содержится в подготовленном и опубликованном Минфином проекте основ бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов. Необходимо отметить, что стоимость полного тарифа ОМС в 2015 году определена в 18,9 тыс. рублей, размер со платежа по услугам ОМС ожидается в размере 3,4 тыс. рублей в год. 25% величина отчислений с одного со платежа ОМС составляет 850,5 рублей. По данным Росстата 17% экономически активного населения, а

это не менее 12 млн., заняты в неформальном секторе России. По предложенному сценарию, ежегодно, начиная с 2015 года 850,5 руб умноженных на 12млн. превращаются в 10 млрд. 206 млн. руб., которые могут быть направлены на финансовую поддержку врачебных новаций. Сумма немалая, в сравнении с планируемыми ежегодными ассигнованиями от 17 до 23 млрд. руб./год по программе «Развитие здравоохранения в 2016-2020 гг». Кроме этого Минздрав уже приступил к разработке законопроекта об увеличении взносов в фонд ОМС. Впервые данная инициатива была озвучена Министерством финансов в июле 2014 года. Кроме того, глава ведомства министерства финансов Антон Силуанов предложил отчислять 5,1% в фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС) с любых зарплат. Ожидается, что нагрузка возрастет только на тех работодателей, в штате которых числятся высокооплачиваемые работники - им придется платить не 10%, а 15,1% с зарплат выше 624 тыс. в год. По подсчетам министра, эта мера позволит получить дополнительно около 200 млрд. рублей в год. Отметим, что 5% отчислений от 200 млрд. рублей могут дать дополнительных инвестиций в здравоохранение до 10 млрд. руб. в год.



Рис.1. Схема формирования институциональной среды врачебных новаций в системе ОМС.

Выводы.

На региональном уровне из средств со платежей физических и юридических лиц за полисы ОМС и через систему ОМС+, при непосредственном участии органов местной власти и профессиональных врачебных организаций может формироваться благоприятная институциональная среда врачебных новаций.

Поддержка изобретательской деятельности подготавливаемых и действующих врачебных кадров, недостаточная эффективность инвестиций в региональную медицину среди не решенных вопросов развития здравоохранения Волгограда.

Список литературы

1. Мнение врачей о разработках и внедрениях отечественных инновационных технологий в здравоохранении. А.Ф.Апухтин, В.В.Деларю, Егоров В Н, Прочная Е.Л. Журнал Социология медицины. 2010.,№2(17)., С.28-30.
2. Волгоградская медицина модернизирована только на 64%.Аудиторы винят чиновников. Источник URL:http://fedpress.ru/news/society/news_society/1397732254-volgogradskaya-meditsina-modernizirovana-tolko-na-64-ot-plana-auditory-vinyat-chinovnikov/2014/17/04.
3. Апухтин А.Ф. Мнения врачей о технической оснащённости регионального здравоохранения и внедрениях врачебных новаций за пять лет. Вестник ВолгГМУ (Journal of VolgSMU).ISSN 1994-9480. 2014.,№2 (50),С.17-19.

4. Апухтин А.Ф., Апухтина М.В. Психологические проблемы и трудности инновационного развития практической медицины регионального уровня./ Медицина в XXI веке: тенденции и перспективы. Международная научная интернет конференция: материалы конф 16 апреля 2014г. /Сервис виртуальных конференций Pax Grid; сост. Синяев Д.Н.-Казань: ИП Синяев Д.Н., 2014.(281с).С.12-13.
5. Апухтин А.Ф. Стратегия инновационного развития здравоохранения в компетенциях врачебных кадров. ЭНИ. Забайкальский медицинский вестник. 2014., №1. С. 94-97.
6. Апухтин А.Ф. Состояние периферического кровообращения и тканевого обмена кислорода у больных гипертонической болезнью в зависимости от антигипертензивной терапии. Диссертация на соискание ученой степени канд.мед.наук. г.Волгоград,2004.,160с.

СЕКЦИЯ №16. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

КЛАСТЕРНАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ: ЭФФЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В КЛАСТЕРЕ

Киргинцев Ф.В.

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

В целях достижения системного эффекта в российских регионах создаются комплексные высокoeffективные образования. Они включают дополняющие друг друга предприятия региона, научные центры, высшие учебные заведения и т.д. и служат основой кластеров. Его участниками являются любые субъекты хозяйственной деятельности. Кластеры строятся на основе принципов государственно-частного партнерства, при этом экономическая политика государства выстраивается в рамках общих стратегических целей социально-экономического развития.

Россия в целом и ее регионы стали участниками кластеризации экономики лишь в начале текущего столетия [3], [6]. В 2010 году по инициативе Минрегионразвития в регионах стали активно формироваться региональные кластеры. В Самарской области успешно развивается автомобильный кластер, в Ульяновской - кластер авиастроения. Кластеры функционируют в Татарстане, Московской области, Санкт-Петербурге.

Признается: кластерная политика становится основой экономического развития России. Структура кластера включает, как правило, такие основные составляющие, как «ядро кластера» и «резиденты». Ядро кластера – это производства, ориентированные на выпуск конкурентоспособной продукции. Резиденты кластера – это предприятия с конкурентными преимуществами из перечня предприятий производств, как правило, шестого технологического уклада. К ним на современном этапе относят информационно-компьютерные технологии, электронную и ядерную промышленность, фармацевтику и т.д.

Сформулируем эффекты формирования и развития кластеров. Некоторые авторы ориентируются на установление эффектов кластера в формирование роста конкурентоспособности участников [7]. Как признак национальной конкурентоспособности кластер рассматривался еще М. Портером [2]. Эффективность кластера определяется через сильные конкурентные позиции на международных или национальных рынках и высоким экспортным потенциалом его предприятий. В результатах деятельности кластеров заинтересованы государство, бизнес, общество [5].

Государство рассматривает кластеры как ресурс развития экономики. Преимуществом кластерного подхода для него - возможность рассматривать деятельность системно, а ее результаты в группе взаимосвязанных предприятий различных отраслей. Частный бизнес также заинтересован участвовать в создании кластерных структур, рассматривая их как эффективные альянсы с предприятиями и органами власти. Объединение самих предприятий кластера способствуют экономическим эффектам, так как кластерный эффект возникает в результате сотрудничества и использования возможностей партнеров в условиях кооперации [1]. К основным эффектам кластера относятся: 1). Эффект географической близости. 2). Эффект сообучения. 3). Эффект межфирменной кооперации. 4). Инновационный эффект.

Результативность функционирования предприятий в кластере может оцениваться через прибыльность, восприимчивость к инновациям, количество вновь созданных рабочих мест, прозрачность коммерческой деятельности внутри кластера. Влияние кластера на иных участников хозяйственной деятельности проявляется в

таких эффектах, как: эффект совместного использования инфраструктурных объектов; эффект стимулирования спроса; эффект привлечения инвестиций. Со своей стороны кластер в целом обладает «специфическими» ресурсами: ноу-хау, инновациями, технологиями, высококвалифицированными специалистами и т.д. Специфические ресурсы одного предприятия перетекают к другому быстрее, формируя базу знаний кластера и снижая транзакционные издержки

Эффективность функционирования кластера для населения характеризуется показателями социального развития: кластер стимулирует создание новых и сохранение уже имеющихся рабочих мест, формирует высокие стандарты образования, здравоохранения, культуры.

Целью развития кластера является привлечение инвестиций в территорию его размещения. В условиях введения западных санкций, направленных на ослабление российской экономики, поток иностранных инвестиций в настоящее время резко сократился. Кроме того, бюджетное финансирование оптимизируется, государственные инвестиции направляются, в первую очередь, в наиболее значимые национальные проекты. В силу сказанного, стратегии развития территорий, кластеров, предприятий существенно изменяются. Ввиду большой доли среди всех населенных пунктов России моногородов (в них проживает почти 25% городского населения страны, а по данным 2014 г. перечень монопрофильных муниципальных образований насчитывает 313 моногородов) рассмотрим возможные стратегии разного уровня по оздоровлению отечественной экономики на примере городов с монопрофильной экономикой. К классическим подходам по выводу субъектов хозяйственной деятельности на траекторию поступательного развития относятся стратегии адаптации к внешней среде, дотирования, ориентации на сферу услуг, расселения и инновационная стратегия. Первая направлена на сохранение отраслевой принадлежности предприятия, его профиль, специализацию, поиск новых рынков сбыта. Находятся инвесторы, готовые инвестировать в якорные производства. Другая стратегия связана с переориентацией экономики территории на сферу услуг. В настоящих условиях для многих отечественных поселений перспективными считаются туристские услуги. Третий тип стратегии предусматривает максимальное сжатие производственной сферы. Четвертый – переселение жителей в другие населенные пункты и ликвидацию предприятий. К инновационной стратегии отнесено развитие «принципиально новых высокотехнологичных отраслей, создание диверсифицированных инновационных кластеров, вынос тяжелой промышленности в пригороды...» ([4], с. 160). Рассмотрим стратегии предприятий в условиях сжатия рынка (Рисунок 1)*.



Рис.1. Содержание стратегий предприятия в условиях сжатия рынка

*Использованы материалы [4], с. 162.

Укажем стратегии развития рассматриваемых территорий (Рисунок 2)*.



Рис.2. Стратегии развития монопрофильных территорий

*Использованы материалы [4], с.163.

Выбор сочетания стратегий, приведенных на рисунках выше, выводящих предприятия и город в целом на траекторию поступательного развития, зависит от эффективности реализации взаимосвязанных стратегий развития предприятий и города, определяющих в совокупности модель развития территории. В принимаемой стратегии необходимо учитывать интересы: собственников и работников предприятия, инвесторов, государственные интересы по устойчивому развитию социально-экономических процессов, интересы населения. В заключение отметим, что выявление места и роли кластеров в экономике определяется их способностью удовлетворять интересы государства, бизнеса и населения.

Список источников

1. Макарова И.В., Максимов А.Д. Ступени лидерства: стратегические ориентиры технологической модернизации промышленности регионов России// Креативная экономика. - 2012. - №5. С. 59-65.
2. Портер М. Конкуренция. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. 496 с.
3. Распоряжение Правительства РФ от 10.03.2006 г. «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» [сайт]. URL: docs.cntd.ru>document/901971445
4. Ризов А.Д. Особенности трансформации социально-экономических процессов в монопродуктовом регионе: проблемы и пути их решения. Диссертация на соиск. уч. ст. к.э.н., СПб. - СПбГЭУ.- 2015 г. [сайт]. URL: http://unecon.ru/sites/default/files/dissertaciya_-_okonchatelno_2_oktyabrya_copy.pdf#7.
5. Угольникова О.Д., Петров А.П., Угольников В.В. Государственно-частное партнерство как условие конкурентного развития экономики. Монография. – СПб.: СПбГУСЭ, 2013. – 183 с.
6. Федеральный Закон «Об особых экономических зонах» от 22.07.2005 г. №116 – ФЗ [сайт]. URL: [Consultant.ru>document/cons_doc_law_54599/](http://Consultant.ru/document/cons_doc_law_54599/)
7. Яшева Г.А. Формирование кластерной политики как направление повышения конкурентоспособности национальной экономики [сайт]. URL: <http://innclub.info/index.php/text>.

НЕКОТОРЫЕ ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕНЕДЖЕРА ТУРИСТИЧЕСКОЙ ФИРМЫ

Охлопкова Д.К., Флегонтова И.Б.

Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова, г.Якутск

В современном мире востребованность профессии менеджера неоспорима. Сегодня в любой компании, холдинге или корпорации есть люди, являющиеся представителями именно этого вида деятельности.

По определению Бондаренко В.В. и Юдиной Ю.В., термин «менеджер» употребляется применительно к руководителям организаций разного типа и к организаторам конкретных видов работ в рамках отдельных подразделений или программно-целевых групп. Другими словами, менеджер - профессиональный управляющий [3].

Требования, предъявляемые к современному менеджеру туризма предполагают прежде всего, его профессиональную подготовку, в которой большое внимание уделяется умению общаться с людьми, разбираться в психологии, строить профессиональное взаимодействие на основе знаний о его индивидуально - психологических особенностях, потребностях, мотивах поведения, высокий профессионализм и компетентность в управлении персоналом. В менеджере должны соединяться качества высококвалифицированного специалиста, обладающего техническими и экономическими знаниями, организатора производства, выполняющего административные функции.

Менеджер туристической фирмы должен постоянно контролировать и курировать деятельность предприятия, владеть всей информацией о качестве и цене предоставляемой услуги, уровне профессиональной квалификации работников, должен разработать систему стимулирования сотрудников за качественную работу, заботиться о репутации и конкурентоспособности на рынке услуг. Главным фактором эффективности деятельности менеджера туристической фирмы является увеличение клиентуры и доходов компании.

В силу специфики туристской деятельности в сферу менеджмента попадает широкий круг отношений между людьми по поводу производства и обращения туристского продукта. Так, при его создании и реализации взаимодействуют работники туристских фирм, гостиничных предприятий и предприятий питания, транспортных хозяйств, культурно-зрелищных учреждений и других элементов туристского комплекса как отечественных, так и зарубежных партнеров. И везде менеджеры вступают в разнообразные отношения как друг с другом, так и со своими подчиненными. Они будут успешными и завершаются высокими результатами от такого сотрудничества, если будут строиться на профессиональной основе, предполагающей наличие у менеджера необходимых качеств [4, с. 19].

Афанасова М.А. выделяет черты и свойства, необходимые менеджеру туристской фирмы: человеческие качества (искусство управления человеческими ресурсами, искусство налаживания внешних связей, искусство создания атмосферы доверия, партнерства, единства целей и действий), профессиональные качества (знания должностных и функциональных, умение использовать информационные, мыслить стратегически, управлять в реальном масштабе времени) [2, с. 25].

Менеджер туристической фирмы должен:

- постоянно и настойчиво культивировать в коллективе уважительное, тактичное отношение ко всем людям, с которыми приходится иметь дело, независимо от их социального положения, должности и «чина»;
- воспитывать в себе умение выслушивать и понимать человека, стремиться быть доброжелательным, внимательным и чутким, избегать всего, что может унижить чужое (и свое) достоинство; быть по возможности мягким и улыбчивым, искренним и правдивым, с хорошим чувством юмора и меры;
- стараться также овладеть необходимыми практическими навыками. Наиболее важные из них - умение творчески мыслить, видеть главное, предвидеть, планировать, быстро принимать решения. Это также умение идти на компромиссы, способность привлекать к себе людей и сплачивать их на решение общей задачи, наконец, необходимые специальные (технические, гуманитарные) рабочие навыки [1, с. 344].

Рассмотрим квалификационные требования, предъявляемые к менеджеру туристической фирмы. Во-первых, менеджер должен знать и опираться на нормативно-правовую документацию, регламентирующую туристскую деятельность, хозяйственную и финансово-экономическую деятельность. В целях контроля внутреннего трудового распорядка и безопасности работы на предприятии, менеджер должен знать введенные в действие локальные внутренние акты туристической фирмы, правила и нормы охраны труда, техники безопасности, производственной санитарии и противопожарной безопасности, обработку и защиту персональных данных, сохранение коммерческой тайны и конфиденциальности информации.

Во-вторых, менеджер должен использовать в своей работе методы управленческой деятельности, организации оплаты и мотивации труда; уметь вести финансово-хозяйственную деятельность; знать основы бухгалтерского учета и налогообложения в туризме и др. Менеджер туристической фирмы должен уметь осуществлять руководство и контроль правильности ведения учета и оформления документации работниками при заключения ими гражданско-правовых договоров, оформления туристской документации.

Таким образом, сущность деятельности менеджера туристической фирмы заключается в предъявлении требований высокого профессионализма и компетентности. В менеджере должны соединяться качества высококвалифицированного специалиста, обладающего техническими и экономическими знаниями, и организатора производства, выполняющего административные функции.

По мнению Игнатова, В.Г., Албастова, Л.Н. эффективность управления – это: характеристика степени управляемости организации, скорости и формы ее реагирования на принимаемые менеджером управленческие решения; степень достижения управляющим органом поставленных целей и запланированных результатов [6, с. 462].

Понятие эффективности управленческой деятельности менеджера заключается в руководстве сотрудниками для достижения поставленных целей. Если управленческая деятельность решает поставленные задачи, обеспечивает реализацию целей, причем на основе оптимального использования имеющихся ресурсов, то она считается эффективной.

Таким образом, пути повышения эффективности управления являются: разработка проблем управления и способов их разрешения; постоянное улучшение технологического и информационного обеспечения управления; совершенствование систем и методов управления; регулярная переподготовка, как руководящего состава, так и рядовых сотрудников; пристальное внимание к подбору кадров.

Для продвижения туристической фирмы на рынке услуг и продаж, необходимо грамотное и четкое управление всеми направлениями деятельности фирмы, которое приносит ей экономический доход. Предлагаем мероприятия, которые помогут повысить эффективность деятельности менеджера туристической фирмы.

1. Развить маркетинговые коммуникации (реклама, брендинг, спонсорство и др.);
2. Принимать участие в PR-мероприятиях и PR-акциях (выставках, конференциях, семинарах, публичных диспутах, ток-шоу и др.);
3. Разработать «Стандарт качественного обслуживания клиентов туристической фирмы»;
4. Совершенствовать должностную инструкцию менеджеров;
5. Организовать прохождение курсов повышения квалификации, тренингов, мастер-классов, семинаров сотрудников фирмы;
6. Организовать систему материального стимулирования труда сотрудников фирме на основе их деятельности;
7. Совершенствовать послепродажное обслуживание.

Чтобы оценить эффективность предложенных мероприятий, туристической фирме предлагается использовать такие исследовательские методы, как фокус-группы, исследования по вопросам имиджа и позиционирования, потребительские рейтинги и отслеживание рыночной ситуации, чтобы проверить влияние предложенных мероприятий.

Таким образом, предлагаемые мероприятия для туристической фирмы не только помогут совершенствовать эффективность деятельности менеджера, но и помогут увеличить прибыль предприятия, сформируют у клиентов положительное впечатление от качественного обслуживания, повысят имидж фирмы.

Список литературы

1. Астахова Н.И. Менеджмент: учебник для бакалавров / под общей ред. Н.И. Астаховой, Г.И. Москвитина. – М.: Издательство Юрайт, 2013, - 422 с.
2. Афанасова М.А. Менеджмент: Учебное пособие / М.А. Афанасова. – Томск: Томский межвузовский центр дистанционного образования, 2005. – 251 с.
3. Бондаренко В.В. Менеджмент организации. Введение в специальность: учебное пособие / В.В. Бондаренко, В.А. Юдина, О.Ф. Алехина. – М.: КОНРУС, 2010. – 232 с.
4. Грушенко В.И. Менеджмент. Восприятие сущности менеджмента в условиях стратегических изменений: Учеб.пособие. / В.И. Грушенко. - М.: ИНФРА – М, 2014. - 288 с.
5. Зайцева Н.А. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме: учеб.пособие для студ. высш. учеб. заведений. – 5-е изд., испр. и доп. / Н.А. Зайцева. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 240 с.
6. Игнатов В.Г. Теория управления: учеб.пособие / В.Г. Игнатов, Л.Н. Албастова ; под. ред. В.Ф. Тарасовой. – Ростов н/Д: феникс, 2010. – 480 с.

ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Бугаенко М.В.

Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

В современных экономических условиях ввиду значительного усиления конкурентной борьбы между производителями, возникающего вследствие устранения барьеров для международной деятельности и увеличения доли онлайн-коммуникаций в бизнес-процессах, значительно упрощающих предпринимательскую деятельность, актуальным для каждого предприятия является четкое позиционирование себя на рынке как на текущий момент, так и на долгосрочную перспективу. Стоит отметить, что при общей тенденции российской промышленности к переходу от превалирования добывающего сектора к развитию обрабатывающего, а также сферы услуг, в этом направлении пока еще требуются значительные усовершенствования. Одним из немаловажных факторов, способствующих развитию предприятия в долгосрочной перспективе, является осознание руководством предприятия необходимости осуществления стратегического планирования для долгосрочной эффективной деятельности предприятия. Оно позволяет путем формулирования целей и задач, которые ставит перед собой руководство предприятия, добиваться поступательного развития и укрепления позиций на внутреннем рынке, а также способствует дальнейшему укреплению конкурентных преимуществ и выходу предприятия на мировой рынок. Целесообразным при осуществлении стратегического планирования на российских предприятиях представляется широкое использование опыта зарубежных предприятий, которые в большинстве своем уже давно осознали необходимость просчета действий не только на ближайший период, но и на крайне отдаленную перспективу. Разумеется, специфика российской экономики, а также социальные и политические особенности, присущие любой стране, не позволяют использовать стратегии зарубежных предприятий схожих и смежных отраслей без внесения изменений. Однако ключевые моменты, составляющие суть стратегического планирования, практически универсальны, и могут быть использованы в процессе управления предприятием любого типа и отрасли.

Основу стратегического планирования составляет внутрифирменное планирование, представляющее собой многоуровневую иерархическую систему, объединяющую в себе технологическое, финансовое и организационное планирование, определяющее и контролирующее деятельность производственных, финансовых, сбытовых и организационных подразделений предприятия.

Стратегическое планирование способствует разработке правил и приемов для обеспечения наиболее экономически эффективного достижения стратегических целей предприятия. При этом распределение ресурсов производится в зависимости от приоритетных направлений развития предприятия с учетом основной цели, миссии и видения, сформированных в стратегическом плане.

Основу эффективного стратегического планирования составляют направления развития предприятия в наиболее выгодных с точки зрения роста конкурентоспособности предприятия областях. Поэтому для разработки перспективного стратегического плана необходимо в первую очередь сформулировать план повышения эффективности производства, основанный на постановке конкретной экономической задачи, определяющей основные фактические параметры предприятия в текущем периоде и формулирующей необходимые для достижения параметры. Для повышения качества стратегического планирования в первую очередь необходимо последовательное выполнение этапов алгоритма стратегического планирования, последовательно формулируя цели предприятия, основанные на анализе его текущих возможностей, и осуществляя необходимые расчеты для достижения поставленных целей исходя из реальных возможностей предприятия.

Одним из наиболее сложных моментов проведения стратегического планирования на предприятии является отсутствие четкой системы взаимодействия подразделений предприятия и его основных показателей. Значительная разрозненность и отсутствие налаженных цепей информационных потоков на предприятии приводит к невозможности подразделений своевременно получать необходимую информацию о работе других отделов, что препятствует формированию цельного представления о деятельности предприятия и не способствует принятию эффективных решений.

Также для повышения качества стратегического планирования на предприятии необходимо формирование четкого представления о сроках реализации проектов, направленных на рост конкурентоспособности. Стратегическое планирование предполагает наличие долгосрочных проектов, предопределяющих положение предприятия на годы вперед, однако с учетом особенностей современной экономики, характеризующихся высокой степенью изменчивости внешней среды предприятия, стратегические планы должны подвергаться

ежегодной корректировке с учетом достигнутых показателей деятельности предприятия и актуальных тенденций рынка.

Негативные факторы внутренней среды предприятия часто являются причиной недостаточной эффективности осуществляемого стратегического планирования. В частности, отрицательное влияние на систему стратегического планирования на предприятиях оказывают такие факторы как слабый уровень применения автоматизированных систем управления, например, системы поддержки принятия решений, отсутствие единого подразделения, отвечающего за процесс стратегического планирования на предприятии, формализация процесса стратегического планирования, необоснованность и зачастую невыполнимость заявленных в стратегическом плане целей.

Совокупность данных факторов часто приводит к отсутствию системности в осуществлении стратегического планирования на отечественных предприятиях, что оказывает негативное влияние на его качество и приводит к снижению общей эффективности влияния проведения планирования на деятельность предприятия. Это обуславливает необходимость разработки системы повышения качества стратегического планирования на российских предприятиях с выявлением практического инструментария разработки стратегического планирования.

Основными организационными показателями, оказывающими непосредственное влияние на эффективность стратегического планирования, являются:

- система организации стратегического планирования на предприятии;
- наличие систем, позволяющих автоматизировать отдельные этапы стратегического планирования;
- возможность построения эффективной модели стратегического планирования.

В рамках выполнения основной цели – формирования стратегического плана предприятия – подобное подразделение должно выполнять следующие задачи:

- анализ внутренней и внешней среды предприятия;
- анализ закономерностей развития предприятия;
- разработка вариативного ряда стратегий предприятия;
- детальная проработка каждой конкретной стратегии с указанием ее преимуществ и недостатков;
- формулировка частных задач стратегии (конкретных целей и мероприятий по их достижению)
- оценка финансовых возможностей реализации стратегий;
- корректировка цели и миссии предприятия;

Рассмотрим возможность использования данных показателей применительно к практике функционирования отечественных предприятий. При формировании эффективной системы стратегического планирования необходимым условием является создание обособленного подразделения, являющегося частью организационной структуры предприятия, основной задачей которого будет формирование, осуществление и контроль процесса стратегического планирования. В настоящее время данные подразделения присутствуют далеко не на всех предприятиях российского промышленного комплекса. Отчасти это вызвано недостаточно устойчивым финансовым положением предприятий, однако основной причиной является недостаточное осознание влияния, оказываемого стратегическим планированием на рост конкурентоспособности предприятия. Создание таких подразделений является необходимым условием роста конкурентоспособности отечественных предприятий.

Стратегическое планирование для российского бизнеса сравнительно новое явление, часто кажущееся чем-то несерьезным, и подчас убыточным, т.к. необходимые для его проведения мероприятия требуют значительных затрат и не приносят прибыли в ближайшей перспективе. И, учитывая сравнительно недолгий период стабильности российской экономики, желание руководителей получить сиюминутную прибыль вместо дополнительных вложений ради гипотетических будущих перспектив, можно понять. Однако это необходимое условие для выхода отечественных предприятий на принципиально новый уровень, дающий возможность в будущем занимать устойчивые конкурентные позиции на отечественном и мировом рынке, и эффективно противостоять усиливающейся конкуренции.

Список литературы

1. Азанова, Н.Н. Выбор оптимальной стратегии управления промышленным предприятием / Н. Н. Азанова // Проблемы экономики и менеджмента, 2014. – №2(30).
2. Давлетова, Р.С. Влияние внешней среды на стратегическое планирование развития промышленного предприятия / Р.С. Давлетова, Р. А. Коловертнов, Р. В. Файзуллин // Экономика и предпринимательство. 2013. – №7.

3. Печерица, Е.В. Повышение конкурентоспособности отелей на основе применяемой ими стратегии (на примере Санкт-Петербурга) / Е. В. Печерица // Техничко-технологические проблемы сервиса, 2013. – № 3 (25).

СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Вдовина И.В., Доценко Е.В.

Брянский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

Острота проблемы заключается в том, что в реальности с каждым днем все труднее и затратнее создавать конкурентное преимущество вследствие ограниченности или отсутствия ресурсов у предприятия.

Стратегическая значимость управленческих решений в области выбора моделей и способов организации бизнеса с целью обеспечения эффективной работы предприятия при приемлемом уровне риска позволяют использовать разнообразные методики оценки стратегического потенциала предприятий [2, с.16]. Оценка стратегического потенциала или имеющихся ресурсов необходима для анализа вклада каждого ресурса в конкурентное преимущество предприятия. Умение рационально использовать ресурсы является одной из основных управленческих компетенций современного менеджера.

Реальность такова, что разработка антикризисной стратегии, умение предвидеть, профессиональное управление неопределенностью и риском – вот то, что является основными инструментами эффективного функционирования предприятий в современных рыночных условиях [7, с.1672]. Для эффективного позиционирования на рынке, необходимо знать и уметь, как из множества стратегических альтернатив выбрать единственное своевременное и адекватное решение их реализации, так как эти механизмы менеджмента являются базовыми при выборе метода анализа стратегического потенциала предприятия.

Практически все применяемые методы оценки стратегического потенциала и разрабатываемые на его основе стратегии направлены на результат в перспективе и появляется потребность предвидеть и грамотно прогнозировать не только варианты, связанные с успехом, но и просчитывать решения, связанные с риском.

В таком случае способность системы стратегического менеджмента предприятия адаптироваться к изменяющейся рыночной среде является базовым условием достижения любых целей предприятия. Фундаментальное значение в реализации принципов устойчивого развития придается признанию необходимости международного партнерства для решения глобальных проблем и взаимной ответственности за это всех стран, которое бы повышало уровень потенциала, наращивая его эффективность [6, с. 166-167].

Зарубежные авторы Кэмпбел Д., Стоунхаус Д. и Хьюстон Б. определяют стратегический потенциал, как стратегические компетенции (англ. «core competences»), к которым относятся ключевые способности, умения, являющиеся основной причиной преимуществ в конкурентной борьбе [4, с. 315].

В свою очередь Петров А.Н. делает ударение на цель ресурсного (стратегического) потенциала, констатируя, что это выявление возможностей для принятия основных стратегических решений по дальнейшему проникновению на освоенные рынки сбыта и диверсификации производства [5, с. 22].

В целом стратегический потенциал предприятия это совокупный показатель, т.к. на его уровень влияют факторы внешней и внутренней среды организации. Данный показатель можно рассматривать как:

- агрегированный показатель материальных, кадровых, финансовых, управленческих, информационных, экологических, сырьевых и других видов ресурсов;
- перспективу реализации конкурентных стратегий на предприятиях;
- возможность осуществления коммерческой деятельности.

Таким образом, стратегический потенциал предприятия можно определить как совокупность количественных и качественных вышеперечисленных показателей результативности любой деятельности, способности ресурсов реагировать на изменения внешней и внутренней среды предприятия и их динамики, способности реализовать стратегию предприятия и соответствовать целям и возможностям развития в условиях риска и неопределенности. Значимость каждого показателя определенного ресурса зависит от целей, поставленных перед стратегическим анализом качества ресурсов, компетенций и способностей.

Практическое использование научной методики оценки стратегического потенциала будет способствовать обоснованному принятию управленческого решения по выработке стратегии на основе имеющихся ресурсов на предприятии и выявленных резервов.

Однако некоторые из вышеперечисленных показателей могут быть сильно дифференцированы по качественным и количественным параметрам, что, в свою очередь, требует выделения приоритетных групп показателей, наиболее полно и достоверно отражающих состояние стратегического потенциала предприятия.

Для современного предприятия, как организованной «микроуровневой» системы, анализ и мониторинг собственной структуры стратегического потенциала является важным и необходимым этапом стратегического анализа [1, с.125].

В условиях кризисного или предкризисного состояния большинства предприятий, прежде всего, необходимо достичь достаточного уровня устойчивости. Это возможно только при изучении деятельности предприятия с точки зрения рационального использования всех имеющихся ресурсов. С одной стороны, необходимо основываться на традиционном понимании процесса стратегического управления, что позволит легко адаптироваться в существующую на предприятии схему анализа, обеспечивая системный взгляд на его работу.

С другой стороны, рассмотрение уровня использования рыночного потенциала даст более объективную картину по сравнению с традиционными методиками, так как анализ стратегического потенциала предприятия базируется на синтезе оценок профессиональных менеджеров и управленцев. Такой подход позволяет составить комплексное видение проблем и перспектив развития предприятия [2, с.16].

В этой связи оценка стратегического потенциала должна носить концептуальный ресурсный характер, который позволит разрабатывать и применять механизмы реализации уникальной конкурентной стратегии развития предприятия.

В настоящее время деятельность предприятий основывается только на собственных внутренних ресурсах, которые достаточно ограничены. Это обязывает руководителей предприятий в условиях кризисной экономики создать адекватную систему управления. На сегодняшний день решение этой задачи осложняется многочисленными иерархиями экономических интересов, которые менеджерам необходимо учитывать в процессе выработки и реализации управленческих решений.

Необходимо отметить, что при рациональном антикризисном управлении необходимо создать синергетический эффект от взаимодействия всех инструментов стратегического управления, а именно его гибкости, мобильности и умения быстро реагировать на изменения в непредсказуемой предпринимательской среде. Способность современных руководителей самостоятельно и компетентно оценивать имеющиеся возможности является принципиальным преимуществом кадрового потенциала предприятия.

В условиях достаточно жесткой конкуренции, масштабных научно-технических преобразований, успешность развития бизнеса непосредственно зависит от компетентности имеющегося персонала. Именно трудовые ресурсы выступают как один из элементов стратегического потенциала предприятия, способного реализовать поставленные цели руководства с наименьшим риском.

При стратегическом управлении необходимо уделять внимание кадровому потенциалу современной организации, внедрять новые методы управления и хозяйствования, активизировать человеческие ресурсы с тем, чтобы способности людей раскрылись полнее и были использованы с большей пользой и эффективностью. Кадровый потенциал является конкурентным преимуществом организации, так как сочетает в себе такие составляющие как уровень образования, опыт, знания и умения, деловые качества. Все эти составляющие влияют на успешное функционирование организации и поэтому в качестве объектов совершенствования кадрового потенциала выступают компетентность и мобильность персонала [3, с.75].

Необходимо отметить, что еще одной трудностью при оценке стратегического потенциала предприятия является анализ неколичественной информации, который требует от специалистов глубоких знаний в области стратегического менеджмента.

Таким образом, в настоящее время непредсказуемость и нестабильность будущего, условность любых прогнозов, недостаточность информации, ошибки в выявлении причинно-следственных связей требует от руководителей предприятий применять современные методы и использовать практические навыки в области стратегического и антикризисного управления.

Список литературы

1. Вдовина И.В. Формирование механизма стратегического управления//Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. 2006, № 3 (18). – с. 125.
2. Е.В. Доценко, И.В. Вдовина. Методологические основы управления предприятием в условиях неопределенности и риска // Научное мнение: научный журнал/ Санкт – Петербургский университетский консорциум.-СПб., 2014. - № 5. – с.16.

3. Доценко Е.В. Особенности управления компетенциями персонала в рыночных условиях хозяйствования // Научное обеспечение системы повышения квалификации кадров: Научно-теоретический журнал/Челябинский институт переподготовки и повышения квалификации кадров. - Челябинск, 2014,-№2 (19).- с. 75.
4. Кэмпбел, Д., Стоунхаус, Д., Хьюстон, Б. Стратегический менеджмент: Учебник / Пер. с англ. Н.И. Алмазовой. — М: ООО Изд-во Проспект, 2003. — 336 с.
5. Петров, А.Н. Стратегический менеджмент. — СПб.: Питер, 2005. — 496 с.
6. Мартыанова Г.В., Глебов В.В., Гришин А.В., Верхутина М.В., Карпенко Е.В., Лабекин В.В., Ноздрин Н.А., Белоусов А.Г. Социология . Учебник и практикум / Москва, 2015. Сер. 60 Бакалавр. Прикладной курс (1-е изд.). с.166-167.
7. Петухова Е.П. Социальные риски домашних хозяйств в условиях неопределенности // Фундаментальные исследования. 2013. 11 (часть 8). с. 1672. Тираж 1000 экз. (№ 2073 Перечня журналов ВАК).

СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ ПОЛИТИЧЕСКИМ РИСКОМ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ильинова В.В.

Всероссийская академия внешней торговли Министерства экономического
развития Российской Федерации, г.Москва

Политический риск представляет собой важнейшую составную часть страновых рисков и означает воздействие неэкономических переменных на деловые операции, осуществляемые за рубежом. Политический риск в контексте внешнеэкономической деятельности рассматривается как возможность неблагоприятного влияния политически мотивированных изменений на результаты зарубежного инвестирования или внешнеторговой сделки в виде прибыли. В этом смысле такие события как экспроприация, национализация, забастовки будут иметь очевидные последствия. Другие события (изменения в налогах, валютной политике) будут воздействовать косвенно, что будет проявляться в макроэкономических результатах, уровне задолженности и валютных курсах.

Результатом политических рисков является возможность недополучения дохода по сделке или потери собственности иностранного предпринимателя вследствие изменения социально-политической ситуации в стране. Причинами политического риска являются факторы, находящиеся вне контроля контрагентов. Политические риски можно оценивать по следующей схеме:

1. Оценка риска экспроприации:
 - случаи вмешательства государственных органов;
 - дефолты;
 - зависимость проекта от действий госорганов.
2. Оценка риска войны:
 - существование или вероятность вооруженного конфликта;
 - политические и социальные события;
 - организация системы безопасности проекта.
3. Оценка риска препятствия конвертации и трансферта денежных средств:
 - размер внешней задолженности и золотовалютных резервов;
 - случаи препятствия или ограничения;
 - потенциал проектов;
 - соглашения с госорганами.
4. Оценка риска нарушения контрактных обязательств:
 - необходимость покрытия;
 - дефолты;
 - соглашения с госорганами;
 - содержание условий контракта;
 - законодательная среда.

Для страхования политического риска внешнеторговой сделки контрагент может либо прибегнуть к некоторому виду "внутреннего" покрытия, который он устанавливает для себя, либо может использовать внешнее покрытие от таких рисков.

Методы внутреннего страхования ставят целью уменьшить политический риск путем лимитирования подверженности риску либо путем увеличения операционной прибыли.

Уменьшение подверженности риску является наиболее надежным и несложным в исполнении способом уменьшения подверженности политическому риску. Он сводится к рекомендации вести бизнес исключительно с надежными странами. Но таком подходе устраняется большое количество стран с хорошим торговым потенциалом, что является существенным недостатком данного способа. Суть другого способа - определение индивидуальных лимитов подверженности риску для каждой страны контрагента. При этом лимиты риска определяются через соотношение риск/доход, что требует оценки вероятности неплатежа/ неисполнения обязательств и степени корреляции среди контрагентов. Основная проблема данного подхода связана с проведением самой оценки, которую непросто внедрить и отслеживать на регулярной основе в частности из-за неодинаковости заказов по размеру, частоте, кроме того контрагенты тоже разные и могут меняться.

Еще один способ управления политическим риском - стратегия повышения операционных доходов - предполагает установление рейтинга для страны, где находится контрагент и добавление (вычитание) наличной премии к (из) цене(ы) продажи, базирующейся на оценке политического риска. Однако этот тип покрытия имеет очевидные ограничения при применении, поскольку может действительно работать только тогда, когда конкуренции на данном рынке нет либо она незначительна. В иной ситуации высокая цена приведет к устранению контрагента с данного рынка.

Важное значение имеет включение в текст внешнеторгового договора условий освобождения сторон от ответственности при наступлении обстоятельств непреодолимой силы, в результате которых реализуется политический риск. Но при этом во внешнеторговом контракте необходимо максимально подробно описать эти обстоятельства непреодолимой силы и ответственность контрагентов при их наступлении:

Если контрагент не может или не хочет предпринять внутреннее управление политическим риском, либо тогда, когда такой подход не является целесообразным, альтернативным решением является внешнее страхование политического риска, т.е. передача риска другому субъекту, которым обычно выступает банк либо страховая компания. Для экспортера передача риска финансовому учреждению предполагает то же самое, что и управление операционным риском, т.е. выбор такого способа платежа, при котором банк или финансовый институт берет на себя существенную долю риска. Таким способами платежа могут быть безотзывный и подтвержденный аккредитив.

Кроме того, продавец может прибегнуть к страхованию политического риска через специализированные страховые компании, такие как Coface, AIG, OPIC - Корпорация частных зарубежных инвестиций – автономная государственная компания США и др. Такие компании разрабатывают свой рейтинг стран по уровню политического риска. Чем выше политический риск, тем выше ставка премии страхования. К рискам, включаемым в объем страхового покрытия, относятся риск национализации, ведущий к потере филиала, риск неплатежа возмещения, риск не перевода возмещения, невозможность конвертации в доллары (евро) поступлений от инвестиционных объектов, экспроприация или конфискация инвестированного имущества, ущерб, нанесенный военными действиями, революцией, народными волнениями.

В России организацией, осуществляющей страхование подобного рода, является ОАО «Экспортное страховое агентство России» (ЭКСАР). ЭКСАР работает с политическими рисками, такими как неисполнение обязательств, связанное с влиянием властей на происходящие в стране покупателя процессы, например ухудшение условий контракта, отъем собственности, запрет на перевод средств за рубеж — то есть все, что связано с применением административного ресурса. В случае возникновения такого рода проблем у российского экспортера возникает неплатеж со стороны его контрагента. Именно такой риск страхуется ЭКСАР. При этом РФ выступает гарантом по обязательствам агентства с учетом множественности бенефициаров. Специфика данного агентства в том, что страхуя риск экспортера или банка, ЭКСАР выдает полис, автоматически гарантированный Минфином, но при этом сам Минфин не имеет прямых отношений с застрахованными.

Полис ЭКСАРа предполагает защиту от рисков неисполнения обязательств контрагента российского экспортера, таким образом, защищая российских экспортеров от неисполнения обязательств их контрагентов из других стран. При расчете тарифа учитываются три составляющих, первый - риск на саму страну покупателя. Все страны четко классифицированы по восьми категориям — от 0 до 7. Россия в третьей категории. В последней группе страны с неустойчивым финансовым положением, например, Зимбабве, Мали, Аргентина, Буркина-Фасо. Список стран и классификация стран по рейтингу соответствует перечню, публикуемому Организацией по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР). Риск страны — это только одна составляющая расчета

тарифа. Вторая — это информация по самому контрагенту. Страна, например, может относиться к седьмой категории, но контрагент российской компании — крупнейшая сырьевая корпорация с хорошей репутацией, что повышает уверенность страховщика в том, что подобная компания точно ответит по своим обязательствам. Третье составляющее — анализ самой сделки. Так, например, если это рассрочка платежа, риски меньше. В результате тариф может варьироваться от десятых долей процента до нескольких процентов. При этом политические и коммерческие риски страхуются вместе. Кроме того в нормативных документах ЭКСАР есть оговорка, что в случае, если по методике агенства получается, что у какой-то сделки повышенный риск, но при этом она стратегически важна для России, то вопрос по ней выносится на рассмотрение правительства, которое принимает отдельное решение по этой сделке. Варианты такого решения могут быть разные: либо ЭКСАР получает дополнительную финансовую поддержку со стороны правительства, либо агенство пересматривает объем поддержки сделки за счет других отраслей или регионов, но такое решение должно быть обязательно одобрено на политическом уровне.

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕБЮДЖЕТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Мельничуковская Е.В.

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

В советский период управление образованием было построено исключительно на административных методах. Свойственное рыночным отношениям понятие «экономика образования» упоминается в документах стратегического планирования Минэкономразвития РФ: в «Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года», раздел 4.3 «Развитие экономики образования», отмечено, что необходимым условием, обеспечивающим формирование инновационной экономики, является модернизация системы образования ([6], с. 95).

Инновационная экономика была объявлена стратегическим направлением российской экономики в начале текущего столетия. Направления инновационного развития образования были сформулированы, в частности, в Федеральной целевой программе модернизации российского образования на 2011 – 2015 годы [5]. Планировалось, что в ходе ее реализации будет сформирован «вектор инновационного развития образования», одним из важнейших результатов станет подготовка кадров для приоритетных направлений экономики.

Важной стороной оказания образовательных услуг признается применение новейших передовых разработок мирового уровня. Это образовательные услуги самого высокого качества. Отметим, что базовой составляющей инновационной экономики является человеческий капитал. Известны разнообразные подходы к его формализации, но неоспоримыми и общепризнанными в структуре человеческого капитала считаются такие компоненты, как образование, культура, здравоохранение. В ходе сравнительного анализа теорий и концепций в области управления знаниями и управления человеческим капиталом выявлено, что наибольшая роль придается капиталу образования. Рассматривается образование в разных формах как основа для дальнейшего приращения одновременно теоретического и деятельностного знания. В то же время большое внимание обращается на экономический аспект использования человеческого капитала, включая его монетизацию, то есть выявление рентабельности корпоративных и государственных инвестиций в человеческий капитал ([4], с. 54).

Развитие образования, частью которого являются услуги его коммерческого сектора, включает развитие внебюджетной деятельности. В целях реализации перспектив развития образовательных услуг в России был принят комплекс соответствующих нормативно-правовых документов. Такими перспективами можно считать развитие форм внебюджетной деятельности высших учебных заведений. Однако, современные концепции подготовки кадров и развития национального образования указывают на теснейшую взаимосвязь всех его уровней, включая дошкольный. Установлено, что для развития экономики важное значение имеют профессиональные кадры, обладающие компетенциями и культурой для активного обучения, способные применять «другие методы и теории, наряду с привычными, классическими» ([7], с. 45). Университеты, добившиеся высоких результатов в реальном превращении образования в фактор экономического роста, предлагают образовательному сообществу современные образовательные программы, прошедшие апробацию как частичные эксперименты по фрагментам программ, так и в качестве программ в целом. Зарубежная успешная практика может быть представлена Университетом прикладных наук Саксион (Нидерланды), Университетом прикладных наук Лауреа (Финляндия). В зарубежной образовательной среде (Финляндия, Нидерланды), во

многом ориентированной на развитие предпринимательских компетенций у обучающихся, процесс обучения отклоняется от классического к предпринимательскому, как и «структура модели обучения самого преподавателя изменяется от классического направления к предпринимательскому» ([7], с. 49).

При анализе отечественных программ модернизации российского образования, укажем на программу федерального уровня [5], в перечень задач которой включена задача модернизация общего и дошкольного образования, что говорит о соответствии современным мировым подходам к инновационному развитию отрасли. Главной инициативой в ней выступает мероприятие «Наша новая школа» - новейшая модель доступного и качественного дошкольного и общего образования. Содержательным элементом модели являются примерные основные образовательные программы основного и среднего общего образования. Качество обеспечивается созданием стажировочных площадок и кадрового ресурса ведущих консультантов.

Укажем на экономическое содержание мероприятия по распространению современных моделей успешной социализации детей, которые содержат социализацию и сопровождение обучения детей-инвалидов. Такую же суть имеют мероприятия по созданию центров поддержки одаренных детей при крупных университетах и дистанционные школы при национальных исследовательских университетах, учреждение премий поддержки одаренной молодежи. Внедрен норматив подушевого финансирования сопровождения развития талантливых детей педагогами. Установленные приоритетные направления модернизации региональных экономик послужили основанием модернизации региональных сетей профессионального образования. На базе ведущих вузов созданы образовательные кластеры. Получили развитие сетевые сообщества специалистов сферы профессионального образования.

С созданием соответствующих условий получила развитие внебюджетная деятельность высших учебных заведений, стала формироваться их финансовая самостоятельность. Предпринимательская деятельность, включая оказание платных образовательных услуг, стала основой формирования внебюджетных источников их финансирования. Инвестиционная деятельность включила проведение разрешенной коммерческой деятельности через привлечение инвесторов, получение и инвестирование прибыли в предусмотренную учредительными документами высших учебных заведений деятельность.

Стратегии управления в зарубежных высших учебных заведениях, интегрированных в крупные образовательные кластеры, сравнимы со стратегиями управления производством. Свои особенности имеет российская практика. В работе [2] авторы остановились на проблемах рационального использования инфраструктуры для коммерческой деятельности. Представлено описание востребованного в структуре Воронежского государственного университета подразделения Бизнес-центра, осуществляющего коммерческую деятельность университета, обеспечивающего учет прибыли от предпринимательской и иной не запрещенной законом деятельности, уплату установленных налогов. Другое исследование, проведенное на базе Ростовского государственного экономического университета, связано с развитием внебюджетных источников финансирования. Анализируя теорию предпринимательского университета, автор в качестве одного из базовых критериев выделил развитие инновационных методов обучения и модификацию содержания обучения через отражение новейших достижений науки и практики [3]. Рассматривая в историческом аспекте понятие «внебюджетная деятельность», он отметил, что внебюджетная деятельность предполагает использование методов финансового менеджмента, а эффективное управление вузовскими финансами будет способствовать устойчивому развитию образовательного учреждения в рыночных условиях.

Обобщая вышеизложенное, остановимся на концепции предпринимательского управления, которая вытекает из представленных стратегий отечественных и зарубежных практик. Она предполагает снижение стоимости вузовских бизнес-процессов, сокращение избыточных внутривузовских расходов и работ, повышение продуктивности деятельности сотрудников. Стратегию затратности использования ресурсов вуз может заменить на инвестиционную стратегию инвестирования средств с запланированным эффектом. Управление деятельностью вуза, включающей зарабатывание внебюджетных средств, предполагает, что участниками процесса управления становятся структурные подразделения вуза: факультеты и кафедры, планово-финансовое управление, научно-исследовательская часть и другие [1]. Это обеспечит через основные функции менеджмента контроль и системный подход вуза к проблемам управления внебюджетной деятельностью.

Список источников

1. Арзякова О.Н., Платонов А.М. Механизм управления внебюджетной деятельностью государственного вуза как делового предприятия / Университетское управление. – 2010. – № 3(14). – С. 50-53.
2. Воронцов Д.Ф., Воронцов Д.Д., Клевцов Д.В. Инвестиционная деятельность в университете. [Текст] /Д. Ф. Воронцов, Д. В. Клевцов. //Юридическое образование и наука. – 2010. – № 4. – С. 15 – 17.

3. Меликсетян С.Н. Развитие внебюджетных источников финансирования вузов в России // Экономическая наука и образование. Экономические науки. – 2013. - №1 (98). – С. 189 – 192.
4. Пастухов А.Л., Угольников В.В., Угольникова О.Д. Формирование синергии человеческого капитала в условиях современной экономики. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 184 с.
5. Постановление Правительства РФ от 7 февраля 2011 г. №61 «О Федеральной целевой программе развития образования на 2011 – 2015 годы» (с изменениями и дополнениями) // Электронный ресурс, <http://base.garant.ru>
6. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года // Электронный ресурс [government.ru>media/files/41d457592e04b76338b7.pdf](http://government.ru/media/files/41d457592e04b76338b7.pdf)
7. Koopman R., Hammer M., Hakkert A. Teaching teachers in effectual entrepreneurship / Проблемы развития коучинга в России: Сборник материалов Круглого стола с международным участием, 4 октября 2013 г. под ред. Г.Д. Дроздова, О.Д. Угольниковой. – СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2013. – С. 43-51.

СЕКЦИЯ №17.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

ЭВОЛЮЦИЯ СЛОЖНЫХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ МЕХАНИЗМОВ САМООРГАНИЗАЦИИ: ГЕНЕЗИС, МЕХАНИЗМ

Гречко М.В.

Высшая школа бизнеса, Южный федеральный университет, г.Ростов-на-Дону

Процесс эволюции представляет собой универсальный закон развития сложных социально-экономических систем, имеющий стохастический характер. В научной литературе имеется несколько определений сложной самоорганизующейся системы: она понимается как некая совокупность элементов. Предложено уточненное понятие сложной социально-экономической системы: «Под сложной социально-экономической системой понимается эмерджентная совокупность объединённых системообразующим фактором элементов и подсистем, обладающих свойствами: (1) сложности; (2) устойчивости; (3) адаптивности и (4) самоорганизации. Идентификация системообразующего фактора развития – это слабоструктурированная и системная проблема, которой присущи следующие признаки: слабая структурированность, конфликтность, неопределённость, неоднозначность, наличие риска, многоаспектность, комплексность, саморазрешимость и эволюционность [1]. В указанном смысловом контексте ограничимся простым перечислением отмеченных свойств, так как их доказательства предмет отдельного исследования, они изложены, к примеру, в работах фон Л. Берталани, фон Дж. Неймана, С.Л. Оптнера, В.Н. Буркова, Г.Б. Клейнера, Н.Н. Моисеева, В.И. Новосельцева, В.А. Трапезникова, А.И. Умова и др.

В основе любой системы лежит единство процессов (1) самоорганизации и дезорганизации, (2) сложности и разнообразия и т.д. Синергия считается определяющим свойством для таких систем наряду с законами: самосохранения (по Парсонсу выживание социально-экономической системы зависит от ее адаптации к внешней среде, интеграции элементов, наличия цели и др.), развития (это объективный процесс адаптации, эво- или революционный переход из одного качественного состояния в другое), взаимного дополнения противоположных процессов и функций, информированности и упорядоченности, композиции, пропорциональности, онтогенеза, «слабого звена», необходимого разнообразия, состоятельности, экономии и рациональности, равновесия.

Следствием закона развития является принцип фон Берталани, утверждающий, что конечное состояние открытой системы не зависит от ее исходного состояния, а определяется особенностями внутренних процессов и взаимодействия со средой. Известно, что степень организованности социальной системы определяется наличием у ее участников информации о событиях, происходящих в ее внешней и внутренней среде, об изменении параметров ее функционирования и развития. Способствуя снижению неопределённости, информация ограничивает тенденции роста дезорганизации, т.е. энтропии (термин введен К. Шенноном).

Количество информации в системе есть мера ее организованности, а энтропия - мера дезорганизованности, мера недостатка информации. Замкнутой системе свойственна максимальная энтропия, открытой - негэнтропия. А способом сохранения жизнеспособности социально организованных систем является системный сервис (замена

неэффективных элементов системы, сервисные мероприятия по экономии ресурсов, создание резервов и сокращение запасов, реорганизация внутренних процессов, ремонт, восстановление и т.д.).

Информация способствует переводу системы в более организованное состояние, противодействует дезорганизации и энтропии, приводит к упорядочению структуры, повышению эффективности функционирования. На существование связи между информацией и энтропией указал в 1929 г. венгерский ученый Л. Сциллард. В своем развитии любая система эволюционирует начиная с состояния наибольшей энтропии (неопределенности) по направлению к негэнтропии (порядку) циклично и волнообразно приобретая новые связи и перестраивая свою структуру (Рисунок 1).

Периоды времени, в которых энтропия уменьшается (1), определяют процессы самоорганизации и система адаптируется к условиям функционирования. Затем система достигает относительно равновесного, устойчивого состояния (2), которое может продолжаться достаточно длительное время; но накопление дисбалансов, исчерпание энергии развития и изменение внешних и внутренних условий функционирования приводит к потере устойчивости (3), энтропия возрастает. Из элементов и подсистем распадающейся системы возникает новая система, начинаются процессы самоорганизации и снижения энтропии (1). Назовём данный аспект «цикл изменения энтропии системы».

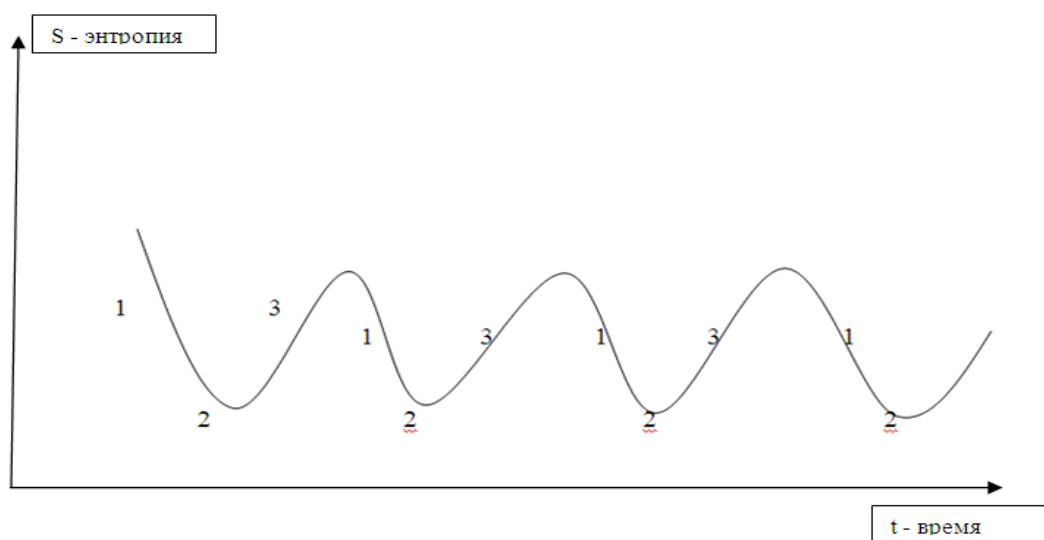


Рис.1. Циклы самоорганизации социально-экономической системы в динамике. Где: 1 – самоорганизация системы, 2 – устойчивое функционирование 3 - дезорганизация системы

В период развития (1) системы она накапливает негэнтропию. Источниками накопления является, наряду с энергией (механической, химической, электрической и др.), информация [2]. Целенаправленное использование научных концепций, принципов и методов управления развитием, интенсифицирует процессы самоорганизации, максимизируя скорость потери энтропии.

$$\frac{dS}{dt} \rightarrow \max \quad (1)$$

$$S = f(E, I) \quad (2)$$

где: E – энергия, I – информация.

То есть информация, наряду с энергией, является основой самоорганизации. При этом существует несколько возможных траекторий (направлений) развития, одной из которых является самоорганизация. Траектории развития назовём «интегральным динамическим циклом стохастической системы». В n- мерном пространстве состояний система может развиваться как прогрессивно, адаптируясь и эволюционируя, так и деградировать, а также оставаться в динамически стабильном состоянии. Введя обобщенную координату состояния F, можно n- мерное пространство свести в трехмерное пространство:

$$F * S * t, \quad F = e * l * h * b \quad (3)$$

где: e – параметр самоорганизации системы;

l, h, b – компоненты трехмерного физического пространства.

Рассмотрев «мгновенное» сечение системы, выявим наличие ее: (1) «ядра», (2) «приядерного сгущения» и (3) рассеянной оболочки, что является следствием вероятностного характера протекающих энтропийных и негэнтропийных процессов. Параметры отмеченных зон характеризуются надежностью (что обеспечивает

невыход основных параметров функционирования за границы устойчивости) её элементов и подсистем, которая обеспечивается двумя противоположно направленными тенденциями - адаптация с интенсивностью $\lambda(t)$ и дезорганизация с интенсивностью $\mu(t)$. Введение понятий интенсивностей позволяет описать динамику системы как марковский процесс. Установлено, что функционирование системы описывается системой рекуррентных уравнений, полученных А.Н. Марковым и представителями его научной школы. Решения имеют нелинейный вид. На примере технологических систем доказан нелинейный стохастический характер происходящих процессов, близких к экспоненциальным.

Указанные аргументы позволяют считать, что обозначенная научная проблема актуальна и может быть развернута далее в виде научной цели исследования, состоящей в исследовании эволюционного развития сложных социально-экономических систем на основе механизмов их самоорганизации, с позиций эволюционной динамики и теории адаптивного управления и теории сложности, а также заложить теоретические основы аксиоматики самоорганизации указанных объектов.

Список литературы

1. Гречко М.В. Адаптация как основа эволюции экономических систем // Национальные интересы приоритеты и безопасность // научно-практический и теоретический журнал. Май 2015 г. № 17 (302). с. 13 - 24. 0,45 п.л.
2. Гречко М.В. Курочкин В.Н. Самоорганизация сложных социально-экономических систем: концептуальные основы, аксиоматика // Национальные интересы приоритеты и безопасность // научно-практический и теоретический журнал. Август 2015 г. № 32 (317). с. 36 - 46.

СЕКЦИЯ №18.

ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В СИСТЕМЕ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Хорохонов Д.Ю.

Министерство экономического развития Российской Федерации

Прошло уже более 150 лет со дня, когда американский бизнесмен Г. Таун выступил на собрании общества инженеров-механиков с докладом, основанным на тезисах о необходимости подготовки специалистов-управленцев как представителей отдельной профессии. С тех пор менеджмент развивался динамично, шагая в ногу с научно-техническим прогрессом и эволюцией экономической мысли. Наиболее значительные, во многом прорывные, шаги осуществлены в науке об управлении в последние годы.

В настоящее время в практическую деятельность продвинутых руководителей активно внедряются инструменты таких передовых направлений менеджмента, как управление знаниями, эмоциональное лидерство, talent-management, SRM-management. В силу ряда причин указанные концепции активнее всего берутся на вооружение компаниями частного сектора экономики. В свою очередь, с сожалением следует признать, что организации публичного сектора, в частности, органы государственной и муниципальной власти очень часто управляются в нашей стране примитивно, по-старинке.

Значительным потенциалом для применения в публичном секторе экономики, в общем, и в органах власти, в частности, обладает концепция SRM-management, обладающая целым рядом существенных преимуществ перед привычными теориями менеджмента. С английского языка Stakeholder Relationship Management (SRM-management) переводится как менеджмент взаимоотношений с заинтересованными сторонами.

Известные ученые, специализирующиеся на изучении управленческих процессов, Рэй Сисодиа, Джаг Шет и Дэвид Вольф в своей книге под названием «Фирмы, несущие любовь» перечисляют следующие первостепенные ценности и принципы управления, характерные для SRM-management:

- размер вознаграждения за труд, получаемого топ-менеджерами организаций, использующих SRM-management, значительно уступает данному показателю в традиционных компаниях и, что, на наш взгляд, является еще более важным – в таких продвинутых организациях не столь велико различие в уровнях дохода управленцев и исполнителей;

- организации, использующие преимущества SRM-management, уделяют особое внимание обучению персонала. Здесь считаем необходимым подчеркнуть целесообразность использования инструментов концепции управления знаниями (knowledge management). Одновременное использование этих передовых направлений создает дополнительный синергетический эффект;

- наделение значительными полномочиями сотрудников-исполнителей, приводящее к повышению самостоятельности, ответственности работников, а также их заинтересованности в успехе деятельности организации в целом;

- в SRM-management приветствуется прием на работу людей, чьи увлечения совпадают со сферой деятельности компании;

- маркетинговые расходы в компаниях, использующих принципы SRM-management, значительно ниже, чем в традиционных компаниях, но при этом, как ни парадоксально бы это звучало с точки зрения приверженцев альтернативных концепций, лояльность и удовлетворенность клиентов значительно выше. Действительно, привычные способы продвижения продукции компаний крайне редко могут вызвать положительные эмоциональные реакции, разве что в тех немногочисленных случаях, когда реклама является воплощением креативности;

- в современных организациях корпоративная культура признается главным активом и ключевым фактором ее конкурентного преимущества.

Авторами концепции предложена модель участников ОПИКС (см. Рисунок 1), представляющая собой систему взаимодействующих элементов: общество, партнеры, инвесторы, клиенты, сотрудники. Вместе с тем, по нашему мнению, элемент «фирмы, несущие любовь» должен быть заменен элементом «менеджмент фирм, несущих любовь». При этом под менеджментом в данном случае понимается совокупность руководителей (менеджеров, лидеров) организаций.

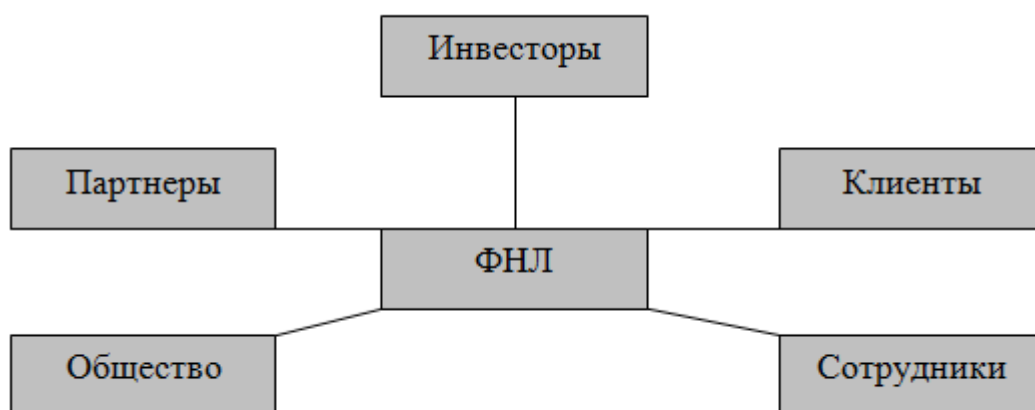


Рис.1. Модель системы ОПИКС в концепции SRM-management

Сущность элементов системы ОПИКС для коммерческих организаций и органов публичного управления схематично представлена в Табл.1.

Таблица 1

Сущность элементов системы ОПИКС в SRM-management

Участник	Сущность	
	Для частных компаний	Для органов власти
Общество	Местные общины, правительственные и общественные учреждения и организации	
Партнеры	Партнеры, расположенные выше по цепочке создания стоимости (поставщики); партнеры одного уровня; партнеры, расположенные ниже по цепочке создания стоимости (розничные продавцы)	Органы власти и организации, участвующие в процессе предоставления и осуществления государственных и муниципальных услуг и функций на принципах совместной деятельности; представители «частной стороны» в проектах государственно-частного и муниципально-частного партнерства; поставщики товаров, работ,

		услуг для государственных и муниципальных нужд и т.д.
Инвесторы	Индивидуальные и институциональные акционеры, кредиторы	Владельцы государственных и муниципальных ценных бумаг, в определенном смысле налогоплательщики во все уровни бюджетной системы, «частные стороны» в проектах государственно-частного и муниципально-частного партнерства
Клиенты	Индивидуальные и организационные клиенты; бывшие, настоящие и будущие клиенты	Получатели государственных и муниципальных услуг и функций (бывшие, настоящие и будущие)
Сотрудники	Бывшие, настоящие и будущие сотрудники, а также члены их семей	

Другим перспективным для внедрения в публичный сектор экономики направлением менеджмента является так называемое лидерство на основе эмоционального интеллекта. Причина повышения внимания к данному направлению заключается в том, что в настоящее время все большую значимость обретает эмоциональный интеллект, под которым понимается способность человека распознавать эмоции, понимать намерения, мотивацию и желания других людей и свои собственные, а также способность управлять своими эмоциями и эмоциями других людей в целях решения практических задач.

Группа ученых во главе с Дэниелом Гоулманом в книге «Эмоциональное лидерство» выделяет четыре группы составляющих эмоционального интеллекта:

1. Самосознание:

- эмоциональное самосознание (анализ собственных эмоций и осознание их воздействия на нас, использование интуиции при принятии решений);
- точная самооценка (понимание собственных сильных сторон и пределов своих возможностей);
- уверенность в себе (чувство собственного достоинства и адекватная оценка своей одаренности).

2. Самоконтроль:

- обуздание эмоций (умение контролировать разрушительные эмоции и импульсы);
- открытость (проявление честности и прямоты, надежность);
- адаптивность (гибкое приспособление к меняющейся ситуации и преодоление препятствий);
- воля к победе (настойчивое желание улучшать производительность ради соответствия внутренним стандартам качества);
- инициативность (готовность к активным действиям и умение не упускать возможности);
- оптимизм (умение позитивно смотреть на вещи).

3. Социальная чуткость:

- сопереживание (умение прислушиваться к чувствам других людей, понимание их позиции и активное проявление участливого отношения к их проблемам);
- деловая осведомленность (понимание текущих событий, иерархии ответственности и политики на организационном уровне);
- предупредительность (способность признавать и удовлетворять потребности подчиненных, клиентов и покупателей).

4. Управление отношениями:

- воодушевление (умение вести за собой, рисуя захватывающую картину будущего);
- влияние (владение рядом тактик убеждения);
- помощь в самосовершенствовании (поощрение развития способностей других людей с помощью отзывов и наставлений);
- содействие изменениям (способность инициировать преобразования, совершенствовать методы управления и вести работников в новом направлении);
- урегулирование конфликтов (разрешение разногласий);
- укрепление личных взаимоотношений (культивация и поддержание сети социальных связей);
- командная работа и сотрудничество (взаимодействие с другими работниками и создание команды).

Способность не только сотрудников организаций, но и руководителей эффективно использовать перечисленные факторы определяет возможность повышения эмоционального интеллекта коллектива. В этой

связи Дэниел Гоулман с коллегами предлагает использовать собственную классификацию типов лидеров, исходя из специфики влияния на эмоциональные настройки коллектива.

В первую группу лидерских стилей, называемую резонансной, авторы отнесли четыре стиля, способствующих эмоциональному резонансу. Стили, которые слишком легко вызывают диссонанс в коллективе, если их использовать не во время и не по назначению, предложено называть диссонансными. Разновидностями резонансного стиля управления являются идеалистический, обучающий, товарищеский и демократический.

К диссонансным стилям отнесены амбициозный и авторитарный.

Гоулман отмечает, что резонансные стили лидерства улучшают эмоциональный климат организации и преображают ее дух на разных уровнях организации, что приводит к серьезному эффекту в виде положительного эмоционального отклика и резкого повышения производительности. Такие лидеры прилагают все усилия к тому, чтобы подчиненные были счастливы, стремятся создать гармонию и успешно формируют командный дух.

Классические признаки диссонансных стилей – исключительно высокие критерии требовательности к подчиненным, нетерпимость к низкой производительности, неудержимое стремление руководителя самостоятельно выполнить задание. Чрезмерное применение таких стилей – прямой путь к эмоциональной дисгармонии в коллективе.

Зародившееся в 1990-х годах направление talent-management в настоящее время достаточно активно используется в управлении некоторыми передовыми организациями. Во многих случаях талантливые руководители интуитивно вооружаются приемами, описанными в соответствующих теоретических трудах.

На наш взгляд, talent-management следует рассматривать в качестве совокупности инструментов управления персоналом, которые дают возможность организации привлекать, эффективно использовать и удерживать сотрудников, которые вносят существенный вклад в развитие организации. По мнению автора статьи, в основе концепции управления талантами лежит передовой подход к системе оценки рабочих качеств и способностей сотрудников, блестяще раскрытой Гэри Хэмелом в его революционном труде «Манифест лидера. Что действительно важно сейчас». По аналогии с известной пирамидой потребностей А. Маслоу, Г. Хэмел предложил пирамиду качеств персонала (Рисунок 2).

Называя три нижних уровня иерархии рабочими качествами, а три верхних – способностями, Гэри Хэмел отмечает, что руководитель имеет возможность вызывать у сотрудников рабочие качества, но не в состоянии сделать их инициативными, увлеченными и имеющими творческое отношение к выполняемой работе. Иными словами, человеческие способности – это таланты, которые невозможно навязать извне.

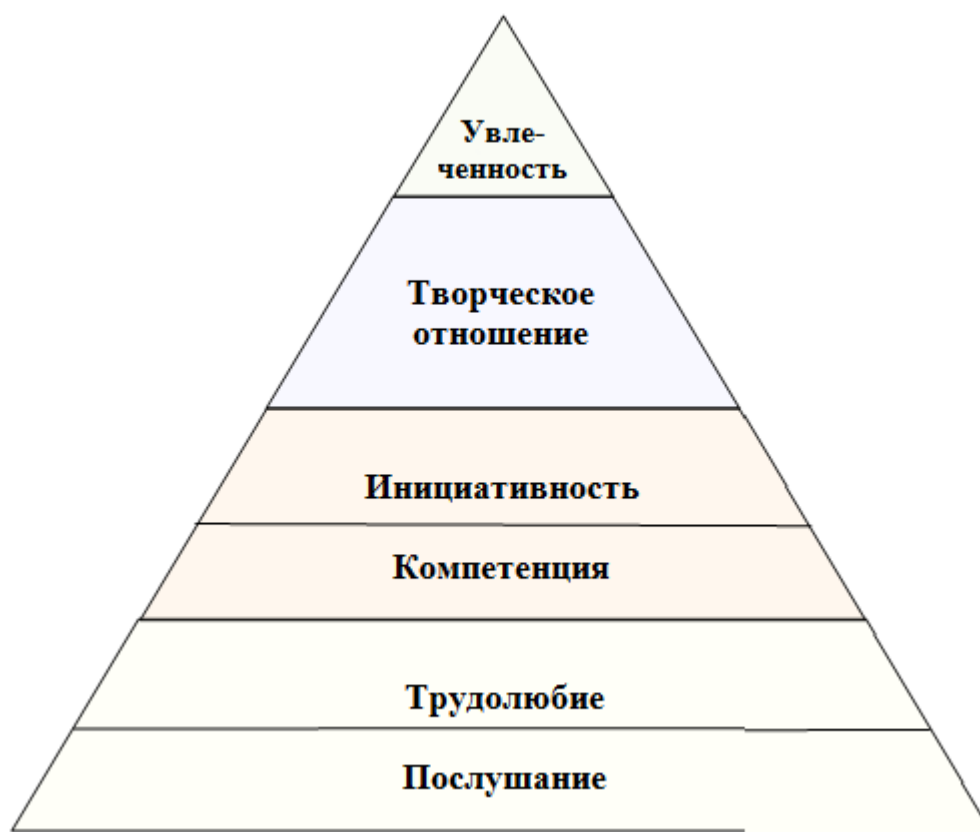


Рис.2. Пирамида Г. Хэмела

Вместе с тем, именно сотрудники, обладающие «способностями по-Хэмелу» обеспечивают создание ценностей всей творческой индустрии. Хэмел также отмечает, что «...работников с творческим подходом, как правило, не устраивает общепринятая точка зрения, поэтому они всегда находятся в поиске интересных идей, при этом черпают их повсюду, не ограничиваясь только отраслью деятельности своей компании. Увлеченные сотрудники относятся к своей работе, как к способу привнести в наш мир что-то полезное, для их страстных душ не существует границ между выбранной профессией и жизненным призванием. В работу они вкладывают себя полностью, не жалея ни сил, ни времени. Такие сотрудники полностью вовлечены в работу, в то время как остальные просто присутствуют на ней...». Поэтому при подборе кадров и формировании команд исключительно важно выявлять способности потенциальных сотрудников, релевантные целям деятельности организации, команды или отдельных проектов.

Таким образом, механизмы управления, взятые на вооружение успешными организациями частного сектора экономики, гораздо шире тех, что используются органами публичной власти. Многие 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 регионов и муниципальных образований постепенно исчерпывают себя. Необходим поиск новых стимулов роста. Согласно анализу, проведенному К. Лагард – директором-распорядителем Международного валютного фонда, экономический рост может быть ускорен благодаря переходу от модели «Новая Посредственность» к модели «Новый Импульс», через усовершенствование экономической политики и проведение структурных реформ.

Применение органами публичной власти перечисленных современных инструментов управления вполне способно создать тот самый «Новый Импульс» развития территорий.

РОЛЬ СПОРТИВНОГО МЕНЕДЖЕРА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ СПОРТИВНОЙ ИНДУСТРИИ

Сафронова А.В., Наумов С.А.

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

В России, как и во всем современном мире, в последнее время стала активно развиваться сфера спортивной индустрии. Стимулом к развитию в России сферы услуг физической культуры и спорта послужили социально-экономические, а также политические изменения в нашей стране и в мире в целом. Социально-экономические перемены, которые непосредственно связаны с переходом к современной рыночной экономике, послужили причиной возникновения серьёзных проблем в организационно-управленческой деятельности с управленческими кадрами в спортивных школах, физкультурно-оздоровительных комплексах и других спортивных организациях. Поэтому вопрос о высококвалифицированных управленческих кадрах в сфере физической культуры и спорта, то есть о так называемых спортивных менеджерах, имеет очень большую актуальность в настоящее время.

Международный Олимпийский комитет в начале 1980 года впервые включил в свою программу вопросы, связанные со спортивным управлением, которое как направление менеджмента должно было способствовать развитию физической культуры и спорта во всем мире. Многочисленные положения, содержащиеся в нем, успешно используются и по сей день. Стремясь к улучшению уровня в подготовке спортивных управляющих, Международным Олимпийским комитетом было решено создать Программу, включающую в себя множество наиболее важных вопросов, связанных со спортивным управлением. Цель данной Программы базировалась на повышении уровня координирования и создания единой модели подготовки и обучения спортивных менеджеров.

В 1986 году Международный Олимпийский комитет издал своё первое руководство по спортивному менеджменту. Рогеру Джексону принадлежит особая заслуга в издании руководства. Курс обучения спортивных менеджеров, сформированный на основе этой Программы, развивает Национальное Олимпийское Движение (особенно это заметно в тех регионах, где спорт находится на ранних стадиях своего развития), раскрывает наиболее общую проблематику и способствует повышению качества управления в спортивных организациях.

Первоначально термин «менеджмент» относился к сфере управления животными, и означало искусство управлять лошадьми. Чуть позже это термин был перенесен в сферу человеческих взаимоотношений. В переводе с английского глагол «to manage» означает управлять, а он в свое время произошел от латинского слова «manus», что означает рука. Следовательно, в буквальном смысле термин «менеджмент» означает «руководство людьми».

В связи с этим в современной теории и практике под термином «менеджмент» понимается процесс управления отдельным работником, трудовой группой, рабочим коллективом, различными организациями, функционирующих в современной рыночной среде. Таким образом, важнейшим компонентом спортивного менеджмента являются физкультурно-оздоровительные и спортивные организации, которые выступают системообразующими элементами в отрасли физической культуры и спорта. Учитывая вышесказанное, можно сформулировать определение спортивного менеджмента. Спортивный менеджмент – это теория и практика эффективного управления в организациях с физкультурно-оздоровительной и спортивной направленности в условиях рынка.

Современный специалист, так называемый менеджер, по физической культуре и спорту – это такой человек, который способен нестандартно мыслить в любой ситуации и профессионально решать поставленные ему задачи в организационно-управленческой деятельности.

К сожалению, в России теория и практика современного спортивного менеджмента находится лишь на начальной стадии своего развития. Однако, признание и развитие спортивного менеджмента как самостоятельной профессии осуществляется довольно быстрыми темпами, невзирая на большое количество преград: отсутствие абсолютной автономии в работе спортивных менеджеров, научные базы знаний по спортивному менеджменту не сформированы, отсутствует подробно разработанный кодекс морального поведения для спортивных менеджеров, компетентность менеджера спортивной индустрии изучено недостаточно, а, следовательно, и модель ее формирования.

Спортивный менеджер это значимая фигура в любой спортивной организации, действующей в рыночных условиях. Главным условием функционирования и дальнейшего развития физической культуры и спорта является управленческая деятельность. На определенной стадии кооперации и разделения труда в физкультурно-оздоровительных и спортивных организациях возникает спортивный менеджмент, как особый вид трудовой и профессиональной деятельности.

Менеджеры спортивной индустрии востребованы в различных сферах деятельности:

1. Министерство спорта;
2. Различные спортивные федерации;
3. Департамент по физической культуре и спорту;
4. Спортивные клубы различной направленности;
5. Фитнес-индустрия;
6. Спортивные школы;
7. Компании, производящие и продающие спортивные товары;
8. Многие другие сферы деятельности, которые приближены к спортивной индустрии.

Формирование спортивного менеджмента как отдельной профессии сопряжено с появлением руководящих должностей в современных физкультурных и спортивных организациях. В связи с этим, возникает острая нехватка высококвалифицированных управленцев в этой профессиональной области.

Сегодня большое количество специалистов, приходящих из других сфер менеджмента, пробуют себя в спортивном управлении. Спортивная индустрия очень специфичная сфера деятельности и в нее нельзя просто так влиться со стороны. Очень важно знать настоящую индустрию изнутри, понимать ее структуру, учитывать все нюансы и тонкости этой сферы деятельности. Спортсмены, как никто другие, нацелены на достижения поставленной цели и добиваются этого всеми своими силами и возможностями, они изначально настроены на победу. Те же самые волевые качества они проявляют и в процессе своей профессиональной деятельности.

Проанализировав ряд правовых и нормативных документов в сфере физической культуры и спорта, приведем примерный перечень возможных должностей, которые могут занять менеджеры спортивной индустрии:

- Директора спортивных школ;
- Заместители директоров спортивных школ;
- Президенты/председатели спортивных клубов;
- Заместители президентов/председателей спортивных клубов;
- Начальники отделов спортивных клубов;
- Директора физкультурно-оздоровительных комплексов;
- Президент различных спортивных федераций (ассоциаций, союзов);
- Вице-президенты спортивных федераций;
- Председатели физкультурно-спортивных организаций;
- Заместители председателей физкультурно-спортивных организаций;
- Менеджеры спортивных команд различных игровых видов спорта;
- Руководители/начальники структурных подразделений физкультурно-спортивных организаций;
- Персональные менеджеры профессиональных спортсменов (в футболе, теннисе, хоккее, плавании и др.);
- Председатели комитетов по физической культуре и спорту;
- Заместители председателей комитетов по физической культуре и спорту;
- Руководитель структурного подразделения комитета по физической культуре и спорту;
- Управляющий/директор фитнес-клуба.

В настоящее время от современных спортивных менеджеров требуют самостоятельности, поиска оптимальных и эффективных управленческих, научно-методических решений для обеспечения общества физкультурно-оздоровительными и спортивными услугами, а так же ответственности за принимаемые ими решения.

По причине возрастания экономического значения физической культуры и спорта и реформаторских процессов в них, все более очевидным становится то, что спорту необходимы не только профессиональные спортсмены и тренеры, но и в профессиональные менеджеры, которые знают, как эффективно управлять, влиять и мотивировать персонал, а так же рационально вести финансово-хозяйственную деятельность в организациях спортивной индустрии.

Список литературы

1. Переверзин И.И. Современный российский спортивный менеджер и модель его подготовки /И.И. Переверзин // Научно-теоретический журнал. – 2003. - №5. [Электронный ресурс]
2. Пронина Н.И., Кандаурова Н.В. Кадровые проблемы, влияющие на эффективность менеджмента спортивных и общеобразовательных школ / Н.И. Пронина, Н.В. Кандаурова // Ученые записки университета имени П.Ф. Лесгафта. – 2013. - №3 (97). – С. 88-92.

3. Шерин В.С. Модель формирования компетентности управленческой деятельности специалиста по физической культуре и спорту / В.С. Шерин // Вестник Томского государственного университета. – 2011. - №347. – С. 147-150.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТНЫМИ РИСКАМИ

Цветков Я.А.

Иркутский Национальный исследовательский технический университет

В своей деятельности инициаторы и менеджеры проектов неизбежно сталкиваются с ситуациями неопределенности и риска. Риск объективно присущ хозяйственной деятельности, и чтобы достичь желаемых результатов, важно разработать эффективную и рациональную стратегию управления им.

Система эффективного управления проектными рисками необходима для обеспечения устойчивого непрерывного функционирования и развития компании путем своевременной идентификации, предотвращения или минимизации рисков, представляющих угрозу бизнесу и репутации компании, здоровью персонала, а также имущественным интересам акционеров и инвесторов при реализации проектов. Управление рисками – это основа управления проектами [1].

Управление рисками должно начинаться в стадии подготовки проекта, занимать значительную долю на стадии его планирования и сопровождать проект практически до его завершения. Анализ рисков необходим уже для того, чтобы определить, стоит ли вообще браться за проект. Именно реализация рисков приводит к срыву сроков выполнения проектов, перерасходу средств, а порой и к полному провалу проектов [2].

Целями управления рисками являются увеличение вероятности и воздействия положительных событий и уменьшение вероятности и воздействия негативных для проекта событий.

Одним из главных условий успешного управления рисками является непрерывное документирование всех событий, определенных как потенциальный источник возникновения рисков. Под документированием рисков понимают регистрацию, поддержку и отчетность по оценке рисков, планам и анализу обращения с рисками и мониторингу результатов. Оно включает все планы, отчеты для руководителя проекта и вышестоящих лиц, принимающих решения, а также внутренние докладные команды проекта. Документирование ошибок может оказаться даже более важным, чем фиксация успехов [3].

Для успешной идентификации рисков разработаны разнообразные классификации. В данной работе изложена общая классификация рисков.

По характеру учета риски бывают – внешние и внутренние;

По источникам возникновения риски делятся на статические, динамические;

По влиянию на затраты по управлению риски разделяются на единичные, портфельные;

По возможности диверсификации риски бывают систематические, несистематические;

По влиянию на стоимость – несущественные и существенные риски;

По возможности страхования – страхуемые и нестрахуемые;

По управляемости – полностью управляемые риски, частично управляемые риски, неуправляемые риски.

В зависимости от последствий появления того или иного рискового события риски: допустимые, критические, катастрофические [1].

Рассмотрим общую схему управления рисками, которая включает в себя ряд этапов:

- выявление (идентификация) рисков;
- оценка рисков (качественный и количественный) анализ;
- планирование реагирования на известные риски;
- мониторинг и управление рисками [4].

Идентификация (диагностика) является обязательным и необходимым элементом процедуры управления рисками. Идентификация риска представляет процесс выявления подверженности организации неопределенности, что предполагает получение полной информации об организации, рынке, законодательстве, социальном, культурном и политическом окружении [5].

Мониторинг и контроль рисков проекта обеспечивает текущий анализ уровня диагностированных рисков и его соответствия уровню приемлемого риска, а также разработку контрольных процедур, направленных на повышение эффективности интегрированного управления рисками проекта.

Разработка целей и стратегий по управлению рисками проекта осуществляется для определения модели

будущего результата реализации проекта, а также конкретной совокупности ресурсов и способов (методов) их использования для получения требуемых ключевых экономических показателей реализации проекта [6].

Цель предполагает выбор конкретной модели будущего результата предпринимательской деятельности и совокупности ресурсов и методов их использования при наличии рассматриваемых факторов риска. Причем признаки, свойства и мера этого результата должны быть точно определены.

Выбор того или иного метода оценки рисков зависит от различных факторов. К числу наиболее существенных из них следует отнести: вид проектного риска; степень полноты и достоверности имеющейся информации; возможность привлечения опытных экспертов; квалификация разработчиков и менеджеров проекта; наличие современных информационных технологий, возможность их применения и др [5].

Оценка рисков включает в себя качественный и количественный анализ. Главная задача качественного подхода состоит в выявлении и идентификации возможных видов рисков рассматриваемого проекта, а также в определении и описании источников и факторов, влияющих на данный вид риска. Кроме того, качественный анализ предполагает описание возможного ущерба, его стоимостной оценки и мер по снижению или предотвращению риска (диверсификация, страхование рисков, создание резервов и т. д.).

Основная задача количественного подхода заключается в численном измерении влияния факторов риска на поведение критериев эффективности проекта. При этом методы обоих классов взаимно дополняют друг друга.

К методам воздействия на риск относятся:

1. Снижение (исключение риска; снижение вероятности возникновения риска; снижение возможного ущерба);
2. Сохранение (без финансирования, самострахование, привлечение внешних источников);
3. Передача (страхование, получение финансовых гарантий и др.).
4. Поглощение риска (ущерб в случае реализации риска ложится полностью на его участников) [7].

На практике в настоящее время используют различные методы снижения финального уровня рисков: методы уклонения от риска, локализации риска, диссипации, компенсации риска.

В процессе разработки системы интегрированного управления рисками проекта необходимо решить следующие задачи:

- разработка и применение единообразных и последовательных подходов к выявлению, оценке и элиминированию рисков проекта;
- формирование возможности для акционеров (владельцев) задавать и отслеживать качество управления рисками проекта на основе четких и понятных критериев;
- организация целенаправленной деятельности по управлению рисками с целью снижения их до приемлемого уровня, либо передача третьей стороне;
- оперативное реагирование на возникающие рисковые события, отслеживание изменений внешней и внутренней бизнес-среды;
- обеспечение комплексной работы по управлению рисками на регулярной основе, четко разграничив ответственность за наступление рисковых событий между различными направлениями деятельности и уровнями управления;
- обеспечение функционирования внутреннего контроля и аудита, а также раскрытие информации по рискам;
- снижение возможных рисковых убытков (потерь) и оптимизация затрат на все мероприятия, направленные на элиминирование рисков;
- внедрение информационной системы интегрированного управления рисками инновационного проекта [4].

Таким образом, правильно организованное управление рисками представляет собой совокупность итеративных процессов, причем, чем более отдаленным является этап, тем меньше потребность менеджеров во внешней информации и больше внимания уделяется результатам предыдущих этапов. Это накладывает жесткие требования на качество осуществляемой деятельности.

Список литературы

1. Нечаев А.С., Прокопьева А.В. Алгоритм процесса управления рисками в инновационной деятельности // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2013. № 4 (75). С. 196-201.
2. Необходимость эффективного риск-менеджмента на российских предприятиях Оболкин Н.А., Конюхов В.Ю. Вестник Иркутского государственного технического университета. 2009. № 1 (37). С. 140-141.
3. Проблемы развития инновационного предпринимательства Старков Р.Ф. Вестник Иркутского государственного технического университета. 2011. № 10 (57). С. 246-250.

4. Организация производственного процесса в условиях экономических рисков Елшин В.В., Щадов И.М., Чернышенко М.С. Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-3 (53-3). С. 896-899.
5. Способы организации производства в условиях экономических рисков Буньковский В.И., Лукьянчикова Н.П., Чернышенко М.С. монография / Иркутский государственный технический университет. Иркутск, 2014.
6. Интегрированный контроллинг в управлении инновационно- инвестиционными проектами промышленной компании Рогов В.Ю., Кузьменко В.В. Вестник Иркутского государственного технического университета. 2012. № 6 (65). С. 200-206.
7. Анализ и перспективы развития технопарка как объекта инновационной инфраструктуры Котельников Н.В., Нагаева А.В. Известия Томского политехнического университета. 2014. Т. 324. № 6. С. 126-133.

СЕКЦИЯ №19.

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

РЕКРУТИНГОВЫЕ КОМПАНИИ КАК СУБЪЕКТЫ СФЕРЫ УСЛУГ

Штеба Т.В.

Кубанский государственный аграрный университет, г.Краснодар

«Кадры решают все» - говорил Иосиф Виссарионович Сталин. Данное высказывание, несомненно, как никогда актуально в современной России. Если ранее под данным высказыванием понималась правильная расстановка партийных кадров, то сейчас речь идет о подборе высококвалифицированных профессиональных кадров на ключевые позиции в организации.

Переход России от плановой экономики к рыночной, а затем к экономике знаний, повлек за собой изменения в концепции стратегического управления, где важнейшим фактором экономического развития является эффективное управление [1]. Поэтому наряду с различными бизнес-услугами, в современной экономике выделяются услуги по трудоустройству граждан и подбору персонала.

Рекрутинговое агентство – это, прежде всего, один из самых эффективных механизмов подбора персонала. Рекрутинговые агентства, в основном, ищут подходящих сотрудников по заявкам компаний-работодателей.

Ключевое достоинство обращения в такие организации заключается в том, что сама компания не способна полноценно оценить всех кандидатов на имеющиеся вакансии, а рекрутинговое агентство осуществляет подбор в соответствии со всеми требованиями и предпочтениями заказчика, пользуясь при этом собственной базой кандидатов наработанной годами [2]. Общаясь с каждым кандидатом лично, агентство выбирает лишь тех, кто наиболее соответствует критериям, которые важны для компании, при этом значительно экономит время компании, отсеивая всех неподходящих кандидатов. Рекрутеры, конечно, не смогут в полной мере оценить профессиональные знания кандидата, но они с высокой степенью достоверности оценят потенциального работника, готовность брать на себя ответственность, его мотивацию для работы на предложенной позиции в данной компании.

Существенным преимуществом рекрутинговых агентств является оперативность предоставления соответствующих кандидатов, а также большое количество различных способов поиска кандидатов: начиная с работы на поисковых сайтах, заканчивая прямым поиском, поиском по рекомендациям.

На рынке труда сложилась парадоксальная ситуация: при достаточно высоком уровне безработицы, наблюдается нехватка квалифицированных специалистов. Поэтому компании, чтобы выжить в столь тяжелых конкурентных условиях, необходимо привлекать лучших работников [3].

Сейчас в компаниях существуют четкие регламенты, высокая ценность всех ресурсов, используются различные стратегии по оптимизации бизнеса (например, бережливое производство). Бизнес становится все более высоко технологичным и в связи с этим у компаний есть стратегия по передаче в агентства функций подбора персонала. При этом компании профилируются в своем узком направлении, а непрофильные функции передаются в другие компании.

Сегодня большинство работодателей знают, что такое рекрутинговое агентство, и охотно пользуются его услугами. Количество компаний - работодателей, пользующихся услугами рекрутинговых агентств, постоянно растет.

История рекрутинга в России начинается еще с 1989 года. Можно выделить шесть этапов развития рекрутинга в нашей стране:

- 1-й этап – Приход рекрутинга в Россию, 1989 – 1991 гг.;
- 2-й этап – Становление рекрутинга, 1992 – 1997 гг.;
- 3-й этап – Замедление развития рекрутинга, 1998 – 1999 гг.;
- 4-й этап – Ренессанс рекрутинга, 2000 – 2007 гг.;
- 5-й этап – Стагнация рекрутинга, 2008 – 2010 гг.;
- 6-й этап – Рекрутинг в новых условиях, 2011 – настоящее время.

За сравнительно небольшой период времени отрасль услуг по подбору персонала прошла серьезный путь: с нуля до состояния, когда по уровню применяемых технологий она сравнима с фирмами США и Европы.

В 2014 году по результатам исследования рынка подбора и предоставления персонала в России зарегистрировано 1203 компании, занятых в сфере подбора персонала. Из них 20 относятся к крупным (оборот более 75 млн. рублей), 142 — к средним (оборот от 5 до 75 млн. рублей), и 1041 — к мелким (оборот менее 5 млн. рублей). Инициатором данных исследований являются отраслевые объединения «Ассоциация частных агентств занятости» и «Эксперты рынка труда», а исполнителем – исследовательское агентство «Маграм MR».

Из общего количества рекрутинговых агентств, можно выделить 10 крупнейших, представленных по всей России:

1. Анкор работает на рынке рекрутмента и кадрового консалтинга с 1990 г. и за это время приобрел заслуженную репутацию лидера отрасли;
2. Kelly Services - международное агентство по подбору персонала, основанное в США в 1946 г.;
3. Империя Кадров - агентство по подбору персонала основано в 1995 г.;
4. Профиль – кадровый холдинг основан в 1996 г.;
5. Antal International - международное агентство по подбору персонала вышло на российский рынок в 1994 г.;
6. CORNERSTONE - рекрутинговое агентство профессионально занимается подбором персонала с 1993 г.;
7. Виват Персонал - международное кадровое агентство основано в 2003 г.;
8. ЮНИТИ - рекрутинговая компания основана в 1999 г.;
9. ABC Consulting - кадровое агентство основано в 2002 г.;
10. Персонал Гарант – рекрутинговая компания основана в 2001 г.

В настоящее время в России кадровые агентства начинают объединяться в организации и ассоциации с разработанными нормами и правилами работы (например, Ассоциация консультантов по подбору персонала, Сеть специализированных кадровых агентств). Это необходимо для обмена опытом, создания единых профессиональных стандартов проведения собеседований, оценки кандидатов, результатов работы и единых требований к квалификации рекрутера.

В конце 2013 года была создана Федерация Рекрутмента НК РЧК, главная цель которой – повышение качества рекрутинговых услуг для клиентов из всех отраслей экономики России. В неё вошли компании-члены НК РЧК, оказывающие профессиональные услуги в области поиска, подбора и предоставления персонала:

- Кадровый Холдинг «АНКОР»;
- Кадровое агентство «ВИЗАВИ Консалт»;
- Рекрутинговая компания «Бигл».

Рынок подбора персонала активно развивается, появляются как новые инструменты поиска кандидатов, как и новые способы взаимодействия между компаниями – заказчиками и рекрутинговыми агентствами (рекрутерами). Так в феврале 2015 года запустился новый российский сервис по подбору персонала JungleJobs, в июне 2015 года компания перечислила рекрутерам около 1 млн. рублей.

JungleJobs - это единая интернет - площадка вакансий, которая работает по принципу онлайн - аукциона. Junglejobs собирает работодателей и рекрутеров всех индустрий по всей России вне зависимости от размера бизнеса. Крупные компании здесь размещают свои открытые вакансии. Рекрутеры со всей страны могут просмотреть их и выбрать наиболее интересные для себя и предложить свои услуги. Компания на основе рейтинга и опыта рекрутера выбирает из них одного или нескольких и начинает работу с ними в режиме одного окна. Такой тип сотрудничества решает множество проблем, так как рекрутеры занимаются интересными им проектами, также более мотивированы финансово. На сегодняшний день у JungleJobs заключены 20–25 контрактов с работодателями из разных сфер, к площадке также подключены около 220 рекрутеров.

Так совсем недавно, в августе 2015 г., Роман Абрамович миллиардер, предприниматель, бывший губернатор Чукотского автономного округа, через венчурный фонд Impulse VC совместно с фондом The Untitled инвестировал \$500 тысяч в онлайн-сервис по подбору персонала JungleJobs.

XXI век, век передовых технологий, стал поистине «золотым» временем для российского рекрутмента. Сейчас по качеству обслуживания кадровые компании крупных городов России сравнялись с западными конкурентами. Рекрутмент в России успел зарекомендовать себя как в высокой степени полезная деятельность, особенно актуальная сегодня, когда идет острая борьба за кадры.

В заключение, хотелось бы процитировать слова американского издателя, бизнесмена и политика - Малькольма Форбса: «Никогда не нанимайте того, кто знает меньше вас о том деле, ради которого вы его нанимаете».

Список литературы

1. Зелинская М.В. Интеллектуальный капитал в экономике знаний. // В сборнике: Общество в эпоху перемен: формирование новых социально-экономических отношений материалы VI международной научно-практической конференции. – Саратов, 2014. – С. 24-26.
2. Зелинская М.В., Пронин Е.С. Системный подход при отборе персонала: основные этапы и критерии. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015. – № 108. – С. 1093-1106. 5
3. Чернявская С.А., Зелинская М.В. Ресурсы активизации развития региональной экономической системы. // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2012. – № 1. – С. 208-214.

СИСТЕМА МОТИВАЦИИ КРІ В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

Кравцунова В.Н., Грицунова С.В., Гарьковенко И.С.

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

Аннотация: Рассматриваются вопросы мотивации персонала занятого в гостиничном бизнесе. Проведен сравнительный анализ системы мотивации по ключевым показателям и по общей системе вознаграждения персонала в зависимости от коэффициента трудового участия. Определено, что система КРІ является более эффективной для мотивирования персонала гостиниц. А также рассматриваются вопросы возможного применения данной системы в гостиничном бизнесе.

Ключевые слова: гостиница, гостиничный бизнес, КРІ, ключевые показатели эффективности, мотивация, стимулирование, премия

Summary: Questions of motivation of the personnel occupied in hotel business are considered. The comparative analysis of system of motivation on key indicators and on the general system of remuneration of the personnel depending on Individual Performance Factor is carried out. It is defined that the KPI system is more effective for motivation of the personnel of hotels. And also questions of possible use of this system in hotel business are considered.

Keywords: hotel, hotel business, KPI, key indicators of efficiency, motivation, stimulation, award

На сегодняшний день в России гостиничный бизнес столкнулся с такой серьезной проблемой как низкое обслуживание клиентов, эта проблема следствие недостатка квалифицированных кадров и низкой мотивации персонала в целом. В особенности это касается специалистов среднего звена. При этом, сама проблема заключается не столько в том, что отрасль достаточно молодая, а в том, что программы мотивации в гостиничных предприятиях, мягко говоря, неразвиты.

Активность персонала прямо пропорционально отражается на результатах деятельности гостиничного предприятия. Для того чтобы замотивировать персонал предприятий гостиничного бизнеса следует разработать эффективную систему мотивации (премирования), для этого, можно пойти двумя путями:

1. Разработать систему мотивации по ключевым показателям эффективности для каждого подразделения, каждого сотрудника – система КРІ (Key Performance Indicators).
2. Разработать общую систему вознаграждения персонала в зависимости от результатов работы гостиничного предприятия в целом – коэффициент трудового участия (КТУ).

Как первая, так и вторая мотивационные системы имеют право на жизнь, но при системе КРІ, генеральный менеджер четко видит и оценивает вклад каждого сотрудника в достижении целей предприятия и соответственно тот, кто работает, тот и получает высокое материальное вознаграждение. Относительно второй системы можно

сказать, что в таком случае независимо от того принимал сотрудник участие в достижении целей гостиницы или нет, он все равно получает такое же вознаграждение, как и те, кто выкладывался в процессе обслуживания клиентов.

Сегодня для многих отельеров «ключевые показатели эффективности» являются лишь определением или вообще просто словами, а не практическим оценочным и мотивационным инструментом, а ведь именно они помогают наметить стратегические и тактические (операционные) цели, оценить состояние предприятия, осуществлять контроль подразделений и организации в целом.

Мы можем посчитать затраты, рассчитать премиальную составляющую для контактной группы персонала. Но как быть с теми, чью работу иной раз не видно? Как показывает практика, во многих российских гостиницах вообще не предусмотрена выплата каких-либо вознаграждений персоналу обслуживающих подразделений. Руководство чаще всего считает, что деятельность этих работников на финансовый результат никак не влияет и денег в компанию не приносит, поэтому их премирование не оправданно.

Например, клиент остановил свой выбор на конкретном отеле. Руководитель или главный менеджер отеля делает выводы, что хорошо поработали сотрудники отдела продаж. Но в гостинице существует не только процесс продаж. А как же вовремя выставленный счет, своевременно подготовленный и исправный номер? Как сохранить качество и сроки на должном уровне? Ведь от них зависят комплексное обслуживание и приверженность клиента в гостинице. Только слаженная работа смежных подразделений стимулирует гостя обратиться снова в этот отель.

Поэтому премировать необходимо каждого сотрудника, прежде всего за его результативность, за качество выполненных им задач, за соблюдение сроков и так далее, а вот периодичность премирования и процент выплат уже выбирать конкретному руководителю. Исходя из этой точки зрения, наиболее выгодной и результативной системой мотивации персонала предприятий гостиничного бизнеса будет система мотивации KPI, рассмотрим ее подробнее.

В настоящее время методику определения результатов и создания механизмов определения денежного вознаграждения называют системой мотивации на базе KPI (сокращение от англ. Key Performance Indicator).

Система показателей KPI — это практический инструмент измерения поставленных целей организации. Мотивация (денежное стимулирование) персонала на базе KPI, в отличие от базовой заработной платы (оклада), ориентирована на достижение долгосрочных и краткосрочных целей компании, «мотивирующей на выполнение должностных обязанностей» самого работника. Показатели KPI можно разделить на две группы:

- ✓ запаздывающие — такие показатели отражают результаты деятельности по истечении отчетного периода (финансовые показатели);
- ✓ опережающие (оперативные) — дают возможность управлять ситуацией в пределах отчетного периода. Эти показатели рассказывают о текущей деятельности подразделений и компании в целом.
- ✓ Главная функция показателей KPI – выявление закономерности развития бизнеса в целом или отдельных бизнес-процессов. Помимо этого, KPI выполняют и другие функции, например: позволяют оценить работу каждого работника или группы; способствуют мотивированию персонала на результат и др.

KPI финансово-хозяйственной деятельности гостиничного предприятия – это критерий оценки, который используют для определения результатов деятельности предприятий, работающих в сфере гостиничного бизнеса.

Из большого количества показателей финансово-хозяйственной деятельности гостиницы трудно выделить «самые главные», поэтому принято руководствоваться следующими принципами:

- каждый показатель KPI должен быть понятен и прост;
- каждый показатель KPI должен быть измерим, иметь четкие временные рамки;
- для расчета показателей KPI должны использоваться только достоверные данные;

При разработке системы мотивации на базе KPI рекомендуется использовать не более 10 ключевых показателей, что позволит исключить перегрузки руководства по планированию и отслеживанию показателей. Для мотивации персонала принято использовать от 2 до 3 показателей KPI.

Целесообразно перед разработкой и внедрением системы KPI убедиться, что устранены возможные причины неудач внедрения системы: отсутствие четко сформулированной стратегии предприятия; неподготовленность сотрудников к внедрению данной системы; неработающий механизм обратной связи ("feed back"); большое количество показателей в системе KPI; отсутствие системы контроля. Таким образом, для эффективной разработки и внедрения системы KPI требуется учитывать вышеуказанные принципы и разрабатывать меры по предупреждению их невыполнения.

Без продуманной системы мотивирования хороший персонал не удержать. Всем этим требованиям отвечает система мотивации на основе ключевых показателей эффективности, вознаграждать сотрудников следует за реальные усилия, позволившие обеспечить успех.

КРІ и мотивация персонала стали неразрывными понятиями, так как с помощью данных показателей (КРІ) можно создать совершенную и эффективную систему мотивации и стимулирования сотрудников компании.

Система мотивации на базе ключевых индикаторов эффективности позволяет проводить контроль деловой активности персонала и гостиницы в целом в режиме реального времени, так как показатели КРІ могут рассчитываться ежедневно, еженедельно. Но, несмотря на многочисленный положительный опыт внедрения такой системы на предприятиях, в целом само внедрение системы ключевых показателей эффективности является далеко не легкой задачей. Поэтому прежде чем принимать решение о внедрении такой системы мотивации, целесообразно проведение взвешенного анализа ситуации в гостинице и поставленных перед персоналом задач.

Какой бы путь вы не выбрали, будь то система КРІ или КТУ или любую другую систему мотивации, стоит всегда помнить, что человеческие ресурсы — это очень редкий и сложный материал, и к ним нужно подходить с осторожностью и уважением.

Список литературы

1. Грицунова С.В., Карташов А.Н. Совершенствования механизма управления работой с молодыми специалистами крупных предпринимательских структур // Интернет-журнал «Мир Науки», Выпуск 2 — 2015 (апрель — май — июнь)
2. Грицунова С.В., Кокин А.Н. Особенности интеграции предпринимательских систем в сфере инфраструктурного обеспечения АПК // Журнал «Экономика и предпринимательство», № 3(ч.2). — Москва, 2015
3. Ключков А.К. «КРІ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов» - М.:Изд. «Москва», 2010,
4. Коровина Ю. Разработка системы мотивации персонала в гостиничном бизнесе Журнал: Персонал Микс № 1-2002 [Электронный ресурс] <http://www.cfin.ru/press/pmix/2002-1/09.shtml> (Дата обращения 28.09.2015)
5. Петиченко А.В. Измените систему мотивации / Журнал «Стандарты и качество» №1, 2010 г.

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ НА ОСНОВЕ ЕГО ВСЕСТОРОННЕЙ ОЦЕНКИ

Семенова Е.М., Арсенина А.А.

Приокский государственный университет, г.Орел

Развитие научно-технического прогресса, социальные, экономические и структурные сдвиги в народном хозяйстве, усиление требований к качеству и совершенствованию знаний и навыков персонала, структурные изменения в человеческом капитале, ускорение темпов накопления нематериального капитала способствовали признанию человеческого капитала как главного производительного ресурса и фактора повышения конкурентоспособности современных предприятий.

Управление человеческим капиталом на предприятии осуществляется посредством реализации основных управленческих функций: планирования, организации, мотивации и контроля, что возможно через построение определенной системы как сети взаимосвязанных компонентов, работающих вместе для достижения единой цели — инновационного развития предприятия.

Согласно концепции немецкого профессора Д.Хана планирование - это ориентированный в будущее систематический процесс принятия решений [2, с.268]. Функция организации управления человеческим капиталом заключается в формировании структуры системы управления человеческим капиталом. При этом необходимо определить, какие конкретно виды человеческого капитала необходимо развивать на предприятии и каким образом это можно осуществить. Чаще всего организация управления невозможна без построения грамотной системы мотивации, в которой реализуется следующая функция управления человеческим капиталом — мотивирующая. Она имеет целью активизировать персонал предприятия с целью повышения отдачи от использования имеющихся отчуждаемых и неотчуждаемых активов корпоративного человеческого капитала. Как правило, для этого используются материальные и моральные способы мотивации трудовой и иной деятельности персонала.

Наиболее важной является функция контроля за результатами функционирования системы управления человеческим капиталом предприятия. В том случае, если учтены все аспекты контроля результатов оценки человеческого капитала, руководство предприятия будет обладать сведениями не только о величине данного вида

капитала, но и о возможных путях его увеличения за счет развития отдельных видов человеческого капитала предприятия.

Система оценки не только стимулирует работу персонала и предоставляет информацию об уровне профессиональной подготовки работников, но и снижает уровень конфликтности между подчиненными и руководителями благодаря объективному подходу [1, с.54].

В настоящее время единой методики оценки человеческого капитала не существует. В связи с этим целесообразно исследовать различные точки зрения и выработать способ оценки данного вида капитала.

Качественная оценка человеческого капитала (экспертный подход) – заключается в том, что оценке подвергаются качественные показатели, характеризующие как индивидуальные особенности конкретного работника, так и свойства работников компании в совокупности.

Так, в рамках экспертного подхода оцениваются как качественные характеристики конкретного работника, так и совокупность свойств человеческого потенциала. Для большей объективности данной методики используются весовые коэффициенты. Оценка качества человеческого капитала, исходя из направленных инвестиций, – метод оценки, при котором одним из основных конкурентных преимуществ компании является ее инновационная политика. Любую инновационную политику разрабатывают и внедряют сотрудники, поэтому эффективность функционирования компании напрямую зависит от того, насколько грамотны и образованы эти сотрудники. Исходя из этого, очевидна необходимость постоянного и непрерывного обучения сотрудников компании.

Оценка человеческого капитала по аналогии с физическим капиталом основана на выявлении схожих свойств этих двух видов капитала.

Современные российские компании активно внедряют иностранные методы оценки и работы с кадрами, например, KPI.

Key Performance Indicators (KPI) – это система показателей, при помощи которой работодатели оценивают своих служащих. Данная система имеет схожие черты с плановым подходом. Но есть одно серьезное отличие: результаты работы каждого работника привязывают к показателям работы к общим показателям KPI по всей организации в целом (например: рентабельность, прибыль, качество человеческого капитала). Основная цель системы заключается в достижении соответствия действий работников разных служб. При построении системы KPI необходимо руководствоваться следующим принципом: набор показателей, по которым оценивается человеческий капитал, должен быть максимально близок к набору ключевых задач подразделения. При этом необходимо идти от стратегических целей компании через бизнес задачи в целом, конкретизируя их до уровня задач подразделения.

Можно заключить, что ни одна из действующих методик оценки качества человеческого капитала не учитывает в полной мере все его составные элементы. За основу нового способа оценки целесообразно взять методику KPI и экспертный подход, как наиболее распространенные. Предлагаемый нами способ оценки приведен в Табл.1.

Таблица 1

Оценка ключевых показателей человеческого капитала менеджера по персоналу по методу KPI

Оценка человеческого капитала с учетом компетенций			Оценка физического состояния человеческого капитала			
1	2	3	4	5	6	7
Ключевые показатели	Важность (1-5)	Оценка (1-10)	Виды человеческого капитала	Уровень в баллах		
				Низкий уровень 0,03	Средний уровень 0,10	Высокий уровень 0,15
знания			Трудовой капитал			
навыки						
умение					0,10	
возраст				От 18 до 23 и от 55 и выше	От 23 до 35	От 35 до 55

выбор путей привлечения персонала						
непосредственное применение своих знаний и навыков (стаж работы)				Без опыта	1-5 года	Свыше 5 лет
помощь новым сотрудникам в период прохождения ими испытательного срока				Без опыта наставничес тва	1-3 года	Свыше 3 лет
отсутствие пропусков работы по болезни			Биофизический капитал			
определение потребности подразделений в персонале			Интеллектуальный капитал			
определение методов отбора кандидатов на вакансию						
предприимчивость, решительность			Организационно- предпринимательски й капитал			
владение коммерческими секретами			Культурно- нравственный капитал			
Средний балл ($\sum(\text{гр.2} \times \text{гр.3}) / 12$)			Средний балл ($(\sum \text{гр.5} + \sum \text{гр.6} + \sum \text{гр.7}) / 12$)			
Источник: составлено автором на примере должности менеджера по персоналу						

Высчитываем средний балл по всем критериям оценки как среднее арифметическое двух составляющих оценки. Для удобства интерпретации результатов оценивания была составлена сводная 10-балльная шкала, включающая четыре уровня (Рисунок 1).

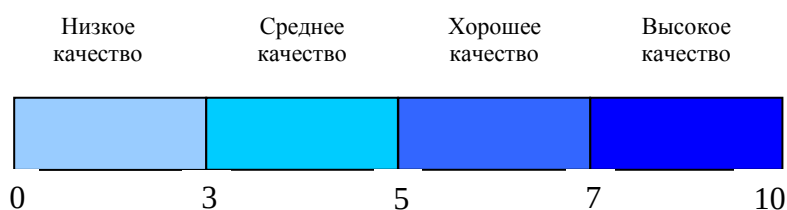


Рис.1. Шкала оценки качества человеческого капитала

Необходимо помнить, что для каждой компании и для каждой должности набор критериев для оценки может быть совершенно разными. Предложенный способ оценки позволяет учитывать биофизические, трудовые, интеллектуальные, организационно-предпринимательские, культурно-нравственные особенности человеческого капитала сотрудника.

Следовательно, контроль качества человеческого капитала является достаточно важной и сложной функцией управления человеческим капиталом предприятия, требующей постоянного совершенствования в соответствии с задачами как отдельных подразделений, так и предприятия в целом.

Список литературы

1. Коробцов, А. Человеческий фактор в производственной деятельности [Текст] / А. Коробцов, М. Сагирова // Проблемы теории и практики управления. – 2012. - №4. – С.48-54.
2. Хан, Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга [Текст] / Пер. с нем. / Д. Хан. – М.: Финансы и статистика, 1997. - 800 с.

СЕКЦИЯ №20.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

АНАЛИЗ РЕГИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Пышкина Н.Л., Якушев М.Ф.

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

Аннотация:

Статья посвящена вопросам практики применения упрощенной системы налогообложения. На основе налоговой отчетности исследованы элементы налоговой базы по единому налогу и региональные условия, влияющие на выбор объекта налогообложения.

Ключевые слова: единый налог, налоговая база, доходы, расходы, налоговая статистика

В современных условиях хозяйствования налоговая политика является основным регулятором взаимоотношений между налогоплательщиком и государством. Одним из направлений политики государства в области налогообложения является стимулирование субъектов малого бизнеса. Эта задача решается путем совершенствования налогового законодательства, как на федеральном, так и на региональном уровне. Принятые в последние годы поправки налогового законодательства направлены на расширение полномочий органов региональной власти в определении некоторых элементов налогообложения.⁽¹⁾ В связи с этим представляет научный и практический интерес анализ региональных особенностей формирования налоговой базы для исчисления единого налога.

По условиям налогообложения при упрощенной системе предусмотрено два объекта для исчисления единого налога: доходы и доходы за вычетом расходов. Объект налогообложения выбирается налогоплательщиком самостоятельно. Анализом практики установлено, что вид объекта влияет на величину налоговой нагрузки бизнеса. Налогоплательщику важно знать, какой объект для исчисления единого налога будет для него более выгодным. Исследованиями ряда авторов установлена зависимость налоговой нагрузки при разных объектах налогообложения от рентабельности бизнеса и от величины расходов на оплату труда, и связанных с ними отчислений во внебюджетные фонды. При более высокодоходном бизнесе выгоднее в качестве объекта налогообложения использовать показатель доходов. К тому же сумма единого налога при этом объекте уменьшается на сумму платежей во внебюджетные фонды, но с определенным ограничением.

Для каждого объекта налогообложения предусмотрена своя ставка единого налога. На первоначальном этапе применения упрощенной системы налогообложения это были конкретные значения, единые для всей территории России. С 2009 г. Субъектам Федерации предоставлено право снижать ставку налога для отдельных категорий налогоплательщиков при объекте доходы за вычетом расходов до 5 процентов. Большая часть субъектов Федерации использует это право. Законами, принятыми на региональном уровне установлены ставки от 5 до 12 %. В обзоре, приведенном журналом «Упрощенка» отмечено отсутствие пониженных ставок лишь в 16 регионах⁽⁴⁾. Ставку по нижнему уровню установили более половины субъектов Федерации.

Данные налоговой статистики позволяют провести анализ выбранных объектов налогообложения в региональном разрезе. В целом по РФ за 2014г налоговая база по объекту «доходы» составила 89,4 %, соответственно по объекту «доходы – расходы» 10,6%. У организаций, применяющих данный режим, эти доли составляют 87,3 % и 12,7%, у предпринимателей 93% и 7%. Несмотря на небольшие количественные различия видна устойчивая закономерность в значительном преобладании объекта доходы при исчислении единого налога как у организаций, так и индивидуальных предпринимателей. О структуре выбранных объектов можно судить и по другим показателям: по сумме начисленного налога и по количеству налогоплательщиков.

Таблица 1

Структура суммарной налоговой базы по единому налогу по РФ за 2014г

Показатели	Объект доходы (в % к суммарной налоговой базе)	Объект доходы - расходы(в % к суммарной налоговой базе)
Налоговая база	89,4	10,6
Сумма исчисленного единого налога	80,8	19,2
Количество налогоплательщиков, представивших декларации	65,0	35,0

Из Табл.1 видно, что все показатели подтверждают вывод о преимущественном выборе налогоплательщиками в качестве объекта единого налога показателя доходы.

Таблица 2

Структура суммарной налоговой базы по единому налогу по Федеральным округам за 2014 г.

Федеральны е округа	Объект доходы (в % к суммарной налоговой базе)			Объект доходы- расходы» (в % к суммарной налоговой базе)		
	По налогово й базе	По начисленном у единому налогу	По количеству налогоплательщи ко в	По налогово й базе	По начисленном у единому налогу	По количеству налогоплательщи ко в
ЦФО	91.7	80.5	67.0	8.3	20.5	33.0
СЗФО	87.6	74.0	61.0	12.4	26.0	39.0
СКФО	83.2	72.6	61.0	16.8	27.4	39.0
ЮФО	91.7	84.0	74.5	8.3	16.0	25.5
ПФО	88.8	79.0	63.7	11.2	21.0	36.3
УФО	80.2	76.7	58.2	19.8	23.3	41.8
СФО	90.2	75.0	64.6	9.8	25.0	35.4
ДВФО	89.4	79.4	64.8	10.6	20.6	35.2

Для оценки практики использования прав региональной власти по снижению ставки единого налога по объекту «доходы – расходы» произведен расчет средней ставки налога и соотношения расходов и доходов (Табл.3)

Таблица 3

Средняя ставка налога и соотношения расходов и доходов по округам за 2014 год

Федеральные округа	Средняя ставка налога по объекту Д-Р	Соотношение расходов и доходов по объекту Д-Р
ЦФО	13.2	93.4
СЗФО	11,7	92.3
СКФО	11,2	89
ЮФО	12,6	92.6
ПФО	12.5	92.8
УФО	7.4	88.4
СФО	14.3	94.0
ДФО	11,7	92.8

В среднем по России ставка налога по объекту «доходы- расходы» составила 12 %. Данные таблицы показывают, что в большей части Федеральных округов показатели близки к этому значению. Выделяется Уральский Федеральный округ, имея самое низкое значение средней ставки единого налога, что может свидетельствовать о более льготных условиях для определенных налогоплательщиков в данном округе. Этот вывод, подтверждает самая высокая по сравнению с другими округами доля налогоплательщиков, выбравших объектом налогообложения «доходы - расходы», почти 42 %.

Соотношение показателей доходов и расходов в определенной степени характеризует затратность и рентабельность бизнеса. В среднем по РФ у упрощенцев при объекте доходы – расходы этот показатель равен в

2014г. 92,6% .По Федеральным округам показатели близки к среднему значению, за исключением Уральского округа, в котором этот показатель составляет чуть больше 88 процентов.

Таблица 4

Структура суммарной налоговой базы по единому налогу по Приволжскому Федеральному округу за 2014г.

Приволжский Федеральный округ	Объект доходы (в % к суммарной налоговой базе)			Объект доходы – расходы (в % к суммарной налоговой базе)			
	По налого вой базе	По начисленно му единому налогу	По количеству налогоплател ьщиков	По налогов ой базе	По начисленно му единому налогу	По количеству налогоплательщ иков	Средн я ставка налога
Республика Башкортостан	91.2	82.0	70.9	8.8	18.0	29.1	13.6
Республика Марий-Эл	84.7	73.0	58.8	15.3	27.0	41.2	12.2
Республика Мордовия	89.8	79,1	63.8	10.2	20.9	36.2	14.0
Республика Татарстан	86.8	80.0	63.0	13.2	20.0	37.0	9.8
Удмуртская Республика	78.8	70.8	57.7	21.2	29.2	42.3	9.2
Чувашская Республика	86.5	76.2	64.7	13.5	23.8	35.3	12.0
Кировская область	88.7	76.6	66.6	11.3	23.4	33.4	14.4
Нижегородская область	91.5	81.2	63.9	8.5	18.8	36.1	15.0
Оренбургская область	83.1	74.6	56.3	16.9	25.4	43.7	10.0
Пензенская область	90.1	78.7	66.5	9.9	21.3	33.5	14.8
Пермский край	90.2	79.3	62.6	9.8	20.7	37.4	14.4
Самарская область	86.4	81.3	59.8	13.6	18.7	40.2	14.8
Саратовская область	91.5	81.6	66.8	8.5	18.4	33.2	14.5
Ульяновская область	86.4	76.6	62.2	13.6	23.4	37.8	11.7

При анализе данных по Приволжскому Федеральному округу выявлены общие закономерности по исследуемому вопросу и региональные различия внутри округа. Анализируемые показатели имеют больший разброс по сравнению со средними значениями в рамках Федерального округа. Так, при средней доле объекта «доходы – расходы» по налоговой базе 11.25% региональные значения находятся в интервале 8.5% -21 %. По начисленному единому налогу при среднем показателе 21% интервал значений 18%-29%, а по количеству налогоплательщиков при среднем показателе 36.3 %

интервал значений от 29.1% до 43.7%. Следует отметить, что доля налогоплательщиков, применяющих объект доходы- расходы превышает 40% в четырех субъектах округа Республике Марий-Эл, Удмуртской Республике, Самарской и Оренбургской областях.

При средней по Приволжскому округу ставке единого налога 12.5% отмечается ставка ниже 10 % в Республике Татарстан и Удмуртской Республике. В то же время в шести регионах ставка единого налога составляет от 14 % до 15 %. Что свидетельствует о незначительных льготах для налогоплательщиков, применяющих объект «доходы – расходы»

В Приволжском Федеральном округе в настоящее время не применяются пониженные ставки единого налога в Республиках Башкортостан, Марий-Эл и Нижегородской области. Отсутствие или прекращение

действия льготных ставок (В Нижегородской области) связано с региональной налоговой политикой. Не исключено, что практика использования пониженных ставок показала неэффективность данной льготы.

С 1 января 2015 года для индивидуальных предпринимателей в некоторых регионах РФ введены налоговые каникулы. Согласно НК законами субъектов Российской Федерации может быть установлена налоговая ставка в размере 0 процентов для налогоплательщиков - индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных, после вступления в силу указанных законов и осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах. Налогоплательщики, вправе применять налоговую ставку в размере 0 процентов со дня их государственной регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей непрерывно в течение двух налоговых периодов. Минимальный налог, в данном случае не уплачивается. По итогам налогового периода доля доходов от реализации товаров (работ, услуг) при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применялась налоговая ставка в размере 0 процентов, в общем объеме доходов от реализации товаров (работ, услуг) должна быть не менее 70 процентов. К региональным различиям использования данного положения приведут решения Субъектов Федерации по выбору видов предпринимательской деятельности, по которым применяется льгота и по ограничения на применение нулевой ставки в виде ограничения средней численности работников ; ограничения предельного размера доходов от реализации не более, чем в 10 раз.

По данным журнала Упрощенка решения налоговых каникулах приняты в 22 субъектах Федерации. В региональных Законах определены виды деятельности с учетом региональных особенностей экономики. Например, в Пензенской области нулевая ставка предусмотрена по следующим видам деятельности:

- 1) Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство;
- 2) Обрабатывающие производства;
- 3) Деятельность по предоставлению мест для временного проживания;
- 4) Разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги;
- 5) Деятельность в области информационных технологий;
- 6) Научные исследования и разработки;
- 7) Образование;
- 8) Деятельность по уходу с обеспечением проживания;
- 9) Предоставление социальных услуг без обеспечения проживания.

Ограничение суммы доходов, дающее право на применение нулевой ставки уже имеют региональные различия. Например, в Саратовской области предельной является сумма 18 млн. руб. за налоговый период, в Ямало-Ненецком национальном округе 6 млн. руб. В Московской области используется ограничение по численности работников, в количестве 15 человек. С 2016 г. субъектам Федерации будет предоставлено право понижать ставку единого налога и по объекту доходы. Важно правильно выбрать условия, применения данного положения с учетом интересов региональных бюджетов и налогоплательщиков. На современном этапе развития экономики региональные льготы должны стимулировать инвестиционное развитие за счет экономии в налоговых расходах. Как отмечает В.Г. Пансков, для этого необходимо законодательно установить конкретные цели, ясные критерии и четкие условия, при которых будут использоваться налоговые льготы.(2)

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ часть 2, глава 26.5 от 05.08.2000 № 117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07. 2000) (действующая редакция от 29.12.2014) Электронный ресурс, режим доступа // www.consultant.ru
2. Пансков В.Г. Налоги в системе методов финансового регулирования экономики//Экономика, налоги, право 2015, №1, с. 114-120
3. Пышкина Н. Л. Анализ факторов налоговой базы на основе статистической налоговой отчетности // Экономический анализ: теория и практика 2014. №15, с 34-40
4. Пониженные ставки по УСН в 2015 г. по регионам// Электронный ресурс// Режим доступа/ www.26-2.ru/art/178509-ponijennye-stavki-usn-v-2015-godu-po-regionam
5. Отчет о налоговой базе и структуре начислений по налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения за 2014г. Электронный ресурс // Режим доступа/nalog.ru/rn52/related_activities/statistics_and_analytics/forms/563

ЛЬГОТНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КАК МЕРА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Норовяткин В.И., Бубнов А.Н.

¹Кан. сельхоз. наук, доцент кафедры «Организация производства и управление бизнесом в АПК»
«Саратовский ГАУ» им. Н.И. Вавилова, Россия

²Магистрант МЭБУ, «Саратовский ГАУ» им. Н.И. Вавилова, Россия

В Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы прописаны приоритетные направления государственной поддержки аграрного сектора экономики.

Государственная поддержка российского аграрного сектора экономики представляет собой ряд мер, оказывающих влияние, как на структуру, так и на размер сельскохозяйственного производства, которые, в свою очередь влияют на финансовый результат хозяйственной деятельности. При этом не остается без внимания агропродовольственный рынок.

Система мер государственной поддержки аграрного сектора экономики невыполнима без бюджетного финансирования. Поэтому, на реализацию данной государственной программы планируется направить средств из федерального бюджета в сумме 1510,0 млрд. руб. При этом средства Министерства сельского хозяйства России составят 1427,0 млрд. руб.

Разнообразие применяемых федеральных, региональных и муниципальных программ содействия сельскому хозяйству, казалось бы, оказывает эффективную необходимую поддержку развитию данной отрасли. На самом деле, проводимые меры не имеют должного влияния.

По нашему мнению приоритетной мерой государственной поддержки экономики аграрного сектора является льготное налогообложение. Система налогообложения отечественного сельского хозяйства действует с начала 90-х годов. Её не раз корректировали отменой или введением дополнительных налогов. В настоящее время Налоговый кодекс предусматривает льготы и особые налоговые режимы для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Рассмотрим этот момент подробнее. Для сельскохозяйственных товаропроизводителей установлена специальная льготная система налогообложения – единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН). Правила применения данного специального налогового режима устанавливает глава 26.1 НК РФ «Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)». Организации, являющиеся налогоплательщиками ЕСХН, освобождаются от обязанности по уплате налога на прибыль организаций, налога на имущество организации, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость. Иные налоги и сборы уплачиваются организациями, перешедших на уплату ЕСХН, в соответствии с иными режимами налогообложения, предусмотренными законодательством РФ о налогах и сборах (в ред. ФЗ от 13.03.2006 № 39-ФЗ).

Индивидуальные предприниматели, являющиеся налогоплательщиками ЕСХН, освобождаются от обязанности по уплате налога на доходы физических лиц, налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для осуществления предпринимательской деятельности), не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость. Иные налоги и сборы, уплачиваемые индивидуальными предпринимателями, перешедшими на уплату ЕСХН, в соответствии с иными режимами налогообложения, предусмотренными законодательством РФ о налогах и сборах (в ред. ФЗ от 13.03.2006 № 39-ФЗ).

Это позволило сельскохозяйственным товаропроизводителям значительно снизить налоговую нагрузку и уменьшить объем представляемой налоговой отчетности. Налоговым периодом законодательно определен календарный год, по итогам которого уплачивается ЕСХН (п.1 ст. 346.7 НК РФ). Отчетным периодом считается полугодие.

Налоговая ставка установлена в размере 6% (ст. 346.8 НК РФ) от доходов, уменьшенных на величину расходов. Однако не все сельхозтоваропроизводители применяют данный налоговый режим. Значительная часть сельхозтоваропроизводителей применяют общий режим налогообложения. На поддержку этой категории производителей, начиная с 1 января 2013 года, налоговая ставка по налогу на прибыль установлена в размере 0% (п. 1.3 ст. 284 НК РФ, в ред. Федерального закона от 30.09.2013 № 268-ФЗ). Льготная ставка по налогу на прибыль в размере 0 процентов применяется не ко всей облагаемой прибыли, а только к доходам от деятельности, связанной с реализацией произведенной и переработанной собственной сельскохозяйственной продукции. В

связи с этим требуется отдельно вести учет тех операций, прибыль от которых облагается другими ставками, отличными от общей (п. 2 ст. 274 Налогового кодекса РФ).

В последующие периоды с 2016 по 2018 годы Правительство РФ предлагает установить ставку налога в размере 6 %, а в период с 2019 по 2020 годы - 14 %.

На сельхозпроизводителей распространяется общая льгота по налогу на имущество. Данная льгота заключается в том, что налогом не облагается движимое имущество, которое было принято на учет в качестве основного средства с 1 января 2013 года (подп. 8 п. 4 ст. 374 НК РФ).

По пониженным налоговым ставкам рассчитывают размер налога на землю по земельным участкам, к которым относятся земли сельскохозяйственного назначения; земли в составе зон сельскохозяйственного использования в населенных пунктах и используемых для сельскохозяйственного производства, а также земельные участки, приобретенные или предоставленные для личного подсобного хозяйства. Налоговая ставка устанавливается представительными органами муниципальных образований в пределах до 0,3%.

Также крестьянские (фермерские) хозяйства, организации и предприниматели без образования юридического лица, занятые в аграрном секторе экономики, вправе применять упрощенную систему налогообложения (УСН).

УСН – это специальный налоговый режим, правила применения которого устанавливает глава 26.2 НК РФ.

Применение упрощенной системы налогообложения организациями и индивидуальными предпринимателями предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на прибыль организаций, налога на доходы физических лиц, налога на имущество организаций и физических лиц. Иные налоги уплачиваются организациями и индивидуальными предпринимателями, применяющими упрощенную систему налогообложения, в соответствии с законодательством о налогах и сборах (в ред. ФЗ от 21.07.2005 № 101-ФЗ).

Если объектом налогообложения являются доходы, то налоговая ставка составляет 6%. Если объектом налогообложения являются доходы за вычетом расходов, то налоговая ставка составляет 15%. Более того, субъекты РФ вправе дифференцировать налоговые ставки в пределах от 5 до 15% в зависимости от категорий налогоплательщиков.

29 декабря 2014 года был принят Федеральный закон №477-ФЗ, которым для индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН и патентную систему налогообложения, предусмотрены налоговые льготы - «налоговые каникулы».

Согласно данному закону предоставляется право субъектам РФ устанавливать налоговую ставку в размере 0 процентов для налогоплательщиков - индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных после вступления в силу указанных законов и осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах.

Налогоплательщики вправе применять налоговую ставку в размере 0 процентов со дня их государственной регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей непрерывно в течение двух налоговых периодов. Минимальный налог, предусмотренный п. 6 ст. 346.18 НК, в данном случае не уплачивается.

Таким образом, законодательством Российской Федерации о налогах и сборах до 2015 года в части специальных налоговых режимов для налогоплательщиков, в том числе крестьянских (фермерских) хозяйств и предприятий агропромышленного комплекса, предусмотрены пониженные налоговые ставки по сравнению с общим режимом налогообложения.

Однако с 1 января 2015 года все сельхозтоваропроизводители не зависимо от системы налогообложения утратили льготный тариф на страховые взносы во внебюджетные фонды и соответственно возросла налоговая нагрузка.

Согласно статистике все большее количество сельскохозяйственных предприятий и индивидуальных предпринимателей переходят на общий режим налогообложения, т.к. в связи с вышеперечисленным при прочих равных условиях более эффективным является общий режим налогообложения, который позволяет получать организациям возмещение денежных средств по расчетам налога на добавленную стоимость. Все товарно-материальные ценности для предприятий АПК приобретаются по ставке 18%, а практически вся сельскохозяйственная продукция реализуется по ставке 10%, что является экономически выгодным для организаций и индивидуальных предпринимателей.

Таким образом применение льготного налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей, как приоритетная мера государственной поддержки, будет стимулировать развитие отечественного сельского хозяйства в условиях импортозамещения продовольствия и сырья.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (в редакции от 13.07.2015) // СПС «Гарант»
2. Говорунова Т.В. Налогообложение крестьянских фермерских хозяйств: отечественный и зарубежный опыт // Т.В. Говорунова [и др.]. – Саратов.: Аграрный научный журнал. 2015. № 1. С. 66-69.
3. Говорунова, Т.В., Федотова Р.В. Финансовый и налоговый учёт имущества организации: учебное пособие. // Т.В. Говорунова [и др.]. – Саратов.: Научная книга, 2012. – 126 с.
4. Говорунова Т.В., Норовяткин В.И., Смирнов А.Г. Крестьянское (фермерское) хозяйство: правовой статус и учет. // Под редакцией Т.В. Говоруновой. Саратов, 2013. (2-е издание, переработанное и дополненное)
5. Говорунова Т.В., Норовяткин В.И. Совершенствования методики бухгалтерского учёта в крестьянских (фермерских) хозяйствах // В сборнике: Аграрный сектор России: пути взаимодействия в мировом пространстве. Международная научно-практическая конференция. ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова». 2014. С. 60-64.
6. Семченко П.А., Норовяткин В.И., Апарина И.А. Экономико-правовые аспекты защиты прав собственника земельных участков земель сельскохозяйственного назначения // В сборнике: Проблемы и перспективы развития сельского хозяйства и сельских территорий Сборник статей III Международной научно-практической конференции. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова»; Под редакцией В.В. Бутырина. Саратов, 2014. С. 185-191.

СЕКЦИЯ №21.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НДС ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ТЕРРИТОРИИ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Шнейдер О.А., Шибанов В.Е.

Дальневосточный Федеральный Университет, г.Владивосток

В настоящее время свободные экономические зоны прочно вошли в мировую хозяйственную практику и являются неотъемлемой частью международных экономических отношений. В системе мировых хозяйственных связей свободные экономические зоны предстают в основном как фактор ускоренного экономического роста за счет активизации международного товарооборота, мобилизации инвестиций, обмена технологиями, информацией, углубления интеграционных экономических процессов.[8]

Создание СЭЗ преследует следующие цели: привлечение иностранной технологии, которая впоследствии распространяется на всю страну через систему субподрядных отношений, обучение рабочей силы, частичную передачу ноу-хау и управленческого опыта; привлечение иностранной валюты; развитие депрессивных районов. [10]

Свободные экономические зоны существуют в более 120 странах мира, стимулируя в этих странах рост экспорта, занятости населения. По оценкам специалистов, к 2020г. на свободные экономические зоны будет приходиться от 20 до 25% мирового товарооборота. Их роль в мировой экономике постоянно растет.

Согласно российскому законодательству, СЭЗ – это часть территории Российской Федерации, которая определяется Правительством Российской Федерации и на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны. [3]

Правовое регулирование российских СЭЗ осуществляется главным образом на основе индивидуальных правовых актов, имеющих различную юридическую силу, от положений о СЭЗ, утвержденных распоряжением Верховного Совета РФ, до федеральных законов, регламентирующих создание и деятельность отдельных зон.

Общие вопросы, касающиеся режима свободных (особых) экономических зон, находят отражение в распоряжениях и постановлениях правительства, указах Президента РФ, международных договорах и других нормативных актах.[4]

В юридической литературе и законодательстве можно встретить два термина – «свободные экономические зоны» и «особые экономические зоны». В действующем Законе об особых экономических зонах понятие

«свободные экономические зоны» (СЭЗ) заменено термином «особые экономические зоны» (ОЭЗ), что обусловлено постановкой новых стратегических целей создания и существования экономических зон: концепция нового закона подчинена не столько созданию налоговых оазисов для ведения бизнеса, сколько принципу приоритетного развития. [6]

Данный принцип обусловлен развитием регионов, так как создание особенной экономической зоны повлечет за собой ускорение развития, обеспечит поток инвестиций в регион, создаст новые рабочие места.

В настоящее время в России создано 25 особых экономических зон, 4 из которых специализируются на развитии промышленного производства, 4 – на технологических инновациях, 14 – на развитии туристско-рекреационного бизнеса, 3 – на развитии портово-логистических и транспортных узлов. Первыми появились промышленные зоны в Липецке и Елабуге (Татарстан), которые, по оценкам экспертов, функционируют наиболее успешно.

На территории ОЭЗ действует особый режим ведения предпринимательской деятельности:

- наличие инфраструктуры для развития;
- режим свободной таможенной зоны;
- ряд налоговых преференций,
- система администрирования «одно окно».[1]

Рассмотрение режима свободной таможенной зоны в контексте данной статьи требует особого внимания, так как упомянутый режим существенно упрощает процедуру импорта и экспорта товара, снижает риски и временные затраты, издержки при реализации инвестиционных проектов

В соответствии с Федеральным Законом от 22 июля 2005 г. N 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», ввозимые на территорию зоны иностранные товары размещаются и используются без уплаты таможенных пошлин и НДС. Процедура ввоза и вывоза товаров на территорию свободной таможенной зоны представлена на Рисунке 1:



Источник [<http://www.moluch.ru/>]

Рис.1. Процедура ввоза/вывоза товара на территорию свободной таможенной зоны

Следует отметить, что изменение механизма таможенно-тарифного регулирования характеризует не только режим свободной таможенной зоны, но и такие формы международной экономической интеграции, как:

- 1) зона свободной торговли, когда государства отменяют таможенные пошлины и ограничения в торговле между собой;
- 2) таможенный союз, в рамках которого устанавливаются единые таможенные тарифы и проводится единая внешнеторговая политика в отношении третьих стран;

- 3) общий рынок, при котором отменяются не только тарифные, но и нетарифные барьеры при перемещении товаров, работ, услуг, капиталов, рабочей силы, финансов;
- 4) экономический союз, когда государства проводят единую внешнеэкономическую политику;
- 5) единое экономическое пространство, предполагающее соответствующую политическую надстройку и тенденции конфедеративного устройства. [9]

Как видно, различия между этими формами заключаются в степени (уровне) интеграции национальных экономик.

Налоговые преференции для инвесторов особых экономических зон предусмотрены как на федеральном, так и региональном уровнях. Их объем зависит от типа особой экономической зоны и законодательства субъекта Российской Федерации, на территории которого создана особая экономическая зона. [1] В Табл.1 представлены налоговые преференции, используемые на территории ОЭЗ.

Таблица 1

Налоговые преференции резидентов и нерезидентов при ввозе и вывозе товаров из территории ОЭЗ
Вывоз товаров на территорию РФ, отчуждение в пользу нерезидентов ОЭЗ

Иностранные товары	Российские товары
Таможенный режим - выпуск для внутреннего потребления	
Уплачивается ввозная пошлина, НДС, акциз	Уплачивается НДС

Ввоз товаров на территорию ОЭЗ

Иностранные товары	Российские товары
Не уплачивается ввозная таможенная пошлина и НДС	НДС подлежит возврату товаров, вывозная таможенная пошлина не уплачивается

Источник [http://www.moluch.ru/]

В соответствии с подп. 1 п.1 ст.164 НК РФ обложение НДС по ставке 0 % производится при реализации товаров, помещенных под таможенный режим свободной таможенной зоны, при условии представления в налоговые органы подтверждающих документов, предусмотренных ст. 165 НК РФ.

При помещении резидентами промышленно-производственной или технико-внедренческой ОЭЗ под таможенный режим свободной таможенной зоны иностранных товаров, ввозимых в ОЭЗ с остальной части таможенной территории Российской Федерации суммы ввозных таможенных пошлин и НДС возвращаются таможенными органами в соответствии с таможенным законодательством Российской Федерации. Возврат ранее уплаченных сумм ввозных таможенных пошлин, налогов в отношении иностранных товаров, ввезенных в портовую ОЭЗ с остальной части таможенной территории Российской Федерации, производится, если такой возврат предусмотрен при завершении действия таможенного режима.

Российские товары размещаются и используются на условиях, применяемых к вывозу в соответствии с таможенным режимом экспорта с уплатой акциза и без уплаты вывозных таможенных пошлин. При этом в соответствии с подпунктом 1 пункта 1 статьи 164 НК РФ в отношении российских товаров, помещенных под таможенный режим свободной таможенной зоны, налогообложение НДС производится по налоговой ставке 0% и налоговыми органами осуществляется возмещение НДС. [9]

При выпуске для свободного обращения на остальную часть таможенной территории Российской Федерации помещенных под таможенный режим свободной таможенной зоны иностранных товаров или при отчуждении их в пользу лиц, не являющихся резидентами промышленно-производственной или технико-внедренческой ОЭЗ, таможенными органами взимаются таможенные пошлины, НДС и акцизы по ставкам налогов, действующим на дату принятия таможенной декларации таможенным органом.

То же правило действует и при вывозе российских товаров, помещенных под таможенный режим свободной таможенной зоны, с территории ОЭЗ на остальную часть таможенной территории Российской Федерации, а также при их отчуждении в промышленно-производственной или технико-внедренческой ОЭЗ в пользу лиц, не являющихся резидентами этих ОЭЗ.

Однако НДС не подлежат уплате в случае перемещения российских товаров в другую ОЭЗ в соответствии с таможенным режимом свободной таможенной зоны. При вывозе иностранных и российских товаров, помещенных под таможенный режим свободной таможенной зоны, с территории ОЭЗ за пределы таможенной территории Российской Федерации ввозные таможенные пошлины и налоги не взимаются, а вывозные таможенные пошлины подлежат уплате в соответствии с таможенным режимом экспорта, за исключением

иностранных товаров, ввезенных на территорию ОЭЗ с территории иностранного государства и вывозимых за пределы таможенной территории Российской Федерации в неизменном состоянии. [9]

Примером успешного функционирования особой экономической зоны – является ОЭЗ «Алабуга», крупнейшая ОЭЗ промышленно-производственного типа в России, которая была создана на территории Елабужского муниципального района Республики Татарстан. Площадь ОЭЗ «Алабуга» составляет 2 000 га.

ОЭЗ ППТ «Алабуга» специализируется на производстве автомобилей и нефтехимии, строительных материалах, товарах массового потребления, пищевой промышленности.

Региональное законодательство установило для ОЭЗ «Алабуга» налоговые льготы по налогам, зачисляемым в региональный и местные бюджеты. Так с момента возникновения прибыли резиденты уплачивают в региональный бюджет в течение первых 5 лет – 0%, с шестого года – 5% и с 10-го года – 13,5%. Резиденты ОЭЗ «Алабуга» освобождаются на 10 лет от налога на имущество и транспортного налога с момента постановки объекта на баланс; налог на землю обнуляется на 10 лет с момента выкупа земельного участка, который возможен только после завершения строительства и регистрации прав собственности. Следует отметить и низкую стоимость аренды земли, 30 тыс. руб. за 1 га в год. После ввода производства в эксплуатацию резидент получает право выкупа земли под производством всего за 100 тыс.рублей за 1 га. [8]

Анализ структуры налоговых платежей за 2007-2014 гг.. представлен в Табл.2.

Таблица 2

Структура налоговых платежей ОЭЗ «Алабуга»

Показатели	За 2007-2014 гг.		В т.ч. за 2014 г	
	Млрд. руб.	%	Млрд. руб.	%
Налоговые платежи	9,70	100	2,25	100
В т.ч. в %				
В федеральный бюджет	6,96	71,80	1,47	65,30
Из них НДС	2,49	25,60	0,85	37,80
В региональный бюджет	0,87	8,90	0,16	7,10
В местный бюджет	0,50	5,20	0,14	6,30
Во внебюджетные фонды	1,37	14,10	0,48	21,30

Источник : [8]

Анализ показал, что наибольший удельный вес в налоговых платежах занимают платежи в федеральный бюджет - 71,8%. Они включают НДС и налог на прибыль. [8]

На территории особой экономической зоны «Алабуга» запущена процедура свободной таможенной зоны (СТЗ), что позволяет компаниям использовать иностранные товары на территории ОЭЗ «Алабуга» без уплаты таможенных пошлин и налогов. Процедура СТЗ распространяется на всю территорию «Алабуги», где в настоящее время зарегистрировано 25 компаний-резидентов. Таможенный терминал площадью 60 га, оснащенный высокотехнологичным оборудованием, а также система электронного декларирования позволяют осуществить процедуру таможенной очистки груза за три часа. В результате достигается значительное сокращение издержек. Процедура СТЗ уже позволила резидентам сэкономить более 2,2 млрд. рублей. [5]

Резиденты ОЭЗ имеют право воспользоваться таможенной процедурой свободной таможенной зоны, при которой не уплачивается ввозная пошлина, НДС. Данная льгота преимущественно используется всеми резидентами в отношении импортного технологического оборудования, ввозимого в ОЭЗ.

В соответствии с региональным законодательством резиденты дополнительно, помещая сырье и комплектующие при ввозе в ОЭЗ также не уплачивает пошлину на ранее ввезенные иностранные товары при их вывозе с территории ОЭЗ на территорию Таможенного союза. Данной льготой резидент может пользоваться до 2017 года. Таким образом, в некоторых случаях объем таможенных платежей обеспечивается только за счет таможенного сбора, а сумма, начисленная по таможенной пошлине и/или НДС в случае применения таможенной процедуры СТЗ, отражается в льготах. [8]

Ввоз и вывоз товаров на/с территорию ОЭЗ «Алабуга» осуществляется на основании Приказа ФТС России №566 от 26.03.2012 г. Перечень взимаемых налогов представлен на Табл.3.

Процедура СТЗ ОЭЗ «Алабуга» при ввозе/вывозе товаров

Иностранные товары	СТЗ	Ввозные таможенные пошлины ТП – не облагается НДС – не облагается Акцизы - не облагается
	Без СТЗ	Таможенные процедура выпуска для внутреннего потребления: Ввозимые таможенные пошлины ТП - облагается НДС – облагается Акцизы - облагается
Товары таможенного союза	СТЗ	Ввозные таможенные пошлины ТП – не облагается НДС – возмещение Акцизы – не облагается
	Без СТЗ	

Источник: [http://www.alabuga.ru/]

В целом по ОЭЗ «Алабуга» с начала деятельности объем льгот по уплате таможенных платежей составил 7,88 млрд руб. (в том числе 2014 г. 2,52 млрд руб., а сумма таможенных платежей, уплаченных резидентами, ставила 11,28 млрд рублей, в том числе в 2014 г. 2,4 млрд руб.). Превышение суммы платежей над льготами (за весь период) составила 30,1%. Более сложное положение с льготами и выплатой по налогам. За весь период функционирования ОЭЗ резиденты выплатили в бюджеты разных уровней 9,7 млрд руб., а общий объем льгот составил 1,9 млрд руб. (19,6%). Только за 2014 г. объем налоговых платежей резидентов «Алабуга» составил 2,2 млрд руб., а льготы по налогам – 0,6 млрд руб. (27,2%).

Функционирующий льготный режим для ОЭЗ «Алабуга», включающий создаваемую за счет бюджета инфраструктуру в сочетании с налоговыми преференциями и таможенными льготами, позволяет снизить затраты резидентам-инвесторам при запуске вновь созданного производства, а снижение издержек инвесторов ОЭЗ вследствие налоговых преференций составляет до 30,39%. Однако, как показывает практика, подавляющая часть предприятий-резидентов не использует всей совокупности льготных условий, которые предоставлены федеральным и региональным законодательством свободной экономической зоне. [8]

Подводя итоги проделанной работы, можно сформулировать выводы о перспективах развития ОЭЗ и их налогообложения в Российской Федерации.

ОЭЗ создаются в промышленно развитых странах в регионах с экономической депрессией с целью оживления среднего и малого бизнеса и выравнивания таким образом межрегиональных различий. Предприятия таких регионов получают максимально возможные налоговые льготы. ОЭЗ – инструмент региональной политики, который используется в тех районах стран, где требуется повышение экономического уровня, а также уровня социального развития. В России особые экономические зоны остаются понятием новым, вокруг которого ведутся острые дискуссии. И до сих пор не существует единого мнения, связанного с размерами и типами ОЭЗ, механизмом их деятельности и системой управления. Однако в российской практике уже имеется опыт успешного функционирования особых экономических зон, в частности рассмотренного в данной статье примера – ОЭЗ «Алабуга», основная цель создания которой заключалась в содействии развитию экономики региона и Российской Федерации путем создания благоприятных условий для российских и международных компаний при реализации инвестиционных проектов в области промышленного производства.

На наш взгляд особая экономическая зона – это зона с четкими правилами, имеющая максимальную конкурентную среду и минимальные бюрократические издержки. Создание и успех развития ОЭЗ на территории России напрямую зависят от того, насколько они будут приближены к этой схеме. Успешное формирование ОЭЗ на территории РФ поможет создать в зонах наиболее благоприятный инвестиционный климат.

Список литературы

1. Баловнева Е. Налогообложение резидентов особых экономических зон – Режим доступа - www.gsl.org.ru.
2. Камдин А. Н. Особые экономические зоны: проблемы и особенности функционирования на региональном уровне [Текст] / А. Н. Камдин, И. Г. Ельмеева // Молодой ученый. — 2013. С. 312-317

3. Козловская А.А., Кравченко А. В. Свободные экономические зоны в России и проблемы их функционирования // Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. - Владивосток, 2015г. – Режим доступа - www.eduherald.ru
4. Молдован А.А. Формирование законодательной базы СЭЗ в России // Журнал Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена // Спб, 2007. – Режим доступа - www.library.gpntb.ru Режим доступа - www.economy.law-books.ru
5. Особая экономическая зона промышленно-производственного типа "Алабуга" /Деловая электронная газета Татарстана. – Режим доступа - www.business-gazeta.ru
6. Рыбаков А., адвокат Московской коллегии адвокатов «ГРАД». Особая экономическая зона и свободная экономическая зона: единства и различия
7. Свободные экономические зоны. - Режим доступа - <http://www.grandars.ru>
8. Тазутдинов И.Р. Особые экономические зоны в системе обеспечения экономической Безопасности: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук 08.00.05/ Ильдар Рашитович Тазутдинов. – М., 2015. – 152 с.
9. Таможенный режим в особых экономических зонах (ОЭЗ). Таможенный брокер. – Режим доступа - www.brokert.ru
10. Экономический словарь. Свободная экономическая зона. – Режим доступа - www.uaifi.net.

РАЗРАБОТКА НОВЫХ ПУТЕЙ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ

Пустошкина А.В.

Самарский государственный экономический университет

Снижение розничного товарооборота в настоящее время связано с развитием кризисных явлений в экономике, увеличением инфляционных процессов, нестабильностью доходов населения, снижением программ потребительского кредитования.

Текущее кризисное состояние принято сравнивать с кризисом 2009 года, но в указанный период ситуация с доходами была несколько иная, так как тогда поддержку доходам и, соответственно, торговле оказали расходы бюджета. С 1 декабря 2008 года был проиндексирован фонд оплаты труда, в результате чего зарплаты работников бюджетной сферы выросли. В 2009 году ускоренными темпами индексировались пенсии, а в 2010 году была проведена так называемая валоризация пенсионных прав, которая привела к росту пенсий.

Сейчас правительство собирается не увеличивать, а сокращать бюджетные расходы: в 2015 году — на 10%, в 2016–2017 годах — на 5%. В антикризисном плане правительства нет мер, которые были бы направлены на поддержку доходов населения и потребсектора.

Сложившийся кризис может стать масштабным, системным и затяжным, если уже в ближайшее время не последуют нормализация отношений с Западом и отмена санкций. Нам необходим рост цены на нефть, стабилизация курса национальной валюты и других существенных макроэкономических показателей. Иначе быстрая перестройка экономики, создание собственного производства и уход от импортозависимости не представляются возможными в ближайшем будущем. При текущем инвестиционном климате и отсутствии внутренних источников финансирования желающих вкладывать в производство будет не много.

Логистические проблемы, низкий уровень платежеспособности населения и отсутствие качественных торговых площадок не улучшают ситуацию в рознице.

Таким образом, розничную торговлю ждет переход на принципиально новый формат отношений сетей и поставщиков, что должно положительно сказаться на потребителях, и стать базисом для будущей структуры обновленного рынка. В условиях снижения покупательской способности клиентов и в условиях переориентации спроса на отечественные товары, розничные продавцы делают ставку на совместный мониторинг рынка в поисках общих поставщиков и на гибкость стандартов. Пытаясь справиться с кризисной ситуацией на рынке, они определяют для себя новые направления деятельности, изменяют стандарты качества и ищут выход для сохранения бизнеса.

На основании этого одной из главных задач государства является внедрение на рынок отечественных товаров и поддержание российских производителей товаров. Представители сетей и производители

рассматривают кризис и потребность импортозамещения как новую возможность для российских производителей. Для этого необходимо предоставлять различные льготы по налогам, осуществлять кредитование на льготных условиях, а также расширять рынки сбыта отечественных товаров.

Общеизвестным является тот факт, что в последние годы наблюдается переориентация населения на приобретение товаров в магазинах. Исходя из этого анализ деятельности торгового центра, как одной из форм организации розничной торговли, в условиях кризисных явлений будет весьма показательным в плане выявления новых возможностей.

В 2014 г по данным JLL российский рынок качественных торговых центров вырос на 1,63 млн. кв.м.

На 2015 г. было заявлено открытие более 2,6 млн. кв.м. новых торговых площадей. Однако по прогнозам JLL реально введено будет не более 1,9 млн. кв.м., но и такой результат будет рекордным для российского рынка ретейла. Значительную долю ввода 2015г. сформируют проекты, открытие которых было перенесено с 2014г. на 2015г.: ТЦ «Гудок» в Самаре, «Арена» Барнаул, «Алмаз» - Челябинск.

Торговые центры, с одной стороны, привычная составляющая современной жизни любого мегаполиса, с другой стороны - это явление, которое и в дальнейшем имеет большой потенциал для развития. Судьба каждого торгового центра напрямую связана с умением управляющей компании ориентироваться в сложившейся ситуации и тенденциях рынка.

В современном мире человек ценит время, комфорт и возможность выбора. Торговый центр – это место, где человек может совершить необходимые покупки, провести досуг с семьёй, поесть, заняться спортом и даже здоровьем. Человеку не надо больше тратить много времени на поездку по городу для поиска нужных товаров или услуг, всё это он может сделать под крышей одного торгового центра. Улавливать и предвидеть возникающие потребности своих посетителей является залогом успеха любого торгового центра.

Сегодня рынок находится в ситуации, когда потребители режут расходы, ретейл — оптимизирует развитие, государство — усиливает налоговую нагрузку на бизнес, банки — пересматривают кредитную политику.

По данным аналитиков, посещаемость торговых центров практически не изменилась, люди продолжают ходить в торговые центры, проводят там свой досуг, однако всё чаще уходят оттуда без покупок.

Жизнь любого торгового центра циклична. «Годом арендодателя» можно назвать год, когда арендодатель получает хороший арендный доход. В кризисные периоды - «год арендатора», арендодатель в ущерб экономике дает более выгодные условия торговым операторам с целью сохранения стабильности проекта.

Однако арендодатель не может уступать до бесконечности, т.к. имеет свои финансовые обязательства перед другими организациями и должен иметь возможность для развития собственного бизнеса. Кроме того с 2014 году вступила в силу новая система налогообложения коммерческой недвижимости: при расчете налоговой базы по налогу на имущество организаций применяется кадастровая стоимость объекта. Нововведение стало крайне серьезным вызовом для владельцев торговых центров: несправедливая оценка кадастровой стоимости активов и существенный рост затрат. И переложить данные расходы на плечи арендаторов в настоящее время не представляется возможным, а законодательный механизм оспаривания механизмов кадастровой стоимости фактически не работает.

В сложившейся экономической ситуации для сохранения высокой посещаемости и интереса со стороны как покупателей, так и со стороны арендаторов, управляющей компании необходимо находить новаторские решения по работе с арендаторами, разрабатывать способы освоения новых сфер деятельности, проводить грамотные маркетинговые мероприятия.

Первыми и наиболее очевидными являются финансовые инструменты: изменение арендных ставок, уход от привязки к доллару, переход на процент с оборота.

Пересмотр арендных площадей также может способствовать оптимизации расходов арендатора и увеличению эффективности бизнеса арендодателя. Если уменьшение площади позволит арендатору повысить товарооборот, или если при увеличении площади может увеличиться посещаемость и количество чеков, если это позволит арендатору стать форматным магазином, то эти шансы тоже надо использовать. Все нарастающее влияние онлайн, уход со сцены формата масштабных гипермаркетов, снижение эффективности монобрендов, усиление конкуренции с непрофильными операторами толкают арендодателей к гибкому и индивидуальному подходу к каждому арендатору.

В условиях кризиса, при уходе с рынка слабых игроков, всегда появляется возможность и перспективы роста для более сильных. Для действующих торговых центров появляется возможность произвести ребрендинг, смену пула арендаторов, смену имиджа торгового центра, и это будет работа на перспективу.

Необходимо использовать все доступные инструменты - постоянный мониторинг рынка и внешней среды, поиск новых интересных брендов, привлечение арендаторов по принципу синергии. Разработка формата

арендных отношений с российскими дизайнерами. Внедрение формата шоу-румов, выставок, фэшн-зон. Возможна разработка своего брэнда с целью освоения новых сегментов рынка. Это позволит завоевать новые доли рынка, поддержать интерес к центру, увеличить трафик.

Есть в этом процессе и определённые минусы, которые могут остановить некоторых предпринимателей, это дополнительные финансовые затраты, предпринимательские риски.

Также в качестве нового инструмента ведения бизнеса я предлагаю модель так называемой «мобильной группы». Данная группа входит в состав Управляющей компании (администрации Комплекса). Первое направление деятельности – изучение рынка, поиск интересных брэндов, открытие собственных магазинов; ведение, либо продажа бизнеса в дальнейшем. Второе направление деятельности – выкуп (переуступка) бизнеса у арендатора, который по тем или иным причинам не может или не хочет продолжать свою коммерческую деятельность на территории торгового центра. Цель – получение прибыли от коммерческой деятельности торговых предприятий при минимальных затратах (отпадает необходимость значительных капиталовложений на открытие магазина – проектная документация, дизайн, отделочные работы), собственные рекламные площади в ТРК и инструменты продвижения, а также поддержание 100% занятости торговых площадей «нужными» брэндами, которые привлекут других сильных игроков и создадут определённую целевую аудиторию для их открытия.

Также в качестве инструмента к развитию бизнеса можно рассмотреть создание продуктовой марки под брэндом торгового центра. Открытие собственного магазина на территории торгового центра рассматривается как выход на локальный или даже российский рынок. В условиях кризисных явлений и переориентации на отечественное производство, для местных производителей достаточно остро стоит проблема сбыта. Плюсы – новый сильный арендатор для торгового центра и прибыль от коммерческой деятельности.

Многие специалисты считают, что пройдет полгода, и ситуация выровняется, бизнес привыкнет к новым реалиям. Кроме того появляется шанс у российских локальных производителей, которые в новых реалиях также могут стать крупными партнерами торговых центров.

И даже, когда политика управляет экономикой, и экспертные прогнозы неубедительны, а рынок в ожидании максимального «проседания» цен и ставок, надо понимать, что когда-то начнется оттепель и период восстановления. Перестать развиваться — значит признать поражение. Кризис – это время новых возможностей.

Список литературы

1. Модель Н. Начали дружить против кризиса. «Эксперт Северо-Запад» №15 (702), 06 апр 2015 // [Электронный ресурс] URL: <http://expert.ru/northwest/2015/15/nachali-druzhit-protiv-krizisa/>
2. Орехин П. Крах потребления. Газета.Ru – первая полоса. 04.02.2015г. // [Электронный ресурс] URL: <http://subscribe.ru/digest/business/finance/n1803143563.html>
3. Особенности ежедневной работы с арендаторами // МОЛЛ. 2015. №116. С. 66-67
4. Першин М. Макроэкономика и изменение рынка ритейла в России. Практика торговли, Октябрь 2014. // [Электронный ресурс] URL: <http://retailmagazine.ru/article.php?numn=10198>
5. Moscow never stops // МОЛЛ. 2015. №114. // [Электронный ресурс] URL: <http://114.mag.mallgroup.ru/moscow-never-stops>

СОСТОЯНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ. ПРОГНОЗ ПЕРЕВОЗОК НА 2016 ГОД

Тумандеева О.П.

Самарский государственный экономический университет, г.Самара

Самара – крупный экономический и транспортный центр России с развитым машиностроением и металлообработкой, авиационной, космической и пищевой промышленностью.[1]

Через самарскую область проходят международные транспортные потоки с севера на юг и с запада на восток, чем объясняется ее выгодное географическое положение.

Протяженность дорог Самарской области составляет 33,29 тысяч км. По территории области пролегают трассы регионального значения для связи с соседними областями и федерального, позволяющие осуществлять транспортировку с республикой Казахстан, Китаем, Средней и Юго-Восточной Азией.

Самарский регион обслуживается аэропортом международного значения «Курумоч». Комплекс аэропорта представлен новым пассажирским терминалом площадью 42 600 квадратных метров пропускной способностью более 1400 пассажиров в час и грузовым терминалом площадью 5400 кв. метров.[5] На аэродроме имеется две взлётно-посадочные полосы.[6]

Из аэропорта «Курумоч» осуществляются рейсы в крупные города по стране, а также в страны зарубежья, такие как Турция, ОАЭ, Германия и другие.

Кроме этого на территории Самарской области имеется два аэродрома. Аэродром «Безымянка» используется авиазаводом «Авиакор» и ЦСКБ «Прогресс» для грузовых авиаперевозок. Станцией для малой авиации является аэродром «Смышляевка».

По территории Самарской области проложена сеть железных дорог, которые относятся к Куйбышевской железной дороге. Общая протяженность железнодорожных путей на территории области составляет около 1400 км.

Основные направления магистральных линий: на северо-западе - Москва и Санкт-Петербург, на западе - Белгород, на востоке - Башкортостан и Челябинская область, на юге - Краснодарский край и на юго-востоке - Казахстан. Крупнейшие железнодорожные станции, обслуживающие поезда дальнего следования расположены в Самаре, Сызрани и Тольятти.[4]

Важное место в транспортной системе региона имеет водный транспорт. Общая протяжённость водных судоходных путей Самарской области составляет 685 км. Реки и каналы связывают регион с Москвой, Западным Уралом, Европой, а также с Чёрным, Балтийским и Белым морями.

Водные транспортные пути, оборудованные погрузочно-разгрузочными и терминальными комплексами, способны принимать суда системы «река-море».[2]

Большая доля грузооборота приходится на трубопроводный транспорт. Развитая добыча газа и нефти в регионе привела к появлению обширной сети трубопроводов, занимающихся транспортировкой из Сибири и Средней Азии в центральные регионы России и за рубеж. Общая протяжённость трубопроводов по территории области составляет около 2 тысяч км.

Транспортная система Самарской области представлена всеми видами транспорта, за исключением морского, и имеет возможность обслуживать российские и международные грузопотоки.

В Табл.1 представлены данные об объемах перевозок грузов и грузооборота на коммерческой основе крупными и средними транспортными предприятиями Самарской области, для которых перевозки являются основным видом деятельности за 2012 – первое полугодие 2015 года с делением по видам транспорта.

Таблица 1

Объем перевозок грузов и грузооборот транспорта[3]

	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Январь- июнь 2015 г.	2012 г. в % к 2011 г.	2013 г. в % к 2012 г.	2014 г. в % к 2013 г.
Перевезено грузов (отправлено) – всего, тыс.т	... ¹⁾	87328,9	86851,3	40806,6	99,6	104,2	99,5
в том числе:							
железнодорожный	... ¹⁾	... ¹⁾	... ¹⁾		99,3	102,5	99
автомобильный ²⁾	21973,6	23002,3	21627,9	9498,6	100,0	104,7	94
в т.ч.: на коммерческой основе	10600,6	11426,9	11271,6	5454,6	114,4	107,8	98,6
водный	8610,7	8347,2	9298,5		100,0	96,9	111,4
воздушный	0	0	0	0	х	х	х
трубопроводный (нефтепроводный)	30258,9	... ¹⁾	... ¹⁾		99,4	107,4	100,6
Грузооборот – всего, млн. т–км	... ¹⁾	147386,3	147973,4	70970,4	98,6	98,1	100,4
в том числе:							
железнодорожного	... ¹⁾	... ¹⁾	... ¹⁾		107,3	98,1	97,5
автомобильного ²⁾	3494,0	3097,0	2487,5	1119,5	112,6	88,6	80,3
в т.ч.: на коммерческой основе	1907,2	1806,0	1219,1	592,6	100,5	94,7	67,5

водного	4408,1	4927,1	5047,0		102,3	111,8	102,4
воздушного	0	0	0	0	х	х	х
трубопроводного (нефтепроводного)	85794,7	... ¹⁾	... ¹⁾		93,1	98	102,9

¹⁾ Данные не публикуются в целях обеспечения конфиденциальности первичных статистических данных, полученных от организаций, в соответствии с Федеральным законом от 29.11.2007 № 282-ФЗ «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации» (ст. 4, п.5, ст.9, п.1).

Исходя из данных, представленных в Табл.1 можно сделать вывод о том, что основной объем перевозок грузов приходится на трубопроводы (нефтепроводы), несмотря на то, что с 2013 года данные по объему перевозок скрыты, как и по железнодорожному транспорту в целях конфиденциальности. Всего за 2013 год было перевезено 87328,9 тыс.т. грузов, что на 4,2% больше аналогичного показателя 2012 года и на 0,5% показателя 2014. Грузооборот напротив имеет отрицательную тенденцию по всем видам транспорта, за исключением 2014 года. В 2013 году этот показатель сократился на 1,9% относительно 2012 года, однако на конец 2014 года возрос на 0,4% и составил 147973,4 млн. т-км.

Объем перевозок грузов за 2014 год с разбивкой по видам транспорта представлен на Рисунке 1.

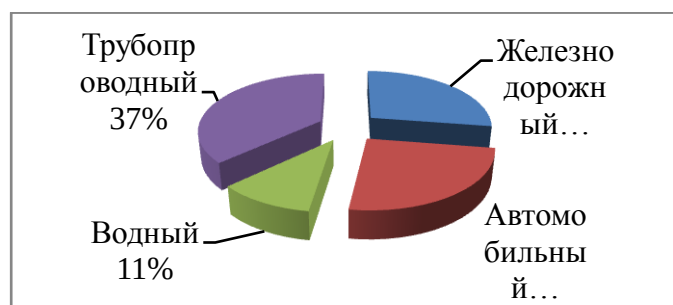


Рис.1. Объем перевозок грузов за 2014 год по видам транспорта

Как видно из Рисунка 1, наибольший объем перевозок приходится на трубопроводный транспорт (37%). Далее следуют с относительно равными долями железнодорожный и автомобильный транспорт с разницей в 2%. И наименьшую долю занимает водный транспорт (11%).

Транспортная система Самарской области, в настоящий момент переживает ряд значительных изменений. Федеральная целевая программа "Развитие транспортной системы России" предусматривает ремонт и строительство магистралей в Самарской области, закупку новых транспортных средств общего пользования, развитие современной транспортной инфраструктуры, создание логистических центров для повышения конкурентоспособности транспортной сети города Самары. Помимо данной программы, в Самаре ежегодно открываются новые транспортные предприятия, которые разительно отличаются друг от друга по назначению своей деятельности, форме собственности, а также размерам и специфике организационно-правовой формы.

Кроме этого Самара является одним из городов Российской Федерации, в котором будут проходить матчи Чемпионата мира по футболу в 2018 году. Это знаковое событие предусматривает строительство спортивных объектов и как следствие увеличение объема перевозок в целом и по каждому виду транспорта в частности. Прогнозные показатели объема перевозок на 2016 год представлены на Рисунке 2.

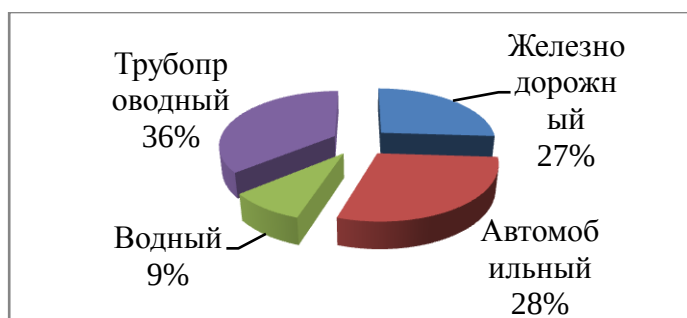


Рис.2. Прогноз объема перевозок грузов на 2016 год по видам транспорта

Анализируя данные, представленные на Рисунке 2, можно сделать вывод о том, что трубопроводный транспорт будет по-прежнему занимать лидирующие позиции в объеме перевозок. Однако в 2016 году автомобильный транспорт будет более востребован, нежели железнодорожный. Объем перевозок внутренним водным транспортом сократится на 2 % относительно аналогичного показателя 2014 года. В целом же ожидается увеличение объема перевозок и грузооборота транспорта по Самарской области по каждому виду транспорта.

Список литературы

1. Администрация г.о. Самара // [Электронный ресурс] URL:<http://samadm.ru>
2. Министерство транспорта и автомобильных дорог Самарской области // [Электронный ресурс] URL:<http://mintrans.samregion.ru>
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Самарской области // [Электронный ресурс] URL: <http://samarastat.gks.ru/>
4. Поезда Самарской области // [Электронный ресурс] URL: <http://samara.vsepoezda.com/>
5. Роман Гусаров. Новый пассажирский терминал аэропорта Курумоч. Администрация гражданских аэропортов (аэродромов) (2 марта 2015). // [Электронный ресурс] URL:<http://www.agaa.ru/news/industry/1919.html>
6. Справочник «Аэропорты и Авиакомпании, Авиапоставщики 2015 (СНГ и Балтия)». — М.: Авиатека, 2015. — 640 с. — ISBN 978-5-9905032-3-6.

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ПОНЯТИЕ И СТРУКТУРА

Корян А.Д.

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

Современная рыночная хозяйственная система диктует новые условия функционирования национальной экономики. Социальное предпринимательство ориентировано на решение социальных проблем с помощью бизнес-технологий. При этом основная цель – решение самой проблемы, а не получение прибыли. Здесь необходимо соблюдать тонкую грань между социальным предпринимательством и обычным бизнесом в социальной сфере. Например, в образовании, здравоохранении существует много возможностей для предпринимательства, но только в определенных условиях можно сказать, что эта деятельность относится к социальному предпринимательству. В настоящей работе понятия «социальное предпринимательство» и «социальное предприятие» рассматриваются как слияние процесса и организационной структуры, с помощью которой соответствующая деятельность воспроизводится и достигает социального и экономического результата [1]. Социальное предпринимательство – это баланс социальных целей и коммерческой составляющей, где деньги – не цель, но средство достижения этих социальных целей.

Приведем пару конкретных примеров. На первый взгляд, фермер, выращивающий овощи, – обычный бизнесмен в сельском хозяйстве. Но в данном конкретном случае присутствует целый ряд специфических моментов. Район, где проживает и работает фермер, относится к так называемым депрессивным. Безработица, народ от безделья и безысходности спивается. А он создал рабочие места, многим помог начать трезвый образ жизни. Часть своей продукции отдавал в органы соцобеспечения для помощи самым бедным, незащищенным. Потом стал брать к себе на работу, обучать различным профессиям детей-сирот. То есть посредством своего бизнеса он способствовал если не решению, то смягчению целого ряда серьезных социальных проблем района. В других условиях, в благополучном регионе без такого ряда социальных проблем его хозяйство было бы, наверное, обычным полезным и уважаемым бизнесом. Рассмотрим другой случай. Две женщины решили организовать ателье по пошиву детской одежды. Казалось бы, при чем тут социальное предпринимательство? Но заниматься они стали прежде всего пошивом нестандартной одежды для детей-инвалидов, которую невозможно купить в магазине. При этом для большей устойчивости бизнес включал и пошив обычной детской одежды. Инициаторы этого бизнеса обучали и брали на работу матерей детей-инвалидов, обычно испытывающих сложности с трудоустройством, создавали им приемлемые условия для работы, в том числе на дому. Такой проект вполне может считаться социальным предпринимательством.

Грегори Дизу выделил пять факторов, определяющих социальное предпринимательство:

- 1) принятие на себя миссии создания и поддержания социальной ценности (блага);
- 2) выявление и использование новых возможностей для реализации выбранной миссии;

- 3) осуществление непрерывного процесса инноваций, адаптации и обучения;
- 4) решительность действий, не ограничиваемая располагаемыми ресурсами;
- 5) высокая ответственность предпринимателя за результаты своей деятельности - как перед непосредственными клиентами, так и перед обществом [3].

В России наиболее существенный вклад в развитие социального предпринимательства вносит Фонд региональных социальных программ «Наше будущее», основателем которого является президент и совладелец нефтяной компании «ЛУКойл» и один из 200 богатейших бизнесменов России (Forbes) Вагит Алекперов. Фонд осуществляет финансовую, информационную, консультационную поддержку социальных предпринимателей. Проводит конкурсы проектов в сфере социального предпринимательства, ведёт обязательную оценку по конкретным показателям эффективности поддерживаемых организаций (количество трудоустроенных, обученных человек, количество оказанных услуг и произведённой продукции).

На сегодняшний день четко выделяется несколько видов бизнес-моделей социального предпринимательства. В Табл.1 представлены лишь некоторые из них.

Таблица 1

Составлена автором с использованием источника [4].

Сфера деятельности СП	Характеристика деятельности СП
Сельское хозяйство	Социальный предприниматель приобретает земли сельскохозяйственного назначения, создает инфраструктуру, приобретает необходимую технику и технологии. Затем к проекту привлекаются те группы населения, которые мы привыкли называть социально незащищенными. Аналогичная технология работает и в депрессивных регионах - для того, чтобы молодежь не стремилась в города, а оставалась в своих деревнях и селах [2].
Образование, организация досуга	Открытие детских садов и школ, спортивных секций, особенно в депрессивных регионах. Создание точек питания, в которых одновременно есть развлекательные и развивающие центры для детей.
Развитие инфраструктуры	Парикмахерские, мастерские, прачечные эконом-класса, проекты по сортировке и переработке мусора, облагораживанию территорий, создание бань, особенно на тех территориях, где их нет в принципе.
Развитие предпринимательской культуры	Помощь тем, кто хочет начать свое собственное дело: обучение необходимым азам, помощь в написании бизнес-планов, а также поддержка их реализации.
Туристические фирмы для инвалидов	Изучение обстановки на туристических местах, формирование доступных и интересных маршрутов.

Опыт социального предпринимательства показывает, что нейтрализация подобных проблем на основе бизнес-решений зачастую оказывается более эффективной, чем использование стандартных механизмов государства или некоммерческих организаций.

Систему государственной поддержки социального бизнеса в настоящее время представляют:

1. государственные нормативно-правовые акты, направленные на поддержку и развитие предпринимательства;
2. государственный аппарат, представляющий собой совокупность государственных институциональных структур, ответственных за развитие предпринимательства, обеспечивающих реализацию государственной политики в этой сфере и осуществляющих регулирование сферы социального бизнеса и управление инфраструктурой его поддержки;
3. государственная инфраструктура поддержки малого бизнеса, включающая некоммерческие и коммерческие организации, созданные с участием или без участия государства, деятельность которых иницируется, поощряется и поддерживается государством, и предназначенная для реализации системы государственной поддержки, направленной на развитие малого предпринимательства.

Для активного развития новой тенденции бизнеса в России необходимо оценить всю эффективность и полезность социальной деятельности. С помощью СМИ, круглых столов, конференций, лекций нужно преодолеть информационный барьер, который мешает обществу составить положительное мнение о концепции социального предпринимательства. Также нашей стране пока не хватает законодательной инициативы и четкой политики, направленной на развитие этого явления. Общество необходимо готовить к тому, что многие социальные проблемы могут быть решены не только государством, но и частными лицами, стремящимися сделать мир хотя бы немного лучше.

Список литературы

1. Московская А.А. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования. – Москва, 2011;
2. О лицензировании отдельных видов деятельности: федеральный закон от 08 августа 2001 г. № 128-ФЗ // Собр. законодательства РФ. - 2010. - № 33. - Ст. 3430;
3. Российский опыт социального предпринимательства // NB-FUND.RU: Информационно-аналитический портал Наше будущее. 2011. URL: <http://nb-fund.ru/socbizactual1>;
4. Alter S.K. Social Enterprise Typology. Virtue Ventures LLC. 2007. Nov. 27 (revised vers.). p.13.

ТЕОРЕТИКО-ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОЦЕССА КЛАСТЕРИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Давыденко И.Г., Назаренко Ю.П.

Южный федеральный университет, г.Ростов-на-Дону

В процессе глобализации экономических отношений с особой остротой встают проблемы, связанные с повышением эффективности функционирования национальных социально-экономических систем. Сущностной характеристикой глобализационно-направленных рыночных экономических отношений является рост потребности в формировании прогрессивных организационных форм, какими являются кластерные объединения.

В современной научной и научно-популярной литературе встречается различное использование и терминологическое толкование «кластера». В ряде случаев, кластеры отождествляются с отраслями промышленности, иногда в качестве кластеров рассматриваются промышленные комплексы регионов. В указанной связи, необходима сущностная определенность кластерной политики наряду с выявлением формы и видов кластеров, характерных для российской экономики с учетом присущей ей территориально-отраслевой специфики.

В настоящее время понятие «кластер» получает достаточно широкое распространение в теории и практике российской экономики. Несмотря на наличие большого числа публикаций, посвященных проблеме создания и функционирования кластеров в России, общепринятого понимания сущности данного термина нет. Многообразие рассматриваемых понятий «кластер» в финансово-экономической теории и практике свидетельствует лишь об отсутствии единого, полного, общепринятого понятия [1].

Большинство экономистов определяют «кластер» как сконцентрированную на некоторой территории группу взаимосвязанных организаций: поставщиков продукции, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

В своей работе «Международная конкуренция» Портер М. дает собственное объяснение географической концентрации компаний. По его мнению, первопричина объединения организаций заключается в конкуренции [6]. В теории о кластерном развитии Портер М. определил, что кластеры имеют различную форму в зависимости от своей глубины и сложности, но большинство из них включают в себя: компании «готового продукта», поставщиков специализированных форм производства, комплектующих изделий, сервисных услуг, финансовых институтов, фирмы в сопутствующих отраслях. Согласно Портеру М., механизм формирования кластера состоит в следующем: при появлении на местном рынке высоконкурентной компании, выбор для остальных фирм становится крайне альтернативным - либо повысить уровень конкурентоспособности, либо уйти с рынка. В результате на отраслевом рынке доминирует кластер фирм, сосредоточенных на одной территории.

Другой исследователь, Энрайт М. выделил такую категорию кластеров, как региональные, которые представляют собой промышленный кластер в основе функционирования которого лежат исторические

предпосылки развития регионов, разнообразие культур ведения бизнеса, специфика организации производства.

В России опыт формирования кластеров невелик, поскольку действующие кластеры сформировались на базе тех территориально-производственных комплексов, которые функционировали в условиях плановой экономики. Причинами этого являются, во-первых, слабые, до конца не сформированные рыночные институты, что не позволяет использовать положительную экстерналию кластера в развитии региональной финансовой политики. Во-вторых, в настоящее время у большинства субъектов экономических отношений отсутствует инициативная мотивация в создании кластера, поскольку требуемый знаниевый уровень еще не накоплен. Следует отметить, что в России кластеры формируются преимущественно в ведущих отраслях экономики (энергетика, машиностроение, аэрокосмическая отрасль, телекоммуникации) в регионах столичного типа.

В настоящее время в России насчитывается 407 территориальных кластеров. Наиболее развиты кластерные структуры в Приволжском, Центральном и Сибирском Федеральных округах, где функционируют 122, 119 и 101 кластер соответственно. В Северо – Западном округе создано 49 кластеров, в то время как на территории Дальневосточного и Уральского округов функционируют соответственно 6 и 10 кластеров [5].

Наиболее важными для обеспечения модернизации экономики и её конкурентоспособного развития являются инновационные территориальные кластеры. Инновационный территориальный кластер характеризуется сформированной инновационной инфраструктурой, включающей взаимодействие между собой участников кластера, которыми могут быть промышленные предприятия, образовательные учреждения, центры исследований и разработок, центры трансфера технологий, бизнес – инкубаторы, технопарки, общественные организации, финансовых институтов и пр. В 2012 году Правительством России был утверждён перечень 25 инновационных территориальных кластеров участниками которых стали ведущие российские научные институты РАН (национальный исследовательский центр «Курчатовский институт»), ведущие машиностроительные компании (Государственная Корпорация «Росатом», ЗАО «Гражданские самолёты Сухого», ОАО «Камаз» и др.), компании информационно – коммуникационного сектора (ОАО «Ростелеком», ОАО «Яндекс», ОАО «Ростелеком» и др.), а также ведущие компании сектора биотехнологий (ОАО «Валента Фармацевтика», ОАО «Химико-фармацевтический комбинат «Акрихин» и др.), крупнейшие предприятия топливно – энергетического комплекса (ОАО «Газпром», ОАО «Татнефть», ОАО «Нижнекамскнефтехим» и др.).

По мере осознания места и роли кластеризации экономики в повышении конкурентоспособности территорий правительства и региональные администрации во всем мире иницируют и активизируют политику формирования и развития кластеров.

Следует указать на имеющее место разночтение в толковании понятия «кластерная политика», которые вызваны тем, что в западной литературе широко используется понятие «региональный кластер», подчеркивающее важность учета пространственных факторов. Калюжнова Н.Я. и Пилипенко И.В. считают, что аналогом кластера в СССР были территориально-производственные комплексы. Ряд исследователей отмечают, что в СССР в конце 1980-х годов структуры, похожие на кластеры, характеризовались географической привязкой к местам сосредоточения научных учреждений Московской области и других городов с высоким научным потенциалом. В период трансформации отечественной экономики без государственной поддержки они утратили значительную часть человеческого капитала.

В целом мировой опыт предлагает различные варианты практической реализации кластерной политики. В частности, на Рисунке 1 представлены два типа проведения кластерной политики – с использованием государственного потенциала, средств и инструментов на плановой основе и с использованием рыночных механизмов саморазвития с частным государственным участием [2].

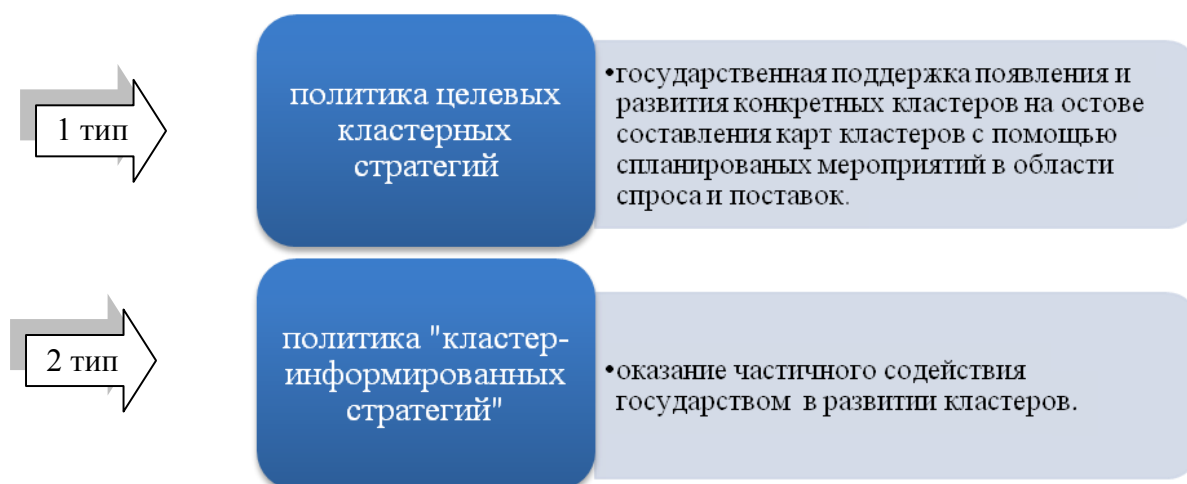


Рис.1. Типизация кластерной политики

Пилипенко И.В. при изучении кластерной политики в России выделил два ее поколения. По уровню и основным задачам кластерных инициатив- кластерная политика первого поколения - комплекс мер, осуществляемых федеральными и региональными органами власти по идентификации кластеров, определению поля деятельности формирующих их фирм, созданию государственных органов поддержки кластеров и осуществлению общей политики по оказанию им помощи в стране и регионе. Кластерная политика второго поколения подразумевает индивидуальный подход к проблемам развития каждого из существующих кластеров в отдельности [4].

В соответствии с институциональной теорией, источником экономического роста и повышения конкурентоспособности в условиях нестабильной внешней среды является ресурс межличностных отношений, основанных на доверии и сотрудничестве между хозяйствующими субъектами, представляющий социальный капитал. Данный ресурс получает свое развитие в кластерной концепции, которая основана на формировании новых взаимоотношений между субъектами хозяйствования (сетевое сотрудничество), а также между органами государственного управления и бизнесом (государственно-частное партнерство), в результате которого реализуются конкурентные преимущества кластеров.

Обращение к кластерной парадигме управления развитием российской экономики позволяет в полной мере использовать корпоративно-государственную модель финансирования. Она включает в себя реализацию стратегий устойчивого развития в условиях умеренной интенсивности технологических решений. Реализация этих направлений осуществляется посредством проектирования и программирования в рамках частно-государственного партнерства. При этом, государство остается полноправным партнером в кластерных образованиях и может быть представлено государственными научными организациями, инвестиционными фондами, корпорациями [3].

Процесс кластеризации и реализации кластерной политики в России осуществляется поэтапно. Первый этап начат с разработки методических рекомендаций по развитию кластерных инициатив в регионах в 2008 г. Согласно указанным документам, переход к инновационному типу развития отечественной экономики поэтапно (Рисунок 2).



Рис.2. Этапизация развития кластерной политики в России

В настоящее время формирование кластеров предусмотрено в нормативно-правовых актах инновационного законодательства субъектов РФ. В частности, это регулирующие общие вопросы социально-экономического развития субъектов РФ; концепции и программы социально-экономического развития субъектов РФ; законодательство, регулирующее развитие малого и среднего предпринимательства, промышленную политику и формирование промышленных зон.

Однако в нормативно-правовых актах, регулирующих и регламентирующих инновационную деятельность, применение кластерной политики широкого распространения не получило: из 52 законов, принятых в 47 субъектах РФ, кластеры упоминаются только в законах двух регионов – Алтайского края и Новосибирской области (3,8%). Поэтому необходимо отметить, что недостаточно развита на уровне субъектов РФ законодательная инициатива закрепление механизмов кластерной политики.

При реализации кластерного подхода возникают проблемы как на федеральном уровне, так и в регионе (Рисунок 3). В целом, сложность реализации кластерной политики заключается в том, что она призвана объединять интересы различных рыночных субъектов, вовлеченных в процесс кластеризации.

Проблемы реализации кластерной политики

Федеральный уровень	Региональный уровень
различия кластеров в зависимости от их отраслевой принадлежности, местоположения и внутренней организации	недостаточная степень координации действий сторон, принимающих участие в формировании и реализации инновационной политики
формирование региональных и национальных политик с аналогичными целями и инструментами	проблема закрепления кластерной политики в инновационном законодательстве субъектов РФ
узкоспециализированное развитие кластеров	высокая степень бюрократизации процесса принятия решений и слабое участие бизнеса в софинансировании инновационных проектов
отсутствие комплексов кластерных программ	слабая информационная поддержка при продвижении инвестиционного проекта в регионе
	неопределенность условий государственного контракта инвестиционного проекта в регионе

Рис.3. Разноуровневые проблемы реализации кластерной политики в России

В указанной связи, в качестве ключевых приоритетов развития кластерной политики в России следует выделить:

- совершенствование нормативно-правового регулирования, посредством законодательного закрепления механизмов кластерной политики на уровне субъектов РФ;
- внедрение новых форм информационного обеспечения, позволяющих выявлять и формировать инновационные кластеры;
- обеспечение информационно-аналитической поддержки кластеров, через создание агентств регионального развития осуществляющих консультации и услуги предприятиям-резидентам кластеров, а также мониторинг реализации кластерных инициатив;
- формирование организационной структуры управления кластерами и обеспечения эффективной организации бизнес-среды, через создание условий в которых участники кластера должны конкурировать за кадры, квоты и др.;
- разработка методики оценки эффективности развития кластеров в субъектах РФ, посредством разработки системы критериев объективной оценки.

Таким образом, на основе изучения теоретико-правовых аспектов реализации кластерной политики, а также проведенного блиц-анализа процесса кластеризации отечественной экономики, можно заключить, что в современных условиях формирования государственной и региональной финансовой политики кластерный подход обозначается одним из приоритетных. Однако, изучение теоретических подходов к определению кластерной политики свидетельствует об отсутствии единого, общепринятого определения данного экономического феномена. Сочетание преимуществ государственного регулирования с компенсациями бизнеса на основе создаваемого экономического плацдарма в виде кластеров может стать существенным рычагом в развитии отечественной экономики инновационного типа.

Накопленного отечественного опыта еще недостаточно для адекватной оценки преимуществ и недостатков кластерного подхода к развитию российской экономики. Но даже имеющийся опыт позволяет признать, что кластерный подход открывает широкие возможности в направлении модернизации экономики и её финансового развития. Кластеры на территории России становятся своеобразными «полюсами роста», что подтверждает многоаспектность их роли: территориальная локализация кластеров делает кластерную политику одним из

приоритетов стратегий социально-экономического развития регионов, а отраслевая направленность кластеров делает их важным инструментом отраслевой экономики.

Список литературы

1. Терешин Е.В., Володин В.М. Современная дефиниция понятия «кластер» и подходы к формализации этого явления // Экономические науки. - № 2(63) - 2010.
2. Неустроева Н.А. Механизмы образования промышленных кластеров // Российское предпринимательство. - Вып.1. - №5. - 2011.
3. Приоритеты инновационного развития финансовой системы России / Под ред. В.А.Алешина. - М.: Вузовская книга, 2013.
4. Пилипенко И.В. Проведение кластерной политики в России // Приложение к Ежегодному экономическому докладу Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» «Стратегия 2020»: от экономики «директив» к экономике «стимулов». - М., 2008.
5. Письмо Министерства экономического развития Российской Федерации «О реализации кластерной политики в Российской Федерации» № 20615-ак/д19 от 26 декабря 2008 г.
6. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993.

СЕКЦИЯ №22.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ПРОЕКТНЫХ СТАРТОВЫХ КОМАНДАХ

Гапонова О.С., Пахомова К.Д.

Национальный исследовательский университет Высшая Школа
Экономики – Нижний Новгород, г.Нижний Новгород

В основе любого бизнеса лежит идея. Человек, отважившийся начать свое дело, мечтает о невероятной прибыли, которую принесет в будущем его бизнес-идея, но все же разумно оценивает шансы на быструю реализацию того или иного продукта на рынке и не ставит целью получить многомиллионный доход уже на пороге личной бизнес-карьеры. То есть мотивацией основателя является его идея, он готов положить все свои силы на борьбу за ее жизнеспособность и эффективное развитие [1].

Но что происходит с наемными работниками? Это люди, находящиеся на более низкой ступени организационной иерархии, они, условно, являются «грубой рабочей силой» в любой организации, и целью их деятельности является прибыль. Причем прибыль не в перспективе реализации той самой первой и гениальной идеи, а перманентный доход на каждый период выполнения работы. Именно на этом моменте развития компании-стартапа часто проявляются непредвиденные «подводные камни».

Итак, для членов ядра молодой компании вера в способность «изменить мир» за счет новой технологии является определяющей. Также в молодых предприятиях на старте существует немного возможностей для продвижения или карьерного роста из-за пока малого количества топовых должностей и обычно плоской иерархии. Именно поэтому на передний план выходят косвенные материальные и нематериальные стимулы. Они колеблются от веры в бизнес-идею, корпоративной культуры, формируемой через стили лидерства основателей, до внедрения систем обогащения труда и признания ценности сделанной работы.

Относительно же наемных служащих было выработано немало методик мотивирования и стимуляции работы, но и по сей день, проблема остается на повестке дня. Предпринимательская культура, лидерство, мотивация и удовлетворение персонала тесно связаны между собой.

Целью данного исследования стало изучение мотивационной структуры персонала и руководящего состава в современных молодых инновационных российских предприятиях, а именно: целей и мотивов деятельности; приверженности бизнес-идее, положенной в основу стартапа; наличия бизнес-плана, целеполагания на начальных этапах; изучения конкурентоспособности новых предприятий наравне с теми, кто уже освоился на том или ином рынке товаров или услуг; наличия образцов для подражания среди успешных западных стартапов и крупных корпораций и т.д.

Нами проводился анкетный опрос двух фокус-групп. Респондентами первой группы (далее – группы А) являлись основатели и собственники из Нижнего Новгорода и Нижегородской области, реализовавшие свои идеи на локальном рынке в различных областях. Респондентами второй группы (далее – группы В) стали рядовые служащие этих компаний.

По данным опроса, проведенного в апреле 2015 года среди молодых предпринимателей, изначальной целью каждого начинающего бизнесмена является скорейшее получение прибыли без временных задержек. 70% опрошенных начинали свой бизнес без определенного плана, лишь заручившись идеей и собственным энтузиазмом для ее реализации. Люди не ставили своей целью выстроить грамотное и ориентированное на дальнейшее расширение дело, что необходимо для реального успеха новой компании.

Основывая собственный бизнес, 90% опрошенных из группы А реально оценивали свои возможности в плане конкурентоспособности и новизны идеи. В большинстве случаев люди не изобретали ничего нового или сверхнеобходимого, а шли на уже существующие рынки товаров и услуг, но с такими предложениями, какие должны были заполнить пустующие ниши на рынке. Основатели видели неудовлетворенную потребность потенциального клиента в том или ином товаре и спешили дать клиенту то, в чем он нуждается и получить при этом выгоду.

Пути решения трудностей, возникших на начальном этапе, разошлись: одни нашли в себе силы и возможности продолжить дело и не сойти с дистанции, другие на время приостанавливали свою деятельность и начинали анализ сложившейся ситуации. При найме первых сотрудников действовал принцип nepoтизма – «чужие здесь не ходят» [2]. В основном, это были коллеги по предыдущему месту работы или университетские товарищи, в компетентности которых респонденты были убеждены на основании собственных наблюдений в прошлом. Что касается выбора определенной организационной структуры, то перед запуском проекта мало кто об этом задумывался – ведь для того, чтобы определить модель управления, необходимо иметь хотя бы большую часть ее компонентов. Например, для использования модели 7S оценки микросреды компании нужно учесть 7 показателей: стратегия, структура компании, система управление, система ценностей, сумма навыков, состав работников, стиль взаимоотношений внутри компании. А как же учесть большую часть этих параметров, если весь состав новой компании – основатель и пара-тройка сподвижников [3]?

Далее, при анализе данных, собранных у респондентов группы В, мы получили вполне ожидаемые данные. Люди не всегда хотят устраиваться на работу в недавно основанные компании, так как те, в свою очередь, не всегда могут гарантировать стабильность работы, предложить широкие возможности для карьерного роста или превосходный социальный пакет. Однако были и такие работники, которые пришли в совершенно новую компанию работать практически за идею, а сейчас добились определенных высот и ничуть не жалеют о том, что когда-то пришли именно сюда, а не в крупную корпорацию.

При ответе на вопрос, какими примерами они руководствовались при создании своего бизнеса, большинство основателей называли крупные западные корпорации, такие как Virgin Group или Wal-Mart Stores, основатели которых, по сути, начинали с нуля и добились невиданных высот в своей отрасли.

В самом деле, начиная бизнес в большом городе, люди часто ориентируются именно на опыт крупных корпораций, так как они видят в перспективе возможности для развития и расширения своего дела. Выходя на рынок в мегаполисе, предприниматель высоко мотивирован и настроен на удачу в широком смысле. Поэтому часто имеет место именно копирование (полное или частичное) стратегии развития именно таких гигантов, а не выстраивание собственной линии поведения. Что касается людей, начинающих свой бизнес в провинции, то они часто настроены не на захват большого сегмента влияния в той или иной сфере, а лишь на скорейшее получение прибыли от дела, которым решили заняться. Они не имеют больших амбиций (опять же, в сравнении с предпринимателями из больших городов), связанных с глобальным расширением своего бизнеса, а заинтересованы в скорейшем «отмытии» затраченных на создание организации средств. Именно в этот момент начинается явное различие в целях и средствах ведения бизнеса в крупных и малых городах. Бизнесмены из мегаполисов готовы тратить деньги на специалистов, которые смогут помочь им в той или иной ситуации, они готовы сплавивать набранный коллектив подчиненных – одним словом, делать все, чтобы каждый работник был хорошо мотивирован и способен выполнять свои обязанности на высшем уровне. А предприниматели локальных рынков на данный момент не способны делить свое дело с кем-то еще, нанимать людей, которым придется платить полноценную зарплату, обеспечивать соцпакет и т. д., поэтому они пытаются найти обходные пути, что часто мешает им развернуться во всю меру их возможностей.

В то же время существуют методы направленные на повышение мотивированности персонала, такие как «бережливое производство» и система Кайдзен, которые в настоящее время с успехом применяются в крупных корпорациях и незаслуженно забыты в предприятиях малого бизнеса. По нашему мнению, именно применение Кайдзен, сфокусированной на непрерывном совершенствовании процессов производства, разработки,

вспомогательных бизнес-процессов и управления, а также всех аспектов жизни, поможет преодолеть значительную часть трудностей, с которыми сталкиваются организаторы как крупного, так и малого бизнеса. В системе Кайдзен каждый сотрудник работает на общее благо, то есть стремится максимально усовершенствовать процесс, за который он ответственен. В компании главные – это рабочие, в то время как задача менеджеров – обеспечивать такие условия труда, в которых люди были бы способны выполнять свои обязанности четко и с наибольшей производительностью. Конечно, Toyota, где начали применять Кайдзен – это транснациональная корпорация, усовершенствование внутренних процессов которой ведется уже не одно десятилетие, но все же отлаженный механизм работы и вовлеченность каждого человека в производство не может не потрясти воображение. Японцы с радостью идут на работу, ибо там они находят особую корпоративную культуру, ведь существует не просто система материальных поощрений, но и внутренняя мотивация, например, признание заслуг, самореализация, развитие навыка, чувство достижения или сохранения окружающей среды благодаря кайдзен-предложениям, а обязательным условием является внимание руководства и лидеров. На наш взгляд, наиболее ценным элементом Кайдзен-философии является наличие особой корпоративной культуры, которая так притягивает и вовлекает всех работников в рабочую атмосферу, где каждый понимает, что он ценен и необходим для достижения поставленной цели.

В отличие от японцев, российские предприниматели, приученные в СССР к идеологии «поворачивать реки вспять», и сейчас хотят получить результат уже в следующем квартале. Но результат – только от методически повторяющихся улучшений. На данном этапе развития бизнеса на российском, особенно локальном рынке не представляется возможным становление такой культуры и такого отношения к работе ни со стороны предпринимателей (ибо их позиция – чаще всего «взгляд свысока»: они дали идею, они финансируют, а техническое исполнение – это дело наемников), ни со стороны работников (их отношение к работе сугубо примитивно и не оставляет места для полета фантазии относительно улучшения рабочего процесса или мыслей о собственном вкладе в большое дело, что подразумевается в системе Кайдзен). Однако со временем люди, равно как те, что создают новое дело, так и те, кто приходит помогать первым в этом нелегком начинании, должны проникаться той идеей, что то, чем они занимаются, должно приносить моральное удовлетворение. А ответить этим параметрам может только та работа, которая делается с умом и добросовестностью. Поэтому можно смело надеяться на то, что в скором времени крупные бизнесмены начнут внедрять системы, схожие с Кайдзен, на свои предприятия, а вслед за ними – предприниматели с локальных рынков.

Список литературы

1. Гапонова О.С., Коршунов И.А. Человеческие ресурсы инновационных компаний ранних фаз развития проекта // Инновации, рубрика: Инновационная экономика, № 6 (176), Санкт-Петербург, 2013. - С. 75-85.
2. Кончаловский А. Непотизм как кадровая политика, Аргументы.ру, 2008г. Электронный ресурс: <http://argumenti.ru/print/exlibris/n124/37183>
3. Томас Дж. Питерс, Роберт Х. Уотерман-мл. В поисках совершенства уроки самых успешных компаний Америки, Перевод с англ. — М. Издательский дом "Вильямс", 2005 —560 с.

СЕКЦИЯ №23.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

СЕКЦИЯ №24.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

PRIORITIES IN MAINTAINING THE QUALITY AND SAFETY OF FOOD

Bobok V.S., Candidate of Economic Sciences

г.Анапа

Abstract: Today's food market is vast and diverse. For the modern consumer is very important information about their quality and food safety. Indeed, in manufactured food products are a large number of different supplements: vitamins, mineral supplements, biologically active substances, both natural and synthetic. In addition, consumers are

interested in the products and presence of genetically modified sources. Therefore, they should be analyzed with the issue of quantitative parameters for subsequent certification, which requires appropriate analytical instruments. And their developers do not lag behind the realities of today: every year on the market there are novelties analytical instrumentation.

The main direction in this area - the creation of express and small appliances, which give reliable results about the quality of food. They need both the development of new food to make quick decisions about optimizing, for example, their formulation or sensory characteristics, as well as in manufacturing processes, partly in its practical points.

Recently, due to the more rapid development of analytical instruments risk their consumers are more aware of the opportunity to acquire the analytical technique that will effectively involved in the production in the laboratory at the research center. The report presents the methods to control microbiological purity in the food industry and preserve the freshness of food.

Keywords: quality; food safety; freshness; preservatives; control of raw materials; storage bioluminescent method; enriched with vitamins and minerals; health

Food and food raw materials that go into our diet have been attributed to the category of humanity edible and safe as a result of their own, sometimes paid thousands of lives and experience. These products are used to have a source of energy, plastic material for the construction of the body's cells, a number of biologically active substances, each of which contains thousands, or even millions of different chemical compounds. But food can be a source of a number of potentially dangerous substances which can be divided into natural and anthropogenic, ie caused by human activities

Natural contaminants

What are natural contaminants of food?

Firstly, it is the toxic components of conventional food products, from which we get rid processed or inaktivovat blocked. These include certain enzymes, enzyme inhibitors. For example, a beautiful healthy product soy contains trypsin inhibitors. This non-toxic compound but it may disrupt protein synthesis. To his inaktivovat, simply heat. In the bones of cherries and other fruits have cyanogenic glycosides, which upon cleavage (especially during storage) form Villeneuve acid. In potatoes in storage to light form harmful solanine, etc. Secondly, the products can be hazardous because of natural contaminants. The most dangerous of them - the microbiological spoilage of food. Food is fine substrate for the growth of microorganisms that produce toxins. And if staphylococcal poisoning transiently, then butolichesky toxin growing under anaerobic conditions. Action mycotoxins (fungal toxins) not fast, but may have long-term consequences in the form of a carcinogenic effect. Need a very careful control to such raw materials do not fall into the processing, especially in the manufacture of baby foods.

Risk assessment

Food safety requires close attention. But you need to evaluate the degree of danger. It is clear that to control all and in all is impossible, since analysis and control - costly measures: Requires GC, HPLC hromografiya, mass - spectrometry and other modern methods. Therefore, we must be clearly aware of the need introduction of standards, ie hygienic regulations that determine what to monitor, how many times in our products, and so on, without making unnecessary studies.

This helps adopted all over the world the concept of "risk assessment". It provides the basis for the establishment of a long period storage of potentially dangerous or that the compounds which determine its presence in food products and sources of contact, frequency and level of contamination.

As a result, objectively determine whether there is a risk to health and the extent of this risk, and depending on this entry with the appropriate regulations, ie sanitary standard, which sets the level of security, including for future generations. This is done with a large margin of safety. Parallel chosen method to reliably determine the specific contaminants in food. Can not be mistaken: it is false positive result implies economic losses, as the faulty product is discharged and false negative - harm to our health. Requires reliable guarantees this methodological framework. Then introduced a system of observations, and the accumulation of analysis results clarify the procedure for monitoring the frequency and recommended for the control of products.

Be sure to take into account the state of actual nutrition. For example, in the following years shown that lead, cadmium and other heavy metals have the highest concentration in fish and other seafood. It would seem that it is they need to focus on, but the contribution of these products in the total amount of lead that enters the body, does not exceed 3%.

This fact is an argument in favor of national characteristics when creating a legal and regulatory framework. It is impossible to apply the recommendations of Codex Alimentarius everywhere, we need national standards to the specific requirements for each country. When entering the WTO such features are taken into account as a scientific argument, and any unreasonable demands are regarded as obstacles to world trade. Together with Rospotrebnadzor we intensively working on the completion of data in order to justify the existence of specific national requirements.

New threats

Calls "back to nature" are dangerous because associated with high risk, many times greater than the risk from the use of food additives. Abandoning preservatives should shorten the life consumption of some products up to several hours. Large enterprises today have their own system of production control, clear input control. Small businesses do not. In an effort to minimize costs, entrepreneurs will buy more cheap raw materials, and that can mean lower quality. And the responsibility for the safety of the final product is very high. Therefore, abolishing checks of small and medium-sized enterprises, should ensure the availability of laboratory facilities for them.

Traditional industrial methods of food production began to oppose achieve «organic food». A person has the right to choose, but it must be based on knowledge of all the positive and negative sides. Production of environmentally friendly products provides for the creation of an entire system for monitoring the state of the atmosphere, land, water: process chain and the final product must meet the requirements for products for children and dietary food. However, comparison of conventional and organic maize shows that in the last mycotoxin content is much higher, because waiver of defenses against insect causes damage to their grain. This means that it is necessary to change the system of control and regulation for organic products.

New technologies

Problems of food security in the country, a particular region, the whole world will be exacerbated. Media have already written about the food crisis. Therefore, we need new modern technologies, new methods of cultivation to boost yields, save the crop, so I was as a young scientist interested in many of the problems of security and finished goods on some of them, I would like to stay in more detail:

1. Reduction of freshness and increase shelf life of food products.

"Fresh products in most cases the balance between the moisture content of microorganisms, flavoring ingredients, texture and its components and products. The higher the free moisture content in the product, the consumer feels she is fresh, but it shortens the moisture deposited mainly due to the development of microorganisms in the product. "[6]

"The use of preservatives in the product is not always possible to provide even the declared shelf life. However, for the development of technology to improve the shelf life without the use of, or with a low content of preservatives is necessary to take into account the parameters that contribute to the growth of colonies of microorganisms to the appearance of visible signs of microbial spoilage. Study of the microbial spoilage and reduce the freshness of food products allowed to allocate overall charge and freshness and shelf life.

For microorganisms hostile environments with low moisture content. It is known that products with a moisture content substantially less than 60%, such as new products dried - fruit, meat, seafood, etc., is sometimes stored for more than 3 months. With minimal use of preservatives. But also in this case fresh products is difficult to call. "[4]

At the same time preserve the freshness (ie authoritativeness and organoleptic sensations) and ensure the shelf life can be due to the use of additives to bind free moisture (reducing water activity) and give it under certain (we need) conditions.

The work of foreign experts allowed us to choose to solve the problem of preservation of freshness of food products as 1,2 - propylene glycol. This product is traditionally applied to moisture-holding food additives (E-1520). An additional advantage of propylene glycol - his broad and long-term successful testing in the food industry, where, besides vlagouderzhaschih properties, he showed the ability to homogenize the structure and mix the ingredients of the food.

"However, propylene glycol is a product of the chemical industry, and is produced by the hydration of propylene oxy. Because of this origin trademark 1,2 - propylene glycol may contain metal ions, including heavy and 1,3 isomer - propylene glycol and dipropylene glycol. Toxicological properties dipropylene more reactive than 1,2 - propylene glycol, and prone to polymerisation: formed inclusion as mucus. It contributes to the appearance of lumpiness in the best confectionery worsens toxicology final product. In addition, metal ions of copper and iron catalytic effect on the degradation of biomolecules in the food, especially during heat treatment. Such degradation results in the formation of low molecular weight fractions that are best nutrient medium for microorganisms than undamaged biomolecules food. "[5]

In order to impart initial Industrial 1,2 - propylene glycol improved antimicrobial properties suggested to influence it by physicochemical methods (adsorption) with subsequent filtering, which reduces the content of metal ions and isomers.

Unfavorable AH reproduction of microorganisms in pre purified 1,2-propylene glycol are enhanced by introducing into its composition of plant extracts selected from among the flowers of linden, oat husks, plantain, sea buckthorn, grapes, etc., exhibiting antimicrobial properties. The extracts are selected in view of conservation of organoleptic properties of food products to synergistic antimicrobial properties of purified 1,2 - propylene glycol extracts introduced in its composition vitamin C. minor amounts yl citric acid. The latter is preferred for formulations, together with the food subjected to prolonged heat treatment of products 80 °C above. As a result, reduce the above components since 2004

produced 1,2 - propylene glycol under the brand PRAM, allowing to keep the freshness and increase the shelf life of food products.

The experimental data, when evaluating the effectiveness of the introduction of propylene glycol and PRAM initial 1,2 - propylene glycol in the culture medium with the test strain of the fungus *Penicillium* revealed that the time before the start of growth of molds (the appearance of visible signs of growth) when administered PRAM is increased by at least 30% in compared to the original model with 1,2- propylene glycol, and the number of colonies of the fungus strain test using PRAM decreases about 3 times (Figure 1)

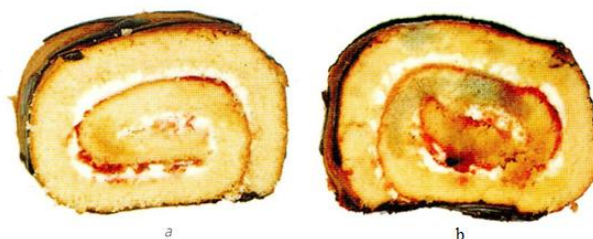


Fig.1.

Appearance roll samples after storage for 21 days. at a temperature of 12 °; a - using PRAM; b - using the original 1,2 propylene glycol USP classification

This paper shows the possibility of PRAM on an example of roll media and some model, but there is reason to believe that the high efficiency of PRAM to preserve freshness and can manifest itself in some other types of food products. For example, a study carried out in two halves cut strawberries at 12 °С shown that half of strawberries treated PRAM, preserve freshness within 5 days, while the other half was covered with a layer of mold in less than 3 days (Figure 2).



Fig.2.

Appearance of the two halves of strawberries: a - treated PRAM (5 days); b - not treated (3 days)

Such properties PRAM open before cooking and confectioners additional opportunity to decorate their products fresh fruits and vegetables with less risk of microbial spoilage of these products. PRAM can be used on the same technology as the 1,2 - propylene glycol in the manufacture of products, ie direct injection into the feedstock. However, it is possible to use without introducing inside: dipping, spraying, etc.

Application PRAM because of its low dose does not significantly affect the cost of production, but can significantly (up to 40%) to reduce the number of rejects due to microbial spoilage and reduce the content of preservatives, as well as extend the shelf life and improve consumer properties of certain types of food products.

List of references

1. reptile TP, Clerks LP, Pechersky VI The food of the XXI century. - Moscow, 2010.
2. Bogatirev AK, Maslennikov OA Basics of innovation management in food industries AIC (science, technology, economics). - M.: Publishing. Complex MGUPP 2008.
3. AN Bogatyrev Russia's security. Food security. - M.: Nauka, 2000.
4. Zharikova GG Microbiology of food products. Sanitation and hygiene. - M.: Academy, 2005.
5. Dymiet OI, Glinkoli and other derivatives of ethylene and propylene oxides. - M.: Chemistry, 2009.
6. Sarafanova LA Nutritional Supplements: Encyclopedia. - SPb.: GIORD, 2004.
7. Cyganova TB Technology breadmaking. - M.: Profiles. Arr. ed., 2002.

КОНЦЕПЦИЯ РАЗРАБОТКИ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В ВУЗЕ

Горюнов И.В.

Рязанский государственный радиотехнический университет, г.Рязань

Успех любой образовательной организации высшего образования определяется не только высоким уровнем качества подготовки выпускников, но и тем, насколько эффективно вузы решают задачи социальной ответственности, уделяют внимание вопросам безопасности и охраны здоровья преподавателей, сотрудников и обучающихся, реализуют мероприятия в сфере экологии и охраны окружающей среды.

Возможно, перечисленные направления деятельности в большей мере свойственны промышленным предприятиям, однако современные университеты по своему масштабу, структуре, количеству персонала и обучающихся, объему бюджетных и внебюджетных финансовых ресурсов вполне сопоставимы с крупными компаниями сферы производства или оказания услуг.

Чтобы эффективно управлять современным университетским комплексом и обеспечивать его устойчивое развитие, целесообразно рассмотреть концепцию разработки интегрированной системы менеджмента (ИСМ) университета.

Под интегрированной системой менеджмента следует понимать часть системы общего менеджмента организации, отвечающую двум или более международным стандартам на системы менеджмента и функционирующую как единое целое [1]. Следует подчеркнуть, что ИСМ не заменяет собой всю действующую систему управления организацией, поскольку не учитывает вопросов бухгалтерского учета, финансового менеджмента и др.

Какие преимущества даёт внедрение ИСМ в вузе? Во-первых, планирование развития университета будет осуществляться на основе требований заинтересованных сторон: абитуриентов и их родителей, государства в лице Министерства образования и науки Российской Федерации, обучающихся (бакалавров, специалистов, магистров, аспирантов и докторантов), преподавателей и сотрудников, общества, предприятий-работодателей, партнеров в сфере научных исследований и разработок. Во-вторых, произойдёт улучшение процессов и, как следствие, повышение эффективности и результативности деятельности вуза. В-третьих, действия подразделений вуза будут более согласованными и структурированными. В-четвертых, улучшится имидж и престиж вуза.

Данные преимущества вузы ощутят только в случае реального внедрения ИСМ и вовлечения в данный процесс высшего руководства, а не формальной разработки для целей сертификации и удовлетворения амбиций специалистов в области международных стандартов.

Создание интегрированной системы менеджмента (ИСМ) в вузе является комплексным и трудоемким процессом, где необходима детальная проработка требований стандартов ГОСТ ISO 9001-2011 «Системы менеджмента качества. Требования», ГОСТ Р ИСО 14001-2007 «Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению», ГОСТ Р 54934-2012 / OHSAS 18001:2007 «Системы менеджмента безопасности труда и охраны здоровья. Требования». Для более эффективной работы в данном направлении необходимо разработать алгоритм внедрения ИСМ в университете на основе цикла Деминга PDCA (Plan-Do-Check-Act, Планирование-Выполнение-Проверка-Действие).



Рис.1. Цикл Деминга PDCA

Для начала работ по созданию ИСМ в университете необходимо решение высшего руководства (издается приказ ректора). После принятия данного решения следует этап планирования.

Планирование заключается в постановке целей и мероприятий, необходимых для достижения требуемых результатов образовательной организации по созданию ИСМ. Этот этап должен включать в себя следующие действия:

- разработка и утверждение плана (программы) создания ИСМ;
- определение и выделение необходимых ресурсов руководством вуза;
- формирование руководящих и рабочих органов (организационной структуры управления ИСМ);
- обучение преподавателей и сотрудников основам ИСМ.

Этап выполнения представляет собой основные действия по разработке и внедрению ИСМ, т.е. реализацию плана (программы) создания ИСМ с учетом выделенных для этого ресурсов. На данном этапе осуществляют проектирование ИСМ, ее документирование и внедрение.

Проектирование ИСМ осуществляется в соответствии с требованиями ГОСТ ISO 9001, ГОСТ Р ИСО 14001, ГОСТ Р 54934 / OHSAS 18001. Поскольку в требованиях стандартов основной акцент делается на процессный подход, то проектирование ИСМ в вузе должно быть основано на разработке процессной модели и проектировании сети процессов, необходимых для эффективного функционирования ИСМ. Для этого с учетом требований п. 4.1 ГОСТ ISO 9001 необходимо:

- определить перечень процессов, необходимых для ИСМ;
- определить последовательность и взаимодействие процессов ИСМ;
- распределить ответственность в рамках процессов ИСМ;
- определить этапы и их последовательность в рамках каждого процесса;
- определить для каждого процесса регламентирующую нормативную документацию;
- определить входы и выходы каждого процесса;
- установить контрольные точки в каждом процессе;
- определить критерии и уровни результативности процессов, периодичность их оценки;
- определить ресурсы, необходимые для поддержания функционирования процессов.

Документирование ИСМ представляет собой создание нормативно-организационной основы для функционирования и постоянного улучшения ИСМ. При этом должны быть решены следующие задачи: установление требований к реализации процессов, правильное понимание персоналом и обучающимися этих требований, воспроизводимость, прослеживаемость процессов и оценивание достигнутых результатов. Также необходимо:

- определить структуру документации ИСМ;
- определить перечень необходимых документированных процедур управления процессами ИСМ;
- сформировать группы по разработке документации ИСМ;
- разработать и утвердить документацию ИСМ;
- подготовить первую редакцию Руководства по ИСМ.

Основополагающим этапом создания ИСМ является внедрение данной системы в ежедневную деятельность университета. С одной стороны на данном этапе реализуются и проверяются результаты проектирования и документирования ИСМ, с другой – создается фундамент для дальнейшего улучшения деятельности вуза.

При внедрении ИСМ необходимо реализовать следующие мероприятия:

- провести обучение преподавателей и сотрудников работе с документацией ИСМ;
- ввести в действие документацию ИСМ приказом ректора;
- управлять процессами ИСМ на основе разработанной документации.

На этапе проверки цикла PDCA производится сбор и анализ данных для оценки влияния изменений на деятельность университета, а также для того, чтобы убедиться в том, подтверждают ли полученные результаты достижение намеченных целей, какие несоответствия имели место и что необходимо изменить. Данный этап может включать в себя мероприятия, заложенные в требованиях ГОСТ ISO 9001, ГОСТ Р ИСО 14001, ГОСТ Р 54934 / OHSAS 18001:

- проведение внутреннего аудита ИСМ;
- проведение анализа со стороны руководства.

На основе анализа полученных данных выполняют действия по улучшению:

- корректирующие и предупреждающие действия по результатам внутреннего аудита и анализа со стороны руководства;

– корректировка документации ИСМ, в т.ч. разработка и утверждение окончательной редакции Руководства по ИСМ.

После успешного выполнения всех мероприятий по разработке ИСМ, руководство университета принимает решение о целесообразности проведения ее независимой оценки – сертификации на соответствие требованиям ГОСТ ISO 9001, ГОСТ Р ИСО 14001, ГОСТ Р 54934 / OHSAS 18001.

Список литературы

1. Свиткин М.З. Интегрированные системы менеджмента / М.З. Свиткин // Стандарты и качество. – 2004. - №2. – С. 56-61].

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.

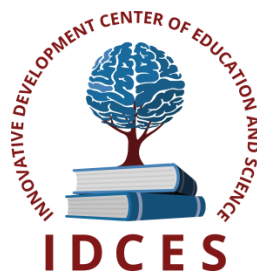
II Международная научно-практическая конференция «**Развитие экономики и менеджмента в современном мире**», г.**Воронеж**

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



**Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и
перспективы развития**

Выпуск II

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

**г. Волгоград
2015 г.**

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 11.10.2015.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 31,3.
Тираж 250 экз. Заказ № 379.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58