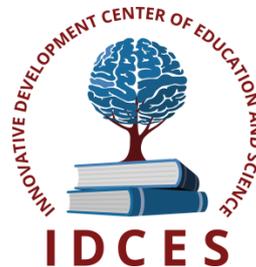


ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE



О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента

Выпуск II

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

**г. Красноярск
2015 г.**

О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента/ Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 2. г.Красноярск, 2015.
259 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 «**О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента**» (г.Красноярск) представлены научные статьи, тезисы, сообщения студентов, аспирантов, соискателей учёных степеней, научных сотрудников, ординаторов, докторантов, практикующих специалистов Российской Федерации, а также коллег из стран ближнего и дальнего зарубежья.

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

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

Оглавление

СЕКЦИЯ №1.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01).....	8
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФУНКЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА	
Буевич А.П.....	8

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)	11
PROGRAM-TARGET PLANNING: COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF ITS DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION IN THE SOVIET ERA AND THE MODERN PERIOD OF RUSSIAN HISTORY	
Skaryupina M., Polinkevich A.	11
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ КЛАСТЕРИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА ТЕРРИТОРИЙ РОССИИ	
Морковкин Д.Е.....	13
АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВЕТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ УСТАНОВОК В СРЕДНЕЙ ПОЛОСЕ РОССИИ	
Гареев Р.Ш.....	15
АУТСОРСИНГ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА	
Бадалян В.В., Грицунова С.В.....	19
БЕСОТХОДНОЕ ПРОИЗВОДСТВО – ОДИН ИЗ СПОСОБОВ РЕШЕНИЯ СЫРЬЕВОЙ ПРОБЛЕМЫ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ	
Макаренко В.В.	20
ВЛИЯНИЕ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАНЫ	
Макаров В.В., Блатова Т.А.....	23
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	
Алексеев Э.С.	25
ИНДУСТРИЯ МОДЫ НА НАЦИОНАЛЬНОМ РОССИЙСКОМ РЫНКЕ	
Каримова Д.А.	27
ИНТЕГРИРОВАННЫЙ МЕТОД УЧЕТА ЗАТРАТ, КАК СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ	
Гунбина Т.Н.....	29
КОНЦЕССИЯ В ЖКХ Г.ВЛАДИКАВКАЗА	
Валиева З.Р.	32
ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: СВОЙСТВА, ФУНКЦИИ, ЗНАЧЕНИЕ	
Третьякова Е.П.	34
ОСОБЕННОСТИ, МЕТОДЫ И ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕКУЩЕГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ТАКТИЧЕСКОГО ПЛАНА НА ПРЕДПРИЯТИИ	
Кваша В.А., Грицунова С.В.	36
ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕТЕВЫХ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ	
Бирюков В.А.	39
ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	
Чирихин С.Н.	41
ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ, ОСНОВАННОЙ НА ИСПОЛЬЗОВАНИИ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ, КАК ВАЖНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ПРОВИНЦИЙ КАНАДЫ	
Хорохонов Д.Ю.	49
ПОКАЗАТЕЛЬ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ	
Калачева А.Г.....	53
ПРИМЕНЕНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ	
Дмитруха А.Ю., Чич Н.Ш.	56
ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ АЛАНИЯ И Г.ВЛАДИКАВКАЗ	
Гуриева М.Т.....	58
ПРОИЗВОДСТВО И СБЫТ КАРТОФЕЛЯ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ В 2010-2014 ГГ.	
Ожогова О.В., Ожогов М.Ю.	60

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ И ПЕРЕДАЧА РИСКОВ В АГРОБИЗНЕС СЕКТОРЕ Макаренко Т.А., Лотарева К.М., Мелентьева Н.А., Грицунова С.В.	62
РЕКЛАМА В ТУРИЗМЕ КАК МЕТОД ФОРМИРОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА Хуранов А.Б., Ульби К.В., Кумыкова З.И.	65
РЕФОРМИРОВАНИЕ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА ЗАВЕРШЕНО Бакулин Ю.И., Жукова И.В.	66
РЕЧЕВЫЕ ФОРМУЛЫ ПРИВЕТСТВИЯ КАК ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ В ТУРИЗМЕ Хуранов А.Б., Ульби К.В., Кумыкова З.И.	72
РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВМЕШАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКУ В РАМКАХ НАПРАВЛЕНИЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ Виноградова Т.Н.	74
СТРАТЕГИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В АПК РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ Пронина М.А.	76
ТЕНДЕНЦИИ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА Сафронова Ю.В.	79
УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРАХ Иконникова А.В., Иконников В.В.	81
УЧАСТИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ В СОВЕТАХ ДИРЕКТОРОВ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВ Петрова Д.А.	83
ФОРМЫ СОДЕЙСТВИЯ РАЗВИТИЮ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА Рябухина Т.М.	86
ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ Пивень Т.Я.	89
СЕКЦИЯ №3.	
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10).....	91
ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА Шульгина М.В.	91
НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СТРАНАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА Мандрощенко О.В.	93
ОФФШОРНЫЕ ЗОНЫ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ Хафизова А.Р., Тагирова М.О.	96
ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТОВ СТРАН-ЭКСПОРТЁРОВ НЕФТИ Тютрюмова Е.Г.	99
ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ СРОЧНОГО РЫНКА РОССИИ Попова С.Б.	113
ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ И ИХ РЕШЕНИЕ Пионткевич Н.С.	115
ФОРМИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА Щербина Н.В., Петренко А.С.	118
ЭНЕРГОРЕСУРСЫ НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ. КОНКУРЕНЦИЯ И ВОЗМОЖНЫЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ Михайлова Н.А., Максименко И.Н., Сурмаев М.В., Ярославская И.И.	120
СЕКЦИЯ №4.	
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)	129
АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ Юрьева Л.В., Сухих В.С.	129
ГЕНЕЗИС ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЕТА Пермитина Л.В.	133
К ВОПРОСУ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ Козлова Т.В., Уколова М.К.	135
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ Куликова И.В.	138
ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ Адамова Г.А., Свиридова Э.А.	141
ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ РАСЧЕТОВ ПО СОЦИАЛЬНОМУ СТРАХОВАНИЮ Боровяк С.Н., Хмельницкая Н.В.	144

О ПРИМЕНЕНИИ СИСТЕМЫ УЧЕТА «СТАНДАРТ-КОСТ» В ПРАКТИКЕ РОССИЙСКИХ ОРГАИЗАЦИЙ Фиापшева Н.М.	148
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ Бадмаева Д.Г.	150
СПЕЦИФИКА УЧЕТА ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ПРИ РАСПРЕДЕЛЕННОЙ СИСТЕМЕ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ Серебрякова Е.А., Блинова У.Ю.	153
СУЩНОСТЬ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КАК ПРОЦЕССА, ВЛИЯЮЩЕГО НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ АКТИВНОСТЬ Рожкова Д.Ю., Блинова У.Ю.	155
СЕКЦИЯ №5. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)	157
СЕКЦИЯ №6. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)	157
СЕКЦИЯ №7. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО	157
ИПОТЕЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Косолапова А.В., Макаренко Т.А., Седых Ю.А.	157
РАЗВИТИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА Цыренова Т.Е., Гыргенова Т.К.	159
СЕКЦИЯ №8. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	161
УПРАВЛЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ КОРПОРАЦИЙ: ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД Гаранина С.А.	161
УСТОЙЧИВЫЕ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ Силин М.В., Ромодина И.В.	163
СЕКЦИЯ №9. ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	166
СЕКЦИЯ №10. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	166
НАЦИОНАЛЬНАЯ ВАЛЮТА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА. ПРОГНОЗ НА 2016 ГОД Ефимова К.Е., Николаенко О.В., Грицунова С.В., Богданова Р.А.	166
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ «БЕГСТВА» КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ Бризицкая А.В.	168
СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ	172
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА Берестнева Н.А., Рудиченко С.С., Рылов Д.В.	172
СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА	174
СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	174
СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ	174

СЕКЦИЯ №15.	
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	175
ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ	
Петрошенко А.И., Петрошенко С.Ю.	175
СЕКЦИЯ №16.	
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	180
СЕКЦИЯ №17.	
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	180
СЕКЦИЯ №18.	
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	180
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОСТРОЕНИЮ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ДЛЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	
Фофанова А.Ю.	180
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРИМЕНЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОНЦЕПЦИЙ И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ТАМОЖЕННОМ ДЕЛЕ	
Поздеева С.Н.	183
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ	
Кравцунова В.Н., Грицунова С.В.	186
ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В КАЗАХСТАНСКОЙ ПРАКТИКЕ	
Романько Е.Б., Муканова А.С., Мусабекова А.О.	187
ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА	
Буевич С.Ю.	189
СЕКЦИЯ №19.	
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА	193
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА РЕКРУТМЕНТА В РОССИИ	
Штеба Т.В.	193
СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА	
Кузьменко О.Е., Мелентьева Н.А., Лотарева К.М., Грицунова С.В.	195
СТИЛЬ РУКОВОДСТВА В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА МОТИВАЦИЮ, И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ РАБОТНИКОВ	
Петрушкан К.С., Грицунова С.В.	197
СЕКЦИЯ №20.	
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	199
ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА НА РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РОССИИ	
Виноградова Т.Н.	199
ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Николаенкова М.С.	202
О ПРОБЛЕМАХ ФИНАНСИРОВАНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БУРЯТИЯ	
Бальжинова Ю.Б., Монгорова Н.В.	205
СЕКЦИЯ №21.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....	207
АКТУАЛЬНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ КАК ФАКТОР УЛУЧШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА НА МЕЗОУРОВНЕ	
Чувелева Е.А.	207
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ: СУЩЕСТВУЮЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ	
Кетова А.С.	209
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	
Киреева Ю.В.	212
ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	
Бегун Т.В.	215

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАЛЬНОМ АПК Тлатова Л.Х., Донская Н.П., Хугаева Р.И.	218
ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНЫ РОССИИ Черданцева Ю.Д.	221
РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ АДЫГЕИ Казьмина М.В.	223
РЕГИОНАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ – ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ Корчагин А.А.	227
СОВРЕМЕННЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ В ТОПЛИВНО - ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ Григорян Г.А.	230
СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К РАЗВИТИЮ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ Пасечникова Т.А.	237
ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ Комиссарова Т.А., Камдина Л.В.	242
ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАНАЛОВ ДИСТРИБУЦИИ ТОВАРОВ И УСЛУГ НА ФАРМРЫНКЕ Фомина Т.С., Саямова Я.Г.	245
СЕКЦИЯ №22. ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ.....	249
СЕКЦИЯ №23. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	249
СЕКЦИЯ №24. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ.....	249
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Берестнева Н.А., Шевченко О.П.	249
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ: КАК НЕ СТАТЬ ЖЕРТВОЙ МОШЕННИКОВ В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАХ Егорова А.Ю.	252
БУЛГУЧЕВ МУРАТ ПРОФЕССОР, ДЕКАН ЭКФАКА ИНГУШСКОГО ГОСУНИВЕРСИТЕТА.	256
ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2015 ГОД	257

СЕКЦИЯ №1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФУНКЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА

Бувич А.П., к.э.н., доцент кафедры «Экономическая теория»

Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Аннотация. В статье понятие «интеллектуальный капитал» представлено как функция интеллектуальной деятельности человека. Дано определение данному понятию, показана его непосредственная связь с интеллектуальной собственностью и ее правовой аспект.

Ключевые слова. Интеллектуальный капитал, интеллектуальная деятельность, интеллектуальная собственность.

Annotation. In the article the concept of "intellectual capital" is presented as a function of intellectual property rights. The definition of this concept, it is a direct connection with the intellectual property and its legal aspect.

Keywords. Intellectual capital, intellectual activity, intellectual property.

Со времен К. Маркса, впервые обратившего внимание на «всеобщее общественное знание как непосредственную производительную силу» [1, с. 215], по настоящее время такое коллективное знание, облаченное в технологические, психологические, правовые и иные формы, рассматривается, как правило, на уровне предприятия (организации). Между тем знание – это продукт умственной деятельности человека как индивида, а коллективным оно становится вследствие его обобществления. Интеллект человека является первичной ячейкой и единственным источником интеллектуального капитала на уровне общества, в целом, или его самостоятельной отраслевой или территориальной организационно-правовой формы, в частности.

В свое время Д. Гэлбрейт определил термин «интеллектуальный капитал» как «нечто большее», чем «чистый интеллект» человека», включающее определенную интеллектуальную деятельность [2, с. 209]. К определению этого «нечто большего» активно подключились различные исследователи, как за рубежом России, так и внутри нее, представляя его то как «коллективную умственную энергию» [3, с. 12], то как «термин для обозначения нематериальных активов» [4, с. 30], то как «информацию и знания, специфические по своей природе и формам участия в производственном процессе» [5, с. 64], то как нечто иное. При этом часто такой капитал структурируют на различные составляющие, например: «рыночные активы, человеческие активы, интеллектуальная собственность, инфраструктурные активы» [4, с. 30], или «человеческий капитал, структурный капитал и социальный капитал», имея в виду под первым знания, навыки и опыт сотрудников компании, под вторым — патенты, авторские права, под третьим — способность сотрудников делиться знаниями, навыками, то есть сотрудничать и совместно использовать знания и навыки каждого [10].

Разнообразие определений термина «интеллектуальный капитал» как в российской, так и в зарубежной, особенно англоязычной литературе, подтверждает наше утверждение, что такой капитал есть результат функционирования мозга человека, в данном случае мозга авторов определений этого понятия, а не некая совокупность знаний, опыта, информации, авторских прав и т. д.

Многогранность данного понятия не уместается в рамки некой совокупности, возможно даже разнородных элементов. Не лучше ли указать источник такого капитала и по источнику дать его определение, чем пытаться объять необъятное и перечислять все, что связано с умственной, если шире — духовной деятельностью, человека, сваливая это все в один котел.

А еще удивляет узость мышления англоязычных авторов, нацеливающих и привязывающих интеллектуальный капитал к предприятию и его бизнесу. Это — сугубо экономическое мышление «экономических людей», что можно продемонстрировать на фразе из Кембриджского бизнес-словаря: «Если мы собираемся сохранить интеллектуальный капитал, надо предложить нашим лучшим сотрудникам больше денег» [11]. Как будто и не существует иной деятельности человека, кроме как экономической, а если и существует, то для этой иной деятельности — художественной, военной, спортивной, теологической и т. д. мыслительный процесс посредством научного или другого метода не свойственен, а интеллектуальный капитал там не прослеживается. Кстати, упование на всеисилие денег в сохранении интеллектуального капитала, тоже заблуждение, так как: «Не продается вдохновение, но можно рукопись продать» [7, с. 519].

Капитал может быть, конечно, и коллективным (например, акционерный или паевой), существовать в различных формах (основной или оборотный) и проявляться в различных состояниях (оживления или кризиса, вплоть до банкротства), если понимать его как «самовозрастающую стоимость» [6, 184] или как «накопленный запас вещей или денег» [8, с. 254] или другое. Но капитал можно понимать и в его первоначальном — латинском смысле: *capitalis*, то есть буквально как главный, доминирующий, основной. Главное, что выделяет людей в природе и на что обратили первостепенное внимание древние римляне — это разум человека, генерирующий знания. Поэтому разум является главным и основным капиталом людей, а вещи, наемный труд, прибавочная стоимость и прочее являются производным, вторичным по отношению к его деятельности. Поскольку капитал — это разум, или интеллект человека, постольку его первоначальный капитал не может быть ни чем иным как интеллектуальным, а также индивидуальным, ибо сколько человеческих голов — столько и мыслей, и нет в этом мире двух разных голов с одинаковыми мыслями.

По мнению автора, интеллектуальный капитал — это главный результат функционирования разума человека (можно назвать и другие результаты: воспоминания, мечты, фантазии и другое), он индивидуален по своей природе, универсален по сферам и объектам приложения (например: экономика — государственное регулирование — производственное предприятие — общественное потребление, или культура — искусство — живопись — зрители и т. д.), может быть востребован обществом в данное время и в данном месте (а может быть и не востребован), обладает различными экономическими, юридическими, политическими и иными свойствами.

Из сказанного вытекают сопутствующие интеллектуальному капиталу категории — интеллектуальная собственность и авторское право на нее.

Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ), регулирующий отношения в области интеллектуальной собственности, в статье 1225 приводит исчерпывающий перечень объектов такой собственности, защищенных законом. Такие объекты являются результатами интеллектуальной деятельности, на них признается интеллектуальное право как исключительное (индивидуальное) право, носителем которого на конкретный результат интеллектуальной деятельности может быть только его автор — «гражданин, творческим трудом которого создан такой результат» [9, ст. 1225], или два и более граждан (соавторство), совместным трудом которых создан этот результат. При этом за гражданином законодательно не признается авторство, если он лично не внес творческий вклад в создание такого нового результата, а также в случаях, когда такой вклад носил организационный, консультационный или технический характер, например, как материальная или иная поддержка, помощь в оформлении прав, управленческая услуга. Юридическое лицо может обладать правом на результат интеллектуальной деятельности лишь в тех случаях, когда оно получило такое право от автора (соавторов) такого результата по договору между ними, а также по иным основаниям, предусмотренным законом. Для юридического лица по любому это — вторичное право, производное от авторского.

Из сказанного следует, что юридические лица, использующие в своей деятельности признанные законом объекты интеллектуальной собственности, автоматически их собственниками не являются и могут включать их в свои активы как интеллектуальный капитал лишь условно, если на то нет согласия их авторов или нет соответствующих правовых оснований.

Таким образом, интеллектуальный капитал с правовой точки зрения имеет индивидуальную (персональную) основу, возникает как результат интеллектуальной деятельности человека и имеет свой потребительский спрос. Последнее в условиях рыночных отношений чрезвычайно важно, так как не на любой результат интеллектуальной деятельности человека может возникнуть спрос и, соответственно, он не может быть практически реализован.

В случае отсутствия такого спроса на конкретный результат интеллектуальной деятельности в данный момент нельзя говорить о возникновении интеллектуального капитала в рамках такой деятельности. Вместе с тем можно говорить о потенциале интеллектуального капитала, который может реализоваться в других временных или пространственных условиях. Следовательно, интеллектуальный капитал — это функция человеческого мозга, аргументом которой является потребительский спрос на определенный результат его деятельности.

Потребительский спрос является экономическим аспектом интеллектуального капитала. Таким же аспектом является меновая стоимость результата интеллектуальной деятельности, представляющая собой количественное отношение, в котором данный результат (при наличии потребительского спроса на него) может обмениваться на результат другой деятельности, совсем не обязательно интеллектуальной. Вполне очевидно, что пользующаяся спросом интеллектуальная собственность имеет свое денежное выражение и, следовательно, может быть продана, заложена либо обменена как вещь в виде «охраняемых результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации» [9, ст. 128].

Интеллектуальный капитал как собственность обладает всеми качествами товара — то есть продукта, созданного в целях обмена на другой продукт. Вместе с тем — это особый продукт с характерными только для него чертами.

Во-первых, он является результатом деятельности исключительно человека, но не машины в широком понимании этого слова. Суперкомпьютер может обыграть сегодня чемпиона мира по шахматам, но это не значит, что он обладает разумом. Суперкомпьютер — образец искусственного интеллекта, созданного далеко не одним человеком и в течение длительного времени, а коллективом, что говорит о том, что накопленный коллективный разум сильнее индивидуального.

Во-вторых, этот продукт обязательно должен материализоваться (идея — в промышленном образце, книге, нотах и т.д.), но его материальный носитель имеет несопоставимо меньшую стоимость, чем сам продукт (например, основная стоимость железнодорожного моста не в железе и работе по его сборке, а в инженерных расчетах конструкции, примененном способе сборки, новизне материалов и др.).

В-третьих, продукт интеллектуальной деятельности человека существенно отличается по сферам ее осуществления, например, в своем моральном устаревании (в техническом творчестве — быстро, в литературном искусстве — медленно, в иконописи — обратная тенденция), по значимости (сравнить: литературное искусство, границы достижений в котором безграничны, и спортивную деятельность, границы достижений в которой ограничены физическими возможностями человека) и др.

Особо следует остановиться на искусственном интеллекте, который, как нам представляется, на определенном этапе развития человеческой цивилизации сможет воспроизводить самого себя, не в смысле робот собирает робота, а в смысле робот рождает робота. Возможность рожать себе подобных свойственна не только человеку, но и всему живому на Земле. Если робот рассматривать как биологическое существо, заложить в него семя разума и придать этому существу механизм интеллектуального саморазвития, то в перспективе интеллектуальный капитал будет иметь не только естественную — человеческую природу, но и искусственную. Вот только удастся ли когда-нибудь решить вопрос — загадку о семени разума и механизме его интеллектуального развития, решение которой определит любые перспективы на Земле. Хотя все может быть, ибо пути разума человека — неисповедимы. Это как в начале развития нашей цивилизации полет в космос мог быть только фантастикой. Вряд ли первобытный человек мог предположить такое возможным. Поэтому имеет место быть мысль об интеллектуальном капитале вселенной.

Возвращаясь к интеллектуальной деятельности человека, следует отметить, что потребительский спрос является не единственным, возможно, не главным ее аргументом. Такая деятельность определяется психикой человека, его внутренними потребностями к творческой деятельности, мотивированными не текущим спросом на ее результат, а его собственным самовыражением, заботой о чем-либо, верой и другим. Например, в детской игре могут зарождаться идеи, которые впоследствии превращаются в достижения, образующие интеллектуальный капитал взрослого человека, а с его дозволения или по закону — общества.

Важно подчеркнуть, что потребительский спрос на результат интеллектуальной деятельности человека возникает не в форме рожденной идеи, которая сама по себе ничего не стоит, а в форме, готовой к потреблению: в виде, например, промышленного образца изделия, готовой к использованию технологии и др.

Например, литературная идея (сюжет) А.С. Пушкина об умерших крепостных крестьянах, числящихся в уполномоченном ведомстве как живые, была известна только ему самому, но подсказанная Н.В. Гоголю и воплощенная в поэме «Мертвые души», нашла своего широкого читателя (потребителя), пополнив интеллектуальный капитал последнего.

Интеллектуальный капитал — это не человеческие активы, под которыми можно понимать что угодно (от положения личности в обществе до его физического веса), в том числе «сумму коллективных знаний и творческих способностей сотрудников предприятия» [4. с. 30]. В финансовом балансе предприятия активы — это то, как используется нечто, имеющееся у предприятия в собственности и займы (пассивы). Но предприятие может и не иметь авторских прав, тогда о каких коллективных знаниях можно говорить, если предполагается их использовать в правовом поле. Тем более недопустимо механическое суммирование творческих способностей сотрудников предприятия при определении интеллектуального капитала, на который оно имеет права, так как далеко не на все творческие способности людей оформлены (зарегистрированы) их права. Кроме того, круг объектов интеллектуальной собственности, как отмечалось выше, ограничен их определенным перечнем, и такая творческая способность, как, например, умение нравиться начальству, интеллектуальным капиталом не является.

Возвращаясь к Д. Гэлбрейту с его видением интеллектуального капитала как «чего-то большего», чем «чистый интеллект» человека, можно подытожить вышесказанное:

1. Интеллектуальный капитал как «что-то большее», чем «чистый интеллект» — это готовый к потреблению результат интеллектуальной деятельности человека и другого «большого» не существует.

2. Правовой основой существования интеллектуального капитала является исключительное (индивидуальное) право собственности на него его автора (соавторов) или возникшее у других лиц по договору с автором (соавторами) либо по закону; экономической основой является наличие потребительского спроса на него.

Список литературы

1. Маркс К. Экономические рукописи. 1857 — 1858 гг. Соч. Т. 46. Ч. 2;
2. Фасхиев Х.А. Интеллектуальный капитал — основа инвестиционного развития предприятия // Вестник УГАТУ, Уфа, Т. 16, № 1 (46);
3. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций/пер. с англ. - М.: Просвещение, 2007;
4. Интеллектуальный капитал/пер. с англ., под ред. Л.Н. Ковалик. - СПб: Питер, 2001;
5. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. - М.: Akademia-Наука, 1998;
6. Маркс К. Критика политической экономии. Соч., изд. 2. Т. 23;
7. Пушкин А.С. Сочинения/под ред. С.А. Венгерова. - СПб, Т. 3., 1909;
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - Лондон: Изд-во Э.Г.Уэйкфилда. Т. 2, 1843;
9. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 4: федеральный закон от 18 декабря 2006 г. № 230-ФЗ//СЗ РФ.1994. № 32.. Ст. 3301.
10. [Http://www.larapedia.com/glossary_of_knowledge](http://www.larapedia.com/glossary_of_knowledge)
11. [Http://dictionary.cambridge.org/us](http://dictionary.cambridge.org/us)

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)

PROGRAM-TARGET PLANNING: COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF ITS DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION IN THE SOVIET ERA AND THE MODERN PERIOD OF RUSSIAN HISTORY

Skaryupina M., Polinkevich A.

Kemerovo State Agricultural Institute, Kemerovo State University (Kemerovo)

The article is devoted to the development of program-target planning in the Soviet era and the modern period of Russian history. Also the author of this article considers the methodological basis for the creation and implementation of program-target method in the management of social and economic processes in the country.

Key words: program-target method, purpose-oriented program, planning, program-target planning efficiency.

For decades the program-target planning of various socio-economic processes is an effective way to solve problems requiring a concentration of resources and a target orientation in the use of funds as well as coherence in the actions for the implementation of certain goals.

The first Soviet industries development program was developed in 1918 by the Supreme Council of the national economy. However it is assumed that the formulation of GOELRO Plan (State Commission for Electrification of Russia) was the initial step in development of the program-target planning. GOELRO plan is considered to be one of the first long-term programs which was directed entirely on the national economy growth and the improving production efficiency.

Program-target planning was used as a tool for rehabilitation and further development of the national economy during World War II and after. In this case the first post-war plans were the rehabilitation programs of the ravished economy. But in the 50s of the last century planning has inherited such characteristics as long-term and focused as a result the action period of the program began to come out the planned five-year period (for example chemicalization program of the national economy. Splash in use of the program - target planning was during 1960-1970-ies, namely this method selected in an independent area of public planning.

A trend increase in the number of the program developed on the basis of a targeted approach had also been in the 1980s. The degree of their diversity increased and as a result the problem of program planning and its interaction with industry and territorial planning appeared.

Summarizing the development of program-target planning in the Soviet period we can be argued that the program oriented planning in the early stages was formed as an independent field of the public planning. The specific of planning was the interconnection between sectorial and territorial planning. Program-targeted approach used in the development of large complex economic programs and the lay-out of general sectorial and regional sections of long-term plans. The vector for the further development of the program-target planning and development of new large programs of social and economic country growth development is reflected in the part of the development of long-term plans for economic and social evolution as an essential part to improve their validity, focus on outcomes and solving specific scientific and technical, economic and social problems.

Soviet-era experience design and implementation of programs confirmed their high potential capability and effective action to solve the problems of socio-economic development. But the current practice of implementation and development of program-target planning did not provide adequate results and effect. The main cause of this situation was the imperfection of methodical maintenance and inappropriate organizational level of program products and implementation processes.

An important development in mastering of methods and organizational forms of program-oriented planning was the release by the State Planning Committee of the USSR methodical positions on the working of the comprehensive economic programs in 1980. This document contained the principles of program planning, program classification, the order of their development, possible approaches to linking plans and programs, methods of the programs efficiency assessment. Moreover specific procedures and guidance note for the development of certain types of Union and republican programs were also developed. These training materials have helped to advance the common methodology and the organization of program planning, namely these recommendations gave a clear, feasibility form, enrich their contents. These training materials have helped to advance the common methodology and the organization of program planning. These recommendations have given a clear, feasibility form, enriched their contents.

However the developed methods and organizational forms of program-target planning could not solve the problem of scale and resource availability as well as priority program implemented challenges, the validity of their allocation from the general set of targets for economic and social development.

It is possible in general identify the following problems of formation program-target planning in the Soviet period: variant design, the problem of determining the effectiveness of programs, the problem of pre-development of the functional structure and the formation on its basis the executive structure and the lack of scientific and methodological groundwork for economic and mathematical model suitable for use in the programming process.

The transition to market relations in the Russian economy could not but affect the content and organization, methods of application program targeted approach in the economic management. It was expected that the planning and targeted complex programs filed as a history in connection with the abolition of state plans, non-centralized national planning policy during the late 1980s-early 1990s. However the termination of the development and implementation of state-based plans did not make sense and the development of targeted programs had not been deprived of communication with the public financial and budgetary planning. So the return to the development and implementation of targeted programs began in the 90s of last century for resolving the problems of the Russian economy. As a consequence it was necessary to adapt the methodology and organization of the development of targeted programs to the existing Russian market forms and methods of management. The main such document was a document "Procedure for the development and implementation of federal target and interstate target programs being implemented together with the Russian Federation" approved by the Government of the Russian Federation in 1995. This document contained the basic provisions defining the method and organization of formation of the targeted programs at the federal level, the structure of the program sections. The document has become the basic of following develop provisions and methodical instructions.

It can identify the following main distinctive features of the formation of targeted programs in the current Russian economy from the target complex programs in the Soviet economy:

- Use of market mechanisms, methods of management in the process of formation and implementation of targeted programs;
- Setting priorities, selection factors of issues to create targeted programs and their solutions by the program method at the federal level;
- Development of an example the draft program (the structure of the target program) and the composition of program documentation;
- Setting order and sources of financing of federal target programs;

Defining management procedures of implementation of target programs, monitoring the progress of its realization, the programs efficiency assessment;

- Establishment the passport form of the target program, the description of its components

The adoption of organizational and methodological provisions defining the content of the target federal programs, methods of their construction, procedure of formation and implementation largely contributed to the rise of program-target planning and management in the Russian economy in transition.

Basically targeted programs can be distributed and really used in the construction of the regional target programs, including the municipal level in spite of the fact that developed the principles of their creation and implementation attributed directly only to the federal target programs [2].

Recognizing the exceptional social importance of the target program planning, it is necessary to note that the target program is not intended to serve as an instrument of redistribution of resources. Their object is to be a way to solve social and economic problems which cannot be solved in other ways [3].

Currently the program-target method becomes an essential element of planning both at the state and municipal level.

The program-target method stands a methodological basis of state and municipal government as a result the gradual transition to "program-based budgeting" according to which the main part of the budget is implemented through target programs.

In the application program target method we can identify the following problems of implementation of this approach today: still failed to establish a system of methodological approaches and algorithms describing the stages of the development and maintenance of the main components of target programs, the deficit of the methods of current and final evaluation of the effectiveness of programs and development in the framework of the program activities response to the possible risks [1].

In addition it is also necessary to develop a methodology estimates made to the process of implementing the changes, the results of which could be taken into account in the overall assessment of the quality of the planning and effectiveness of programs. The practice shows that some of the program throughout its implementation is undergoing significant changes.

List of references

1. Potorochenko N.A. Nekotorye aspekty programmno-tselevogo metoda planirovaniya i upravliniya sotsialno-ekonomicheskim razvitiem [Some aspects the use of program-target method of planning and management of socio-economic development] /N.A. Potorochenko // Vlast - 2013.№10. P. 96-100
2. Raizberg B.A. Programmno-tselevoe plannirovanie i upravlenie [Program-target planning and management] / B.A. Raizberg. M.: INFRA-M, 2002. -428 p.
3. Timofeev A. Gosudarstvennye programmy: otlichitelnye osobennosti [State programs: distinguishing features] [electronic resource] URL: <http://www.gosman.ru/economics?news=25545> (date of treatment 05/10/2015)

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ КЛАСТЕРИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА ТЕРРИТОРИЙ РОССИИ

Морковкин Д.Е.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

В современных условиях одним из наиболее эффективных механизмов повышения региональной конкурентоспособности является кластеризация экономического пространства территорий.

Кластерный подход к формированию региональной политики развития экономического пространства территорий, применение которого обеспечивает не только достижение таких целей государственной экономической политики как качественные структурные изменения, модернизация экономики, повышение ее конкурентоспособности, но и является мощным инструментом регионального развития.

На сегодняшний день можно отметить несколько тенденций в развитии экономического пространства субъектов Российской Федерации: 1) усиливается его сужение; 2) повышается уровень централизации; 3) растет разорванность и фрагментация экономического пространства, при этом сдерживающим фактором единства пространственного развития России является недостаточная развитость транспортной инфраструктуры; 4) отсутствует системность в управлении пространственным развитием экономики страны и др.[8].

Экономическое пространство — это насыщенная территория, вмещающая множество объектов и связей между ними: населенные пункты, промышленные предприятия, хозяйственно освоенные и рекреационные площади, транспортные и инженерные сети и т.д. [2, с. 25].

По форме экономическое пространство является сетью взаимодействий, возникающих в процессе экономической деятельности хозяйствующих субъектов. Чем разветвленнее сеть взаимодействий (т.е. чем больше в ней узлов — центральных элементов разного уровня, хозяйствующих субъектов и горизонтальных связей), тем более эффективна организация экономического пространства (за счет снижения постоянных издержек).

Основные направления системной модернизации в управлении экономическим пространством территорий заключаются в следующем:

- создание полицентричной пространственной структуры российской экономики на основе поддержки процессов формирования и развития агломераций по всей территории страны;

- поиск новых территориальных источников повышения конкурентоспособности (глубинных, окраинных и сельскохозяйственных территорий);

- во главу угла новой региональной политики должна быть поставлена человекоориентированная парадигма институционального развития, нацеленная на форсирование всего спектра инвестиций в развитие человеческого потенциала, в первую очередь, его инновационных составляющих;

- движущей силой российской экономики и общества должна стать опора на процессы саморазвития и автономного управления всех уровней региональных и территориальных социально-экономических систем;

- формирование новых форм пространственной организации экономики посредством создания бизнес-территорий в границах региона и (или) муниципального образования, как одного из основных институтов территориально-производственного саморазвития;

- создание, внедрение и совершенствование различного рода институтов развития, связанные с прямым действием государства (фонд реформирования ЖКХ и др.); со стимулированием инновационного развития территорий (особые экономические зоны (ОЭЗ), иннограды и др.); с изменениями технологий регионального планирования и управления; с активизацией горизонтального взаимодействия бизнеса, власти, научно-образовательного сообщества, в том числе через государственно-частное партнерство [5], кластерные формы развития бизнеса, и др.[7].

Развитие экономического пространства регионов России на основе кластерных принципов требует формирования новых подходов к развитию интегрированных форм хозяйствования, учитывающих множество факторов: внутренние и внешние факторы регионализации, повышение инновационно-инвестиционной активности регионов; развитие перспективных форм территориально-экономического интеграционного взаимодействия субъектов экономической деятельности региона, усиление региональной и национальной конкурентоспособности; усиление процесса глобализации и т.д.[1].

Для России «кластеризация» процесс достаточно новый и не вполне изученный. Ввиду того, что не существует четкого определения кластера, мы попытались изучить признаки, характерные для кластерного развития регионального экономического пространства. В данном случае это и географическое положение, и определение круга участников и развитие межрегиональной конкуренции и другое. Рассмотрение конкурентных преимуществ и, как следствие, - развитие внутренней конкуренции показало наличие сильных позиций, как на общероссийских рынках, так и на международных. Национальной экономической системе России свойственна монополизация региональных рынков, что ведет к снижению общей конкурентоспособности национальной экономики, а кластерная политика направлена на поддержание конкуренции.

Анализ зарубежного опыта кластерных инициатив, а также реализации региональной кластерной политики субъектов Российской Федерации позволили выделить основные признаки развития экономического пространства территорий на основе кластерного подхода [4]:

1. Специализация. Основным критерием формирования регионального кластера является наличие группы предприятий, специализированных в пределах одной или более отраслей экономики.

2. Концентрация деятельности. Ключевые участники кластера должны находиться в географической близости друг к другу и иметь возможности для активного взаимодействия и сотрудничества.

3. Наличие территориальных конкурентных преимуществ. Уникальным конкурентным преимуществом региона является удобный доступ к сырьевым ресурсам, выгодное географическое положение, наличие высококвалифицированных кадров, специализированные научно-исследовательские организации, наличие необходимой инфраструктуры кластерного развития экономического пространства территории.

4. Кооперация и коммуникация внутри кластерного окружения. Одним из ключевых факторов успеха для развития кластеров является наличие коммуникационных связей и координации усилий между участниками кластера. Такие взаимоотношения содействуют расширению внутреннего производства, диверсификации

региональной экономики, совместному продвижению товаров и услуг на мировые рынки, и в конечном итоге направлены на укрепление совокупной конкурентоспособности кластера.

Таким образом, основой модернизации российской экономики на базе кластерных принципов может стать разработка национальной кластерной политики, а также кластерных стратегий экономического развития регионов, включающей детальный механизм формирования и государственной поддержки кластеров применительно к современным экономическим условиям.

Кластеризация экономического пространства регионов России будет способствовать возникновению и развитию инноваций, что является основой повышения производительности труда и усиления стратегических преимуществ территории, формирования конкурентной среды, стимулирующей инновационно-инвестиционные процессы, диверсификации экономики российских регионов.

Список литературы

1. Вертакова Ю.В., Положенцева Ю.С. Кластеро-ориентированная политика развития экономического пространства регионов России // Кластерная структура экономики промышленности/ под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабакина. - СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014. С. 37-59.
2. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики : учебник для вузов. М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.
3. Миндлин Ю.Б. Ведущая роль кластеров в экономике // Теоретическая и прикладная экономика. – 2012. – № 1. – С. 1-5.
4. Морковкин Д.Е. Управление развитием промышленного комплекса региона на основе кластерного подхода: монография / Д.Е. Морковкин. – М.: ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2013. – 160 с.
5. Морковкин Д.Е. Инновационное развитие экономики на основе использования механизмов государственно-частного партнерства // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». – 2015. – № 1. – С. 27-35.
6. Морковкин Д.Е. Социально-экономические аспекты устойчивого развития экономики территорий // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2014. № 1. С. 4-10.
7. Развитие экономического пространства регионов Российской Федерации на основе кластерных принципов // Научное сообщение на заседании Президиума РАН, г. Москва, 27 декабря 2011 г. URL: https://www.ras.ru/news/news_release.aspx? ID=9ef093dc-1065—4c99-add5-e8fe737b4e97 (дата обращения: 25.10.2015 г.)
8. Татаркин А.И. Развитие экономического пространства регионов России на основе кластерных принципов // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – № 3 (21). – С. 28–36.
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.А. Модернизация промышленности и логистики на основе кластерного подхода // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2015. – № 2. – С. 174-181.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВЕТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ УСТАНОВОК В СРЕДНЕЙ ПОЛОСЕ РОССИИ

Гареев Р.Ш.

ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ), г. Челябинск

Доля затрат на электроэнергию составляет значимую часть себестоимости продукции и услуг, производимой отечественными предприятиями. Неоптимальное потребление энергоносителей - одна из причин снижения конкурентоспособности производителей. Для уменьшения издержек на производство, предприятия реализуют проекты по созданию собственной генерации тепла и электроэнергии.

Безусловно, будущее российской энергетики за большой генерацией, однако в целом ряде случаев применение малых обособленных генерирующих мощностей экономически более эффективно, чем организация энергоснабжения от крупных источников.

Наиболее привлекательной малая генерация становится для удаленных от промышленных центров предприятий с жилой инфраструктурой.

В настоящее время, в средней полосе России, чаще всего для малой генерации используются газопоршневые установки (ГПУ) с утилизацией тепла уходящих газов на подогрев сетевой воды (при графиках теплосети до 95° С).

В статье формулируются условия эффективного использования ветроэнергетических установок (ВЭУ) вместо ГПУ с учетом влияния государственной поддержки.

Рассчитаем окупаемость ветроэнергетической установки и сравним с традиционной ТЭЦ.

Для расчетов используем данные, сданной в эксплуатацию 1 мая 2014 года мини ТЭЦ, мощностью 17200 КВт (4 блока TCG 2032V16, по 4300 КВт каждый, производства MWM, Германия), в поселке Первомайский, Коркинского района, Челябинской области. ВЭУ мегаваттного класса в области нет, поэтому данные берем из заводской документации ВЭУ 17500 КВт (7 блоков Nordex N90 мощностью 2500 КВт каждый, производства Nordex Energy GmbH, Германия, Гамбург). В Табл.1 представлены ключевые, необходимые для расчетов данные.

Таблица 1

Исходные данные

Тип станции	ГПУ	ВЭУ
Название	2032V16 4x4300 КВт	Nordex N90 7x2500 КВт
Мощность, МВт	17.20	17.50
Кап. вложения в строительство, млн. руб.	1127,5	962,5
Издержки на ТО, запчасти, персонал, млн. руб.	16,05	6
Потребление топлива в год (8000 часов), м ³	35886080*	0
Цена топлива, руб./м ³	3400	0
Годовые затраты на топливо, млн. руб.	122,01	0
Годовая выработка энергии, ГВт*ч	112 *	32,375**
цена электроэнергии, руб./кВт*ч	2,50	2,50
Средства от продажи энергии, млн. руб.	280	80,937
Дисконтирование, %	10	10

* при среднегодовой загрузке ГПУ 80% (14 МВт) и работе 8000 часов в год

**при средней годовой скорости ветра 6 м/с, работе 8000 часов в год и 85 % реализацией электроэнергии [8].

Для ВЭУ расчетный период возьмем 16 лет, т.к. общепринятый период окупаемости таких объектов в Европе 14-15 лет [2]. Для ГПУ достаточно и 10 лет, т.к. даже без учета продажи тепла и не полной загруженности, заявленный срок окупаемости составляет 6-7 лет. Результаты расчета в Табл.4.

Проект ВЭУ, согласно расчетам, через 16 лет остается убыточным (Рисунок 2).

Проект ГПУ, окупится за 7 лет (Рисунок 1), принесет 300 миллионов прибыли, приведенной к текущему времени и будет безубыточным даже при ставке дисконтирования в 18 %.

На Рисунках 1 и 2 представлена зависимость накопленных затрат С (cost) и накопленных доходов В (benefit) от срока жизни проектов в годах [1].

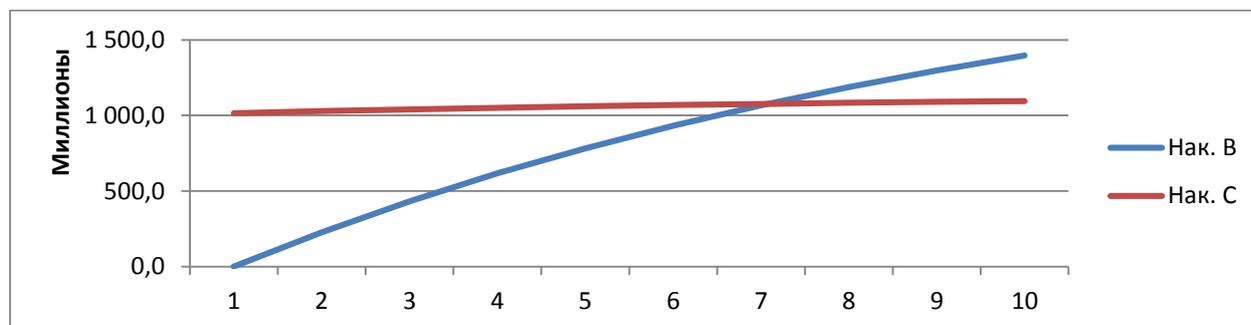


Рис.1. Расчет периода окупаемости ГПУ.

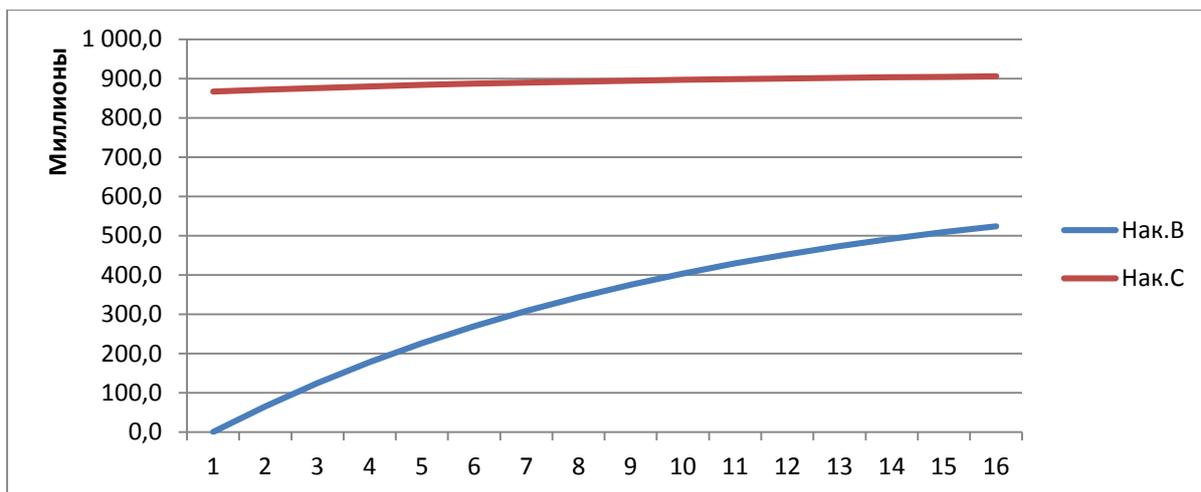


Рис.2. Расчет периода окупаемости ВЭУ.

Получен расчет, на основе которого можно сделать вывод о нецелесообразности инвестирования в ВЭУ при указанных начальных условиях. Однако результаты могут быть иными, если в расчетах учитывать государственные программы поддержки возобновляемых источников энергии (ВИЭ).

Основные меры поддержки ВИЭ, прописанные в законе [3] и иных нормативно-правовых актах РФ [4, 5, 6]:

- обязательное возмещение (покупка) сетевыми компаниями потерь электрической энергии в сетях, в первую очередь, за счет энергии, произведенной на квалифицированных генерирующих объектах на основе ВИЭ;
- предоставление из федерального бюджета субсидий в порядке компенсации стоимости технологического присоединения генерирующих объектов на основе ВИЭ мощностью до 25 МВт и признанных квалифицированными объектами;
- установление надбавки, прибавляемой к равновесной цене оптового рынка, для электроэнергии, произведенной на основе ВИЭ (утвержденной методом расчета цен на розничном рынке);
- освобождение организаций от уплаты налога на имущество в отношении вновь вводимых генерирующих объектов, функционирующих на основе использования ВИЭ, сроком на пять лет;
- предоставление льготного кредита организациям, осуществляющим инвестиции в сооружение генерирующих объектов, функционирующих на основе использования ВИЭ;
- включение ВИЭ в систему рыночного регулирования тарифов;
- возможность включения ВИЭ в договоры поставки мощностей.
- осуществление другой поддержки использования ВИЭ в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации;

Скорректируем начальные данные для расчета ВЭУ, с учетом господдержки:

1. При локализации производства комплектующих ВЭУ, могут быть изготовлены тихоходные установки с большей высотой башни. Получим увеличение выработки энергии на 20%.
2. Локализация производства компонентов ВЭУ обеспечит снижение капитальных затрат на 10 %.
3. Включения в систему рыночного регулирования с наивысшим приоритетом обеспечит увеличение тарифа на 20 %.
4. За счет высшего приоритета покупки энергии ВИЭ, получим увеличение до 100% реализации вырабатываемой электроэнергии.
5. За счет государственных субсидий и льготных кредитов, получим уменьшение на 10 % капитальных затрат.

Рассчитаем основные параметры проекта с учетом этих корректировок.

Таблица 3

Скорректированные начальные данные

Тип станции	ВЭУ
Название	ВЭУ-2500* 7x2500 КВт
Мощность, МВт	17.50
Капитальные вложения в строительство, млн. руб.	770

Издержки на ТО, запчасти, персонал, млн. руб.	6
Годовая выработка энергии, ГВт*ч	44,677
цена электроэнергии, руб./кВт*ч	3,00
Средства от продажи энергии, млн. руб.	134,032
Дисконтирование, %	10

*Применяем импортные ВЭУ адаптированные под малые среднегодовые скорости ветра или отечественные под условным названием ВЭУ-2500.

Таблица 4

NPV, PI, B\Cratio, IRR для ГПУ, ВЭУ и ВЭУ с гос. поддержкой.

	ГПУ	ВЭУ	ВЭУ с Гос.поддерж.
NPV, руб.	300 904 230	-381 652 442	135 734 242
PI	1,30	0,44	1,20
B\Cratio	1,27	0,57	1,18
IRR, %	18	2	14

С учетом корректировки начальных данных (Табл.3), получаем, что ВЭУ с государственной поддержкой (Табл.4) является безубыточным проектом с периодом окупаемости около 11 лет (Рисунок 3).

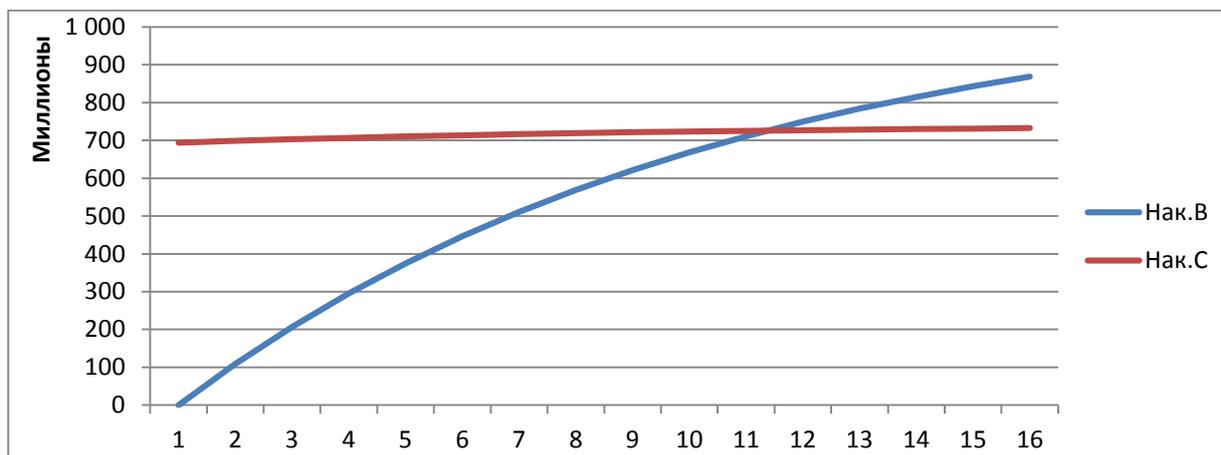


Рис.3. Расчет периода окупаемости ВЭУ с учетом господдержки.

Таким образом, в настоящее время, при текущих ценах на электрическую энергию и топливо, ВЭУ не могут конкурировать с традиционными источниками энергии. Однако меры государственной поддержки позволяют обеспечить рентабельность ВЭУ и в дальнейшем способствовать повышению конкурентоспособности таких проектов.

Список литературы

1. Скляренко В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия: Учебник. – М.:ИНФРА-М, 2008. – 528 с.
2. Соломин Е.В. Экономические аспекты внедрения ветроэнергетических установок / Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент».- Челябинск: Изд-во ЮУрГУ. 2010. – Вып.14, 20(196). С.32-36.
3. Федеральный закон №35-ФЗ от 26.03.2003 «Об электроэнергетике»
4. Постановление правительства РФ №426 от 03.06.2008 «О квалификации генерирующего объекта, функционирующего на основе использования возобновляемых источников энергии»
5. Распоряжение правительства РФ №1-р от 08.01.2009 «Об основных направлениях государственной политики в сфере повышения энергетической эффективности электроэнергетики на основе использования возобновляемых источников энергии на период до 2020 года»
6. Постановление Правительства РФ №321 от 15.04.2014 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Энергоэффективность и развитие энергетики», приложение N 1, подпрограмма 6 «Развитие использования возобновляемых источников энергии»
7. В.Г. Николаев. Оценка ветроэнергетического потенциала России. «Энергетик», № 9, 2011

АУТСОРСИНГ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Бадалян В.В., Грицунова С.В.

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

В условиях финансового кризиса большинство компаний пытаются достичь снижения затрат на производство и повышение эффективности бизнес-процессов. Непосредственно, сокращение затрат – это и есть главное условие внедрения аутсорсинга.

Аутсорсинг (англ. «внешний источник») – способ оптимизации деятельности предприятий за счет сосредоточения усилий на основном предмете деятельности и передачи непрофильной деятельности внешним подрядчикам.

Когда заказчик покупает услугу, он совершенно перестает интересоваться, какое количество людей задействовано в процессе – 1, 5 или 25. Компания-аутсорсер обладает возможностью в пиковые моменты привлекать к работе дополнительных специалистов, в то время как у заказчика такой возможности не имеется.

Но аутсорсинг — это не только услуги в форме человеческого труда, аутсорсинг — это возможность получения в виде услуги, например, программного обеспечения или программно-аппаратного комплекса определенных характеристик. Если компания самостоятельно строит ИТ-структуру для нового ПО, сетевое оборудование, устанавливает это оборудование в дата-центр, приобретает серверы, покупает инженерную систему к нему, источники питания, кондиционеры и прочее — все это входит в состав ее капитальных затрат. Если же заказчик покупает все это в виде услуги и в аренду берутся оборудование, ПО, сам дата-центр — такие затраты уже являются операционными. В первом случае заказчик тратит деньги сразу, а во втором случае он платит ежемесячно. Сегодня у многих отсутствует возможность делать капитальные затраты и инвестиции, а вести операционные расходы удается уже гораздо большему количеству компаний.

Таким образом, благодаря аутсорсингу компании «избавляются» от функции поставок и снабжения, обслуживания, бухгалтерии и финансов, обеспечения персоналом, ИТ и даже производства, поэтому изучение такой темы как развитие аутсорсинга в условиях финансового кризиса является весьма актуальной.

В стабильной экономической ситуации деятельность аутсорсеров помогает компаниям решить проблемы развития и функционирования путем сокращения издержек, уровня приспособленности к условиям внешней среды, улучшения качества услуг и продукции, уменьшения рисков и так далее.

В условиях финансового кризиса и нестабильности аутсорсинг может стать одним из важных факторов, позволяющих компании эффективно распределить затраты и сосредоточиться на стратегических задачах, а не на повседневных процедурах. Однако неверно считать, что аутсорсинг является универсальным средством, помогающим компании выйти из кризисной ситуации. Действительно, передача ключевых функций компании на аутсорсинг может привести к потере контроля над деятельностью предприятия или недостижению его стратегических целей.

На деле чаще всего на аутсорсинг возлагаются функции, которые не относятся к основному производственному процессу компании и требуют капитальных вложений и привлечения высококвалифицированного персонала. Например, многие компании передают на аутсорсинг функцию логистики. При этом исчезает необходимость в приобретении собственного парка транспортных средств, их ТО и ремонте, а также периоды простоя транспорта сокращаются.

Если рассматривать аутсорсинг как способ непосредственного снижения затрат, нужно основываться на трех основных механизмах: сокращение издержек на персонал, индустриализация сервисов, переданных на аутсорсинг, и внедрение правил формального управления спросом.

Сокращение издержек на персонал достигается за счет привлечения относительно дешевой рабочей силы. В частности, бизнес большинства крупных ИТ-аутсорсеров построен именно на сокращении издержек за счет использования более дешевой рабочей силы в таких странах, как Индия, Китай, Шри-Ланка и прочие, примерами таких компаний являются IBM, Accenture и другие. Однако возрастающий риск падения качества производства при использовании менее квалифицированных сотрудников компенсируется использованием различных методологий производства ПО и стандартов качества.

Управление спросом предполагает разработку некоторых формальных правил выбора наиболее приоритетных поступающих задач и наличие процедур и механизмов согласования работ, которые должны быть

выполнены в первую очередь. Такой подход позволяет в короткие сроки избавиться от работ, не имеющих существенную ценность для клиента, что в итоге приводит к ощутимому сокращению работ, а значит, и затрат на них.

Множество руководителей считают, что если они передадут некоторый объем ключевых функций сторонней организации, то они потеряют возможность влиять на их качество и контролировать их. Помимо этого, очень часто руководителям российских компаний менталитет не позволяет, несмотря на более низкое качество собственных работ, расстаться с частью функций и персонала в пользу аутсорсера.

В ряде случаев такой подход чреват большими потерями для всей компании, так как некоторые функции аутсорсер способен выполнить лучше, так как он профессионально специализируется в некоторых областях и знает более четко все детали процесса.

Но, несмотря на определенные опасения, многие руководители могут привести ряд аргументов в пользу аутсорсинга именно сейчас, в условиях кризиса.

Во-первых, во время кризиса гораздо проще принимать ранее непопулярные решения. Если ранее сокращение затрат не было приоритетной задачей, то сегодня этот вопрос является важным для выживания компании. Разумеется, убедить руководство в необходимости аутсорсинга сегодня, в условиях финансового кризиса, будет значительно проще.

Во-вторых, зачастую контракт аутсорсинга предполагает перевод части персонала клиента в компанию аутсорсера. Принимая во внимание сокращение персонала, которое происходит сейчас во многих компаниях, можно точно сказать, что многие сотрудники будут даже рады перейти в компанию аутсорсера, профессионала в своей отрасли, поскольку альтернативой является возможность быть уволенным. Иными словами, аутсорсинг поможет сделать проще болезненный процесс сокращения персонала.

Таким образом, аутсорсинг позволяет использовать удобные финансовые схемы в условиях мирового финансового кризиса и способствовать развитию информационных технологий на предприятии.

К тому же услуги достаточно покупать в том объеме, который необходим в тот или иной момент. Когда заказчик создает свою собственную систему, то он, скорее всего, все планирует с запасом, подразумевается рост. Естественно, заказчик теряет деньги в то время, пока система эксплуатируется не на все 100%. Но, когда заказчик покупает услуги, он имеет возможность регулировать объем приобретаемых благ. Так, клиент может купить сегодня 5 единиц услуги, завтра 30, послезавтра 20, в зависимости от текущих потребностей.

Экономичность аутсорсинга, высвобождение капитала, трансформация затрат — вот эффективные финансовые инструменты в условиях кризиса, которые позволяют многим предприятиям при отсутствии больших бюджетов продолжать развитие своих предприятий.

Список литературы

1. Пожидаева С.В. Оценки эффективности интеграции с позиции развития методологии ФСА и других методологических подходов // Электронный научный журнал «Управление экономическими системами», №3(27). – Кисловодск, 2011
2. Пожидаева С.В. Обоснование управленческих решений по взаимодействию малых, средних и крупных предприятий // Журнал «Учет и статистика», №1 (21) - Ростов-на-Дону, 2011 г.

БЕСОТХОДНОЕ ПРОИЗВОДСТВО – ОДИН ИЗ СПОСОБОВ РЕШЕНИЯ СЫРЬЕВОЙ ПРОБЛЕМЫ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Макаренко В.В. аспирант

Российского Государственного Аграрного Университета – МСХА имени К.А. Тимирязева

Аннотация: Данные, представленные в статье, показывают, что молочная промышленность испытывает постоянный дефицит ресурсов, который не даёт предприятиям наращивать объёмы производства и является причиной сильной недозагруженности мощностей, что не позволяет выйти на желаемый уровень объёма производства и рентабельности. В связи со сложившейся ситуацией, российским предприятиям в настоящее время необходимо уделять большое внимание более полноценному и рациональному использованию всех составных частей молока в процессе его промышленной переработки.

Ключевые слова: безотходное производство, повышение эффективности, предприятия молочной промышленности, вторичные сырьевые ресурсы.

По данным официальных источников Росстата и Министерства сельского хозяйства РФ наша страна входит в десятку мировых потребителей молока и молочной продукции и представляет собой крупный молочный рынок.

Основным сырьевым рынком при производстве молочных продуктов является коровье молоко. Важным количественным показателем является поголовья скота. По данным Министерства сельского хозяйства РФ, в течение последних лет идёт стабильное снижение поголовья коров.



Рис.1.

Источник: Министерство сельского хозяйства РФ.

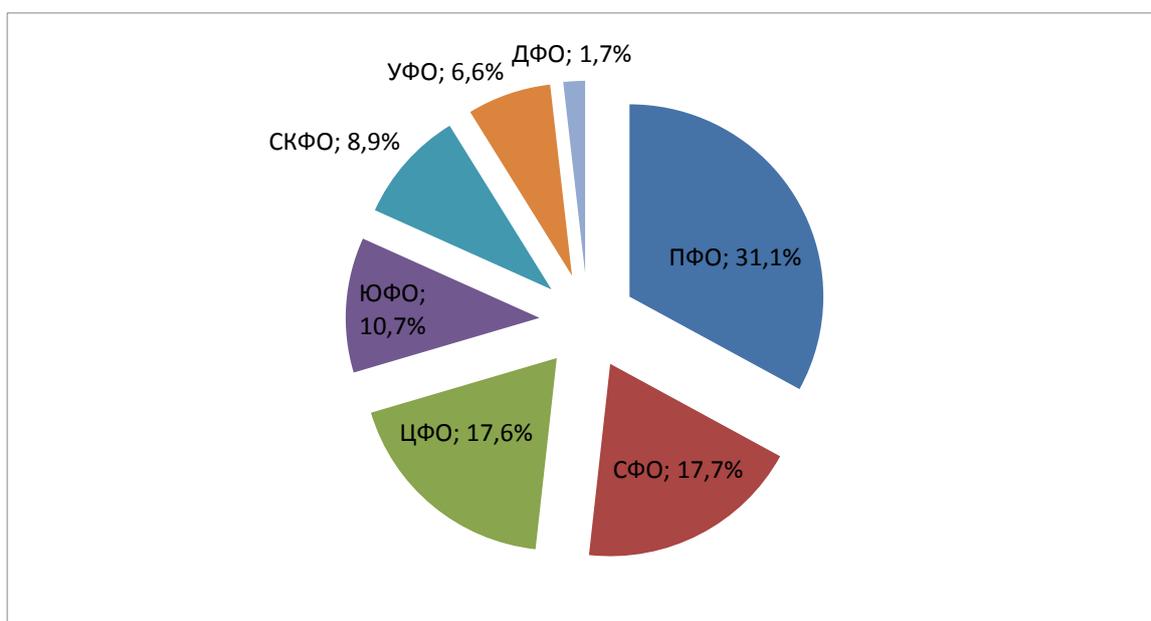


Рис.2. Структура производства молока крупного рогатого скота, в хозяйствах всех категорий, 2014год, РФ, %

Источник: Министерство сельского хозяйства РФ.

Так же, развитие молочной отрасли тесно взаимосвязано с состоянием сельскохозяйственных предприятий – производителей молока, так как сырое молоко является основным ресурсом для производства продукции молочной промышленности и составляет более половины себестоимости конечной продукции. Рассмотрим состояние рынка сырого молока и его влияние на динамику молочного производства.

Объёмы производства сырого молока в 1990-е гг. неуклонно снижались, однако в 2001 г. производстворосло на 1,9%, в 2002 – на 1,8%, но уже в 2003 г. опять упало на 0,6%, в 2013 самый низкий показатель за последние 15 лет – 30,5 млн тонн.



Диаграмма 2.1.1 Динамика производства молока в России в 2000-2014 гг., млн. тонн.

Источник: Росстат РФ

Таблица 1

	2012	2013	2014
Сельскохозяйственные организации	14752	14046	14379 (в т.ч. 21 - Крым)
Крестьянские (фермерские) хозяйства	1719	1804	1913
Хозяйства населения	15284	14678	14552 (в т.ч. 271 - Крым)
ВСЕГО	31756	30529	30845 (в т.ч. 292 - Крым)

Объём производства молока, тыс. тонн.

Источник: Росстат РФ

Из данных о состоянии поголовья коров и производства молока в России видно, что молочная промышленность испытывает постоянный дефицит ресурсов. Эта ситуация не даёт предприятиям наращивать объёмы производства и является причиной сильной недозагруженности мощностей, что не позволяет выйти на желаемый уровень объёма производства и рентабельности (загруженность 30%-50%, по отдельным предприятиям – лидерам отрасли 80%-90%). Следствием является и рост использования сухого молока в качестве сырья для производства молочных продуктов, в том числе цельного молока, о чем говорит рост объёмов производства молочной продукции на фоне сокращения базы натурального сырья.

На фоне нехватки сырья и как следствие недозагруженности мощностей, для российских предприятий становится актуальным вопрос полного и рационального использования вторичных сырьевых ресурсов молочной промышленности (обезжиренное молоко, пахта, молочная сыворотка). Этой проблеме уделяется постоянное внимание во всех странах с развитым молочным производством. Достаточно сказать, что в США функционирует институт по переработки и использованию молочной сыворотки. К сожалению, в нашей страны такие случаи, как слив молочной сыворотки и других вторичных ресурсов, на предприятиях все ещё происходят. В принципе, - это должно рассматриваться как преступление со всеми последствиями, как это происходит в ряде стран с развитым молочным делом. Для примера: в США считается, что если молочная сыворотка попала в сточные воды, то дело имеешь с шерифом. В Прибалтике на уровне ведомства существует понятие – слили молочную сыворотку, директор должен подать в отставку. [1.2]

По мнению д-р экономических наук В.Г. Кайшева, одним из основных путей повышения ресурсов молока, является более полное использование его составных частей и за счёт этого, расширение ассортимента продукции. Примером может служить производство лактозы (молочного сахара) и особенно её производных, которые открывают принципиально новые приоритеты в области нанотехнологий биокластеров с резким ростом (примерно на порядок) технико – экономических показателей, в том числе производительности труда на молочных предприятиях.

Поэтому, нашей стране, необходимо уделять как можно больше внимания проблеме рационального использования вторичных сырьевых ресурсов молочной промышленности, особенно в условиях нехватки сырья. Это обусловлено тем, что в большинстве случаев мероприятия, направленные на экономную, рациональную и глубокую переработку сельскохозяйственного сырья, в частности молока, экономически более выгодны, чем дополнительное получение эквивалентного количества этого сырья в сельском хозяйстве.

Значительные объёмы, питательная и биологическая ценность обуславливают необходимость сбора и использования обезжиренного молока, пахты и молочной сыворотки. В нашей стране накоплен значительный опыт промышленной переработки и использования вторичного молочного сырья: уточнены и углублены данные по пищевой и биологической ценности вторичного молочного сырья и продуктов из него; разработаны основные технологические процессы выделения и использования молочного жира, производства сухих и гущённых концентратов. Расширяется производство разнообразных продуктов из пахты и обезжиренного молока, выпуск низкожирной продукции, молочно-белковых концентратов. Но, к сожалению, в отечественном производстве имеет место быть слив вторичного молочного сырья, как отходов, или нерациональное использование. [3]

Как пример, в настоящее время молочная сыворотка в ряде случаев недостаточно полно собирается и перерабатывается, она попадает в сточные воды, что наносит вред окружающей среде. Расчёты показывают, что тонна молочной сыворотки, слитая в сточные воды, загрязняет водоём так же, как 100 м³ хозяйственно-бытовых стоков. Затраты на очистку сточных вод, загрязнённых сывороткой, которую получают при переработке 50 т молока на сыр в смену, равноценны затратам на очистку сточных вод в городе с населением 80 тыс. человек. [2]

В молочной сыворотке содержится около 50% сухих веществ молока, её слив может быть эквивалентен потере 1,5 млн. тонн молока. Масштабы недополученной ежегодной прибыли молочных предприятий России от возможностей переработки молочной сыворотки с использованием современных технологий составляют 6 – 8 млрд. рублей. Потери молочных предприятий от штрафных санкций за слив сыворотки могут увеличить сумму потерь до 12-15 млрд. рублей в год. [3]

Утилизация и полная переработка вторичного молочного сырья является для предприятий отечественной переработки одной из актуальнейших проблем. Решение данной проблемы создаст условия для выпуска качественной продукции по доступным ценам, которая, при регулярном употреблении, будет способствовать повышению иммунитета населения нашей страны, а так же поможет решить ряд экологических проблем. Все это не только повысит экономическую эффективность предприятий, но так же благоприятно отразится на социальной и экологической эффективности.

Список литературы

1. Санду И.С., Тарасова Л.П. Развитие инновационной деятельности в отраслях пищевых производств // Тр. X Международной научно – практической конференции «Стратегия развития пищевой промышленности». – М.: МГУТУ, 2004
2. Храмцов А.Г. Технология продуктов из вторичного молочного сырья. – СПб.: ГИОРД, 2009. – 424с.
3. Храмцов А.Г., Нестеренко П.Г. Безотходная переработка молочного сырья. – М.: КолосС, 2008. – 200с.
4. Интернет ресурс: Министерства Сельского хозяйства РФ
5. Интернет ресурс: Росстат

ВЛИЯНИЕ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАНЫ

¹Макаров В.В., д.э.н., профессор, ²Блатова Т.А.

Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича

¹Заведующий кафедрой Экономики и управления в связи

²Аспирант кафедры

Стремительное развитие информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и проникновение их в другие отрасли экономики (энергетику, медицину, образование, торговлю, финансовый сектор, страхование и др.) является глобальной тенденцией научно-технического прогресса последних десятилетий и позволяет рассматривать ИКТ как один из важнейших источников роста международной конкурентоспособности стран.

В настоящее время наиболее часто используется определение международной конкурентоспособности, предложенное Всемирным Экономическим Форумом (ВЭФ). В соответствии с этим определением конкурентоспособность страны рассматривается как совокупность степени развития и взаимодействия социальных и государственных институтов и прочих факторов, касающихся бизнес-среды и различных аспектов ее организации (например, уровня развития и исполнения законодательства, состояния и развития рыночной инфраструктуры, здравоохранения и др.).

Для оценки международной конкурентоспособности в 2004 году ВЭФ разработал методологию расчета индекса глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index, GCI) [2]. С помощью GCI можно оценить потенциал роста стран в средне- и долгосрочной перспективе с учётом текущего уровня развития, определить конкурентные преимущества и барьеры экономического развития страны, а также разработать стратегию повышения международной конкурентоспособности экономики.

Индекс глобальной конкурентоспособности составлен из более ста переменных, которые объединены в двенадцать контрольных показателей, определяющих национальную конкурентоспособность: «Качество институтов», «Инфраструктура», «Макроэкономическая стабильность», «Здоровье и начальное образование», «Высшее образование и профессиональная подготовка», «Эффективность рынка товаров и услуг», «Эффективность рынка труда», «Развитость финансового рынка», «Уровень технологического развития», «Размер внутреннего рынка», «Конкурентоспособность компаний» и «Инновационный потенциал».

Четыре переменные, характеризующие развитие информационно-коммуникационных технологий в течение последних 12 месяцев, входят в состав показателя «Уровень технологического развития»:

- количество пользователей сети Интернет;
- количество абонентов фиксированного широкополосного доступа к сети Интернета на 100 человек населения;
- полоса пропускания международного интернет-трафика на одного пользователя;
- количество абонентов мобильного широкополосного доступа к сети Интернет на 100 человек населения.

Две переменные, характеризующие развитие информационно-коммуникационных технологий за последние 3 месяца, входят в состав показателя «Инфраструктура»:

- количество абонентов мобильной телефонной связи на 100 человек населения;
- количество активных фиксированных телефонных линий на 100 человек населения.

Очевидно, что развитие ИКТ оказывает влияние на повышение глобальной конкурентоспособности. Конкурентные преимущества отраслей национальной экономики, ее инвестиционная привлекательность и международная конкурентоспособность в целом зависят от уровня развития информационно-коммуникационных технологий в стране. Поэтому исследование конкурентоспособности ИКТ страны [1] является важным как для анализа и выявления тенденций и проблем, так и для разработки национальных стратегий развития отрасли ИКТ.

В настоящее время существует множество разных подходов для оценки международной конкурентоспособности ИКТ, наиболее известным из которых является индекс сетевой готовности (Networked Readiness Index, NRI), комплексный показатель, разработанный ВЭФ. Он используется для мониторинга развития ИКТ и анализа проблем внедрения новых информационно-коммуникационных технологий. NRI оценивает готовность экономики стран в полной мере использовать ИКТ с точки зрения:

- бизнеса и инновационной среды, а также политической и нормативно-правовой базы;
- ИКТ-инфраструктуры, стоимости доступа и наличия необходимых навыков для оптимального использования;
- внедрения и использования ИКТ правительствами, деловыми кругами и частными лицами;
- экономических и социальных последствий, получаемых от ИКТ.

Таким образом, индекс сетевой готовности состоит из четырех субиндексов: «Среда», «Готовность», «Использование», «Влияние». Три первых субиндекса могут рассматриваться как драйверы, определяющие величину четвертого субиндекса – влияние ИКТ на экономику и общество.

По данным, приведенным в отчете ВЭФ в 2015 году [3], по оценке индекса сетевой готовности Россия заняла 41-е место из 143 стран мира, улучшила свои позиции на девять пунктов по сравнению с предыдущим годом (Табл. 1).

Россия поднялась на девять позиций благодаря тому, что возросло использование ИКТ (39-е место). Несмотря на этот прогресс, страна продолжает страдать от довольно неэффективной политической и нормативно-правовой среды (79-е место) и слабой деловой и инновационной среды (63-место). Хотя индивидуальное использование ИКТ довольно высоко (43-е место), использование бизнесом недостаточно (66-е место). Очевидно, что российские предприятия мало используют потенциал информационно-коммуникационных технологий.

Субиндексы сетевой готовности России в 2015 г. по данным ВЭФ

Субиндексы	Рейтинг (из 143 стран)	Значение (в диапазоне 0-7)
А. Среда	63	4,0
1. Политическая и нормативно-правовая среда	79	3,6
2. Деловая и инновационная среда	63	4,4
В. Готовность	27	5,6
3. Инфраструктура и цифровой контент	39	5,0
4. Доступность	15	6,5
5. Навыки	52	5,3
С. Использование	39	4,4
6. Индивидуальное использование	43	5,1
7. Использование бизнесом	66	3,6
8. Использование государством	47	4,4
Д. Влияние	42	4,1
9. Влияние на экономику	39	3,7
10. Влияние на общество	48	4,6
Индекс сетевой готовности	41	4,5

Для оценки международной конкурентоспособности ИКТ используются так же индексы:

- индекс конкурентоспособности в отрасли ИТ (The IT Industry Competitiveness Index), рейтинг составляет Economist Intelligence Unit по запросу Business Software Alliance (BSA);
- индекс развития ИКТ (ICT Development Index, IDI) - рейтинг Международного Союза Электросвязи (ITU).

Для решения задач по повышению места России в международных рейтингах оценки конкурентоспособности ИКТ, определенных в Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации, необходимо как развитие инфраструктуры широкополосного доступа и повышение готовности к использованию ИКТ гражданами, бизнесом и государством, так и предоставление полных и объективных данных международным институтам, составляющим рейтинги. Российские эксперты должны не только знать международные стандарты сбора и анализа статистических данных, но и разрабатывать собственные методологии для оценки развития ИКТ в разрезе международной конкурентоспособности.

Список литературы

1. Макаров, В.В. Обеспечение конкурентоспособности оператора связи путем инновационного развития / В.В. Макаров // Электросвязь. – 2011. – № 9. – С. 30-33.
2. Global Competitiveness Report 2014 – 2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness> (дата обращения: 10.10.2015).
3. Global Information Technology Report 2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://weforum.org/reports/global-information-technology-report-2015> (дата обращения: 10.10.2015).

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Алексеев Э.С.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Малое и среднее предпринимательство - необходимый и неотъемлемый элемент любой рыночной экономики, позволяющий обеспечить конкурентную среду, создать необходимые рабочие места. Эти и иные причины привели к тому, что во всех развитых странах одним из основных направлений государственной экономической политики является поддержка малого и среднего предпринимательства (МСП).

Экономически развитые государства законодательно закрепляют разнообразные правовые инструменты поддержки МСП. Делают они это достаточно оперативно, успевая за быстро изменяющимися общественными отношениями в экономике, создают разнообразные организационные формы инфраструктуры, отвечающей за поддержку и развитие данного сектора экономики.

Многолетний зарубежный опыт показывает, что основным элементом в структуре государственной помощи МСП в развитых странах является его финансовая поддержка. Как правило, государства лишь создают программы оказания помощи предпринимателям и контролируют их исполнение, а реализация помощи возлагается на крупные коммерческие структуры и организации, созданные для этого специально.

В Италии и Франции действуют специализированные кредитные организации, на льготных условиях предоставляющие МСП кредиты на обновление оборудования, закупки сырья и т.п. Помощь предпринимателям в поиске источников финансирования оказывают специальные гарантийные фонды. Кроме того, интересен опыт некоторых развитых стран в создании специальных фондов, из которых средства опосредованно инвестируются в МСП через льготные кредиты и дотации. В Бельгии и Франции, например, малому и среднему бизнесу на льготных по отношению к крупному предпринимательству условиях предоставляется рискованный капитал, а в Англии и Нидерландах - гарантии под займы. [1, с. 12]

Остановимся подробнее на опыте Германии и Испании, поскольку указанные государства обладают схожим государственным устройством (они являются федеративными государствами), что сближает их с Россией.

Например, в Германии Федеральное министерство экономики и технологий реализует уже в течение пяти лет Центральную инновационную программу для малых и средних предприятий (Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand, ZIM), направленную на поддержку предпринимателей, занимающихся инновационными проектами. [3]

В целом одним из обязательных для исполнения государствами - участниками Европейского союза актов, регулирующих отношения, складывающиеся в сфере государственной поддержки МСП, можно назвать Регламент ЕС № 800/2008 от 6 августа 2008 г. об утверждении определенных категорий помощи, совместимых с принципами общего рынка, в соответствии со ст. ст. 87 и 88 Лиссабонского договора (Commission Regulation (EC) № 800/2008 of 6 August 2008 declaring certain categories of aid compatible with the common market in application of Articles 87 and 88 of the Treaty). [2]

Указанным Регламентом ЕС предусмотрены такие формы поддержки МСП, как единовременная помощь малым и средним предприятиям, создаваемым женщинами в размере до 1 млн. евро; возмещение до 50% расходов на привлечение малыми и средними предприятиями внешних консультантов; возмещение до 50% расходов на участие в выставках; возмещение расходов на промышленную собственность. [2]

В июле 2006 года правительством Германии была принята Программа поддержки малого и среднего предпринимательства (Mittelstandsinitiative), которая включает в себя следующие направления: расширение финансовых возможностей, создание кредитного посредника; мобилизация венчурного капитала для инноваций; развитие предпринимательской культуры и преемственности ведения бизнеса; усиление инновационной составляющей; поддержка начинающих предпринимателей, модернизация профессионального образования и формирование кадрового резерва; усиленная поддержка на внешних рынках; реформирование налоговой системы для МСП, создание дополнительных условий развития; устранение бюрократических ограничений.

Комплексные нормативные акты о поддержке МСП приняты на уровне земель ФРГ, кроме Берлина и Саксонии. Конкретные меры поддержки МСП определены в законодательстве на уровне земель.

Закон земли Тюрингия о поддержке и усилении малых и средних предприятий и свободных профессий определяет следующие формы финансирования малого и среднего бизнеса: гранты в форме кредитов, в том числе микрокредитов; гарантии; создание и функционирование инвестиционных компаний; создание и поддержание фондов венчурного капитала; предоставление консультаций и информации; а также организация и проведение выставок и создание условий для ценовой конкуренции.

Закон земли Нижняя Саксония устанавливает следующую структуру мер государственной поддержки МСП:

1) меры по укреплению профессионального потенциала: проведение курсов по повышению профессиональной квалификации; оказание консалтинговых услуг; предоставление информации и документации; поддержка сотрудничества предпринимателей; поддержка исследований и новых разработок.

2) меры по оптимизации капитальных затрат: финансовая помощь; выдача гарантий; финансирование капиталовложений.

Договор подряда для государственных нужд (в случае участия в государственных закупках), если заказчик и подрядчик прибегают к субподряду, должен быть разделен на множество частей для того, чтобы МСП могли

принимать в нем участие. При этом при выборе субподрядчиков приоритет отдается МСП.

Закон земли Бавария о поддержке среднего предпринимательства и свободных профессий содержит аналогичную систему мер помощи, характеризующуюся большей детализацией мер поддержки среднего предпринимательства, чем соответствующий закон земли Нижняя Саксония.

В Испании примером правового закрепления мер государственной поддержки в региональных законах является Закон сообщества Валенсия 2/2012 от 14 июня 2012 г. о срочных мерах поддержки предпринимательской инициативы и предпринимателей, микропредприятий, а также малых и средних предприятий (Ley 2/2012, de 14 de junio, de Medidas Urgentes de Apoyo a la Iniciativa Empresarial y los Emprendedores, Microempresas y Pequeñas y Medianas Empresas de la Comunitat Valenciana). [2] Данный нормативный документ предполагает следующие меры государственной поддержки: освобождение от налогов в 2012 и 2013 гг. тех налогоплательщиков, которые начинают бизнес или профессиональную деятельность, прощение долгов публичного характера, открытие кредитных линий.

Другой документ регионального уровня - Декрет Страны Басков 41/2010 от 9 февраля 2010 г. о развитии программы финансовой поддержки малых и средних предприятий, индивидуальных предпринимателей и лиц свободных профессий (Decreto 41/2010, de 9 de febrero 2010) - предусматривает финансирование в целях продления краткосрочного займа, изменение краткосрочного займа на заем средней срочности и долгосрочный заем. [2]

Таким образом, законодательство Испании, как и ФРГ, полномочия по правовому регулированию МСП перераспределяет на уровень административно-территориальных единиц - автономных сообществ, а центральные органы исполнительной власти осуществляют не столько правовое регулирование государственной поддержки МСП, сколько определяют приоритеты государственной политики в этой области.

Опыт европейских стран показывает, что реальная поддержка МСП может быть осуществлена при условии формирования благоприятных социальных, экономических, правовых и политических условий. Решение этой задачи возможно при создании на разных уровнях целостной инфраструктуры развития МСП и выделения финансовых, организационных и иных ресурсов.

Список литературы

1. Загоруйко И.Ю., Фролович Э.М. Исследование развития и оптимизации малого предпринимательства в России в условиях мирового кризиса // Вестник Пермского университета. - 2012. - № 3.
2. Малое и среднее предпринимательство: правовое обеспечение: Монография. Под ред. И.В. Ершовой. – М. – Изд. «Юриспруденция», 2014 // СПС «КонсультантПлюс».
3. Федеральное министерство экономики и технологий. Программа финансирования малых и средних предприятий Германии // Архив полиграфии / EXRUS.eu. № 692.

ИНДУСТРИЯ МОДЫ НА НАЦИОНАЛЬНОМ РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Каримова Д.А.

Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет, г.Санкт-Петербург

Индустрию моды в современном мире можно рассматривать относительно с разных позиций. С одной стороны, это отдельная область в экономике, которая уже достаточное время приносит определенную прибыль, с другой же стороны, индустрия моды – один из важнейших экономических факторов, который так или иначе влияет на изменение потребительского спроса не только национальной экономики зарубежных стран, но и национальной экономики России. Формирование данной области как отдельного массового производства закончилось в мире лишь в 1960-ом году, следовательно, можно сказать, что это относительно новый сектор в мировой экономической сфере. С одной стороны, новизна - это и есть одна из причин, из-за которой индустрия моды имеет достаточно приличную по количеству целевую аудиторию, пытающаяся удовлетворить свои эстетические потребности, однако, с другой стороны, само значение «модной», брендовой одежды привлекает все больше покупателей, потому что во всем мире появился уже устоявшийся стереотип: если индивид приобретает брендовую одежду, то он мгновенно относит себя к более высокому социальному классу. Так и возросла потребность в развитии новейшей индустрии и перехода модного сектора в массовое производство, ибо если есть возрастающий спрос на данный вид товара, то и есть возрастающее предложение.

В нашей стране формирование модного направления в экономике начало развиваться лишь в конце XX века, когда стали происходить некоторые изменения в сознании людей и в инфраструктуре социальных слоев населения. Однако российскому национальному рынку сложно было «поднять на ноги» брендовый сектор, ибо вложение денег в довольно новую и еще неустойчивую сферу предполагало наличие некоторых рисков: к примеру, возможность «сгорания» денег без получения прибыли. Причина этому тоже есть: у российских покупателей уже сложились личные потребительские предпочтения – их потребности в индустрии моды были нацелены на приобретение брендового производства зарубежных производителей с уже проверенным качеством и достаточным количественным выбором бренда, ибо иностранная модная промышленность гораздо дольше находится на мировом рынке моды, нежели отечественная. Несмотря на нисходящий интерес покупателей, российская модная индустрия продолжила свое постепенное развитие и спустя некоторое время начала приносить стабильный доход.

История отечественной индустрии моды прошла нелегкий путь начального развития, в середине XX века в России не было ни одного Дома Моды с качественным брендом, однако ближе к концу столетия эта сфера начала активно развиваться. Поспособствовал подобному явлению модельер Вячеслав Зайцев, открыв в России первый Дом Моды. Его бесспорно можно считать основоположником не только модной ассоциации России, но и нового сектора в национальной экономике, который впоследствии будет приносить приличную выручку и увеличит количество товарообмена страны.

Одной из самых устойчивых на данный момент сфер модной индустрии является брендовая одежда и прилегающие к ней аксессуары, которые пользуются почти всегда одинаково большим спросом на российском рынке товаров. Конечно, сложно сказать, что новый сектор в экономике России спустя два десятка лет догнал по качеству и по стоимости продаж своих европейских, американских и азиатских конкурентов и вышел на достаточно высокий уровень, однако в отечественной индустрии моды можно выделить несколько модельеров, которые «держат» эту сферу экономики на должном уровне и помогают всему миру познать fashion-индустрию России и ее некоторые особенности.

По данным различных социальных опросов об активности бизнеса в индустрии моды каждый год составляется рейтинг, в котором ключевыми критериями являются продажи в России и за рубежом, активная деятельность онлайн-магазинов дизайнеров, а также успешность показов в России и за ее пределами. Если рассматривать, к примеру, экономические показатели Дома Моды Валентина Юдашкина, который также является одним из представителей отечественной fashion-индустрии, то на примере этой компании можно сказать, что прогресс в развитии новой экономической сферы с 2000-ых годов наблюдается достаточно четко, но иногда с периодическими застоями: снижается чистая прибыль компании и объемы продаж. И все-таки в 2012 году компания ООО «Валентин Юдашкин» повысила свои продажи в 2,85 раза, а чистая прибыль составила 3,59 миллиона рублей по сравнению с убытком в 11,93 миллиона рублей в 2011 году, а в 2013 году чистая прибыль выросла в 6,15%, достигнув 3,81 миллион рублей, однако уже в 2014 году рейтинг Дома моды Валентина Юдашкина снижается и его вытесняет более молодая компания еще одного отечественного модельера – Киры Пластинины.

Таким образом, на данный момент одним из самых успешных дизайнеров и бизнесменов в выделившейся экономической сфере является дом моды Киры Пластининой, который работает с двумя брендами: «Kira Plastinina» и «Lubl Kira Plastinina». Бренды этого дизайнера имеют неоспоримый успех в fashion-индустрии и продаются в 16 странах мира. Компания Киры Пластининой довольно прочно зарекомендовала себя в России и СНГ. По итогам деятельности и работы Дома моды наибольший рост продаж брендовой одежды российского дизайнера был зафиксирован в промежутке между 2012 и 2013 годами. В 2010 году товарооборот составил 1,9 млрд. рублей, в 2011 году – 2 млрд. рублей. А к 2013 году объем продаж вырос до 4,9 миллиарда рублей. В первые годы работы компании (дата основания Дома моды – 2007 год) был стабильный рост в продажах, позднее же произошла небольшая стагнация прибыли из-за напряженной экономической ситуации в стране, однако Дом моды Киры Пластининой имеет огромный потенциал как на отечественном, так и на зарубежном рынке, а также в ближайшее время планирует увеличить товарооборот в два раза, поэтому дальнейшее развитие и возможное улучшение компании вполне гарантировано.

Другие же Дома моды, а их в нашей стране на данный момент времени не мало, успешно выпускают свои линии брендов, выбирая все новые тенденции развития: привлечение покупателей рынка за счет выпуска товара с символикой нашей страны (это, несомненно, проявление креативности, которая положительно повлияла на спрос в конце 2014 и начала 2015 года), изменение стратегии российских брендовых представителей, использование новых технологий в создании товара и привлечение огромного количества рекламных компаний для более активного продвижения бренда или марки, а также повышение доступности товара путем открытия новых площадок для продажи. Все эти факторы в совокупности положительно влияют

как на экономику брендовых компаний, так и на самую национальную экономику России: во многом увеличивается заинтересованность покупателей к российскому брендовому рынку товаров, а вместе с этим значительно увеличивается товарооборот. Постепенно отечественный сектор индустрии моды закрепляется на мировом рынке, в особенности в европейской части континента, где значение брендового рынка составляет крупнейшую прибыль (почти в 40%), а также в странах Азии (в Южной Корее, Китае и Японии), где в последнее время многих покупателей заинтересовал российский начинающий модельер – Гоша Рубчинский. Индустрия моды в современной России приобрела особое значение, совместив в себе модную эстетику с потребительским спросом, который положительно влияет на отечественную экономику.

Список литературы

1. А. Таксонов – Мода: человеческая слабость или мотор экономики? – 2003 год [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: www.centrasia.ru/news
2. Боркова Е.А., Савельева А.А. Мода - двигатель социально-экономического прогресса или ловушка для потребителей// Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Омск, 2015 С. 54-56
3. Современные тенденции развития российского рынка одежды. – [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: www.rustm.net/catalog/article/800.html
4. История индустрии моды и тенденции в ее развитии. – [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: www.camcomp.com/istoriya-industrii-modyi-i-tendentsii-v-ee-razviti.html
5. Мода и ее влияние на спрос населения. – [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: www.lib/ua-ru.net/diss/cont/385127.html
6. Подводные камни модного бизнеса. – [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: www.kauppatie.com/2015/08-2015/rus-7.shtml
7. GrandSpase – [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: www.trendspase.ru/moda/5210/

ИНТЕГРИРОВАННЫЙ МЕТОД УЧЕТА ЗАТРАТ, КАК СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

Гунбина Т.Н., к.э.н., доцент

Новосибирский филиал Санкт-Петербургского университета управления и экономики, г.Новосибирск

Современная практика хозяйствования строится на повседневной работе с затратами, так как стабильность позиций предприятия на рынке связана с успешным решением проблем по их снижению. Особое значение приобретает оперативность и адекватность реагирования на изменения внутренней и внешней среды. На первый план выдвигается цель максимизации прибыли и увеличения рыночной стоимости предприятий. Развиваются такие виды управленческой деятельности, как стратегическое планирование и прогнозирование, финансовое управление, повышение эффективности как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. В основе этой деятельности лежит информация о затратах.

Исследования автора показали, что действующая система управления затратами не в полной мере способствует решению проблем их оптимизации и эффективности хозяйствования предприятий. Неудовлетворительно обстоит дело с методикой анализа, планирования, стимулирования затрат.

Современные экономические условия хозяйствования при разработке механизма управления производственными затратами требуют отдельного учета доли условно-постоянных и переменных затрат. Это связано тем, что величина прибыли и порог рентабельности, при котором производство не имеет прибыли, но уже безубыточно, зависят от соотношения указанных затрат в общей их сумме.

Проанализировав теорию и практику метода учета затрат direct-costing, автором была сделана попытка его внедрения, с учетом модификации под реальную действительность российской экономики, в практику предприятий промышленности города Новосибирска.

Для разработки и внедрения новой модели затрат на производство (интегрированного метода), базовым объектом исследования было выбрано предприятие малого бизнеса - ООО "Конкорд" г. Новосибирска.

Интегрированный метод учета затрат — это такая система ведения учета операций предприятия, при которой на всех стадиях финансового цикла и в разрезе всех основных видов деятельности (видов продукции),

выделенных в самостоятельный объект бюджетного планирования фиксируются: плановые (бюджетные) показатели, фактические показатели, отклонения фактических показателей от плановых (Рисунок 1).

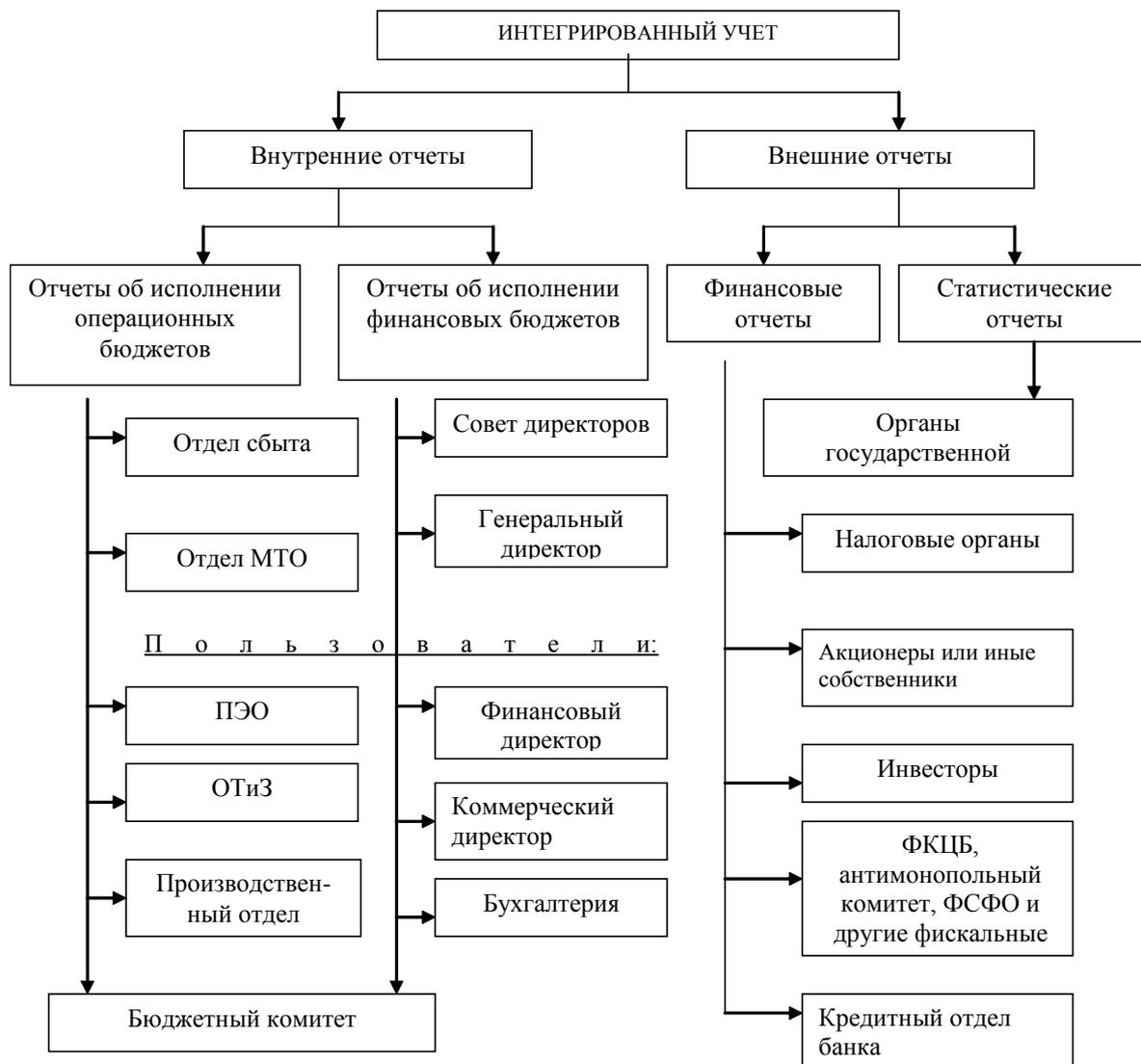


Рис.1. Укрупненная схема системы учета и отчетности ООО «Конкорд»

Примечание: «МТО» - материально-техническое обеспечение; ПЭО – планово - экономический отдел; ОТиЗ – отдел труда и заработной платы; ФКЦБ – федеральная комиссия по ценным бумагам; ФСФО – федеральная служба по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению.

Особенностью интегрированного метода учета затрат является четкое разграничение условно-переменных (счета 20, 23, 25, 44 субсчет 44-1 «Прямые коммерческие расходы») и условно-постоянных затрат (счета 26 и 44 субсчет 44-2 «Общие коммерческие расходы») для целей управленческого планирования и, в первую очередь, для информационного обеспечения анализа «издержки-объем-прибыль» при составлении и анализе исполнения бюджета продаж, который является отправной точкой моделирования сводного бюджета.

Основными принципами, на которых базируется интегрированный метод учета затрат на производство, являются:

- выделение трех групп данных (плановых, фактических и нормативных) на каждой стадии финансового цикла и по каждому объекту (показателю) сводного бюджета;
- обусловленность объема и структуры учетной информации содержанием сводного бюджета предприятия и требованиями эффективного управленческого планирования и контроля;
- четкое разграничение в учете постоянных и переменных затрат;
- наличие единого информационного пространства, обеспечивающего полную совместимость данных сводного и оперативного учета

За период с июля по декабрь 2014 года в ООО «Конкорд», после введения интегрированного метода учета затрат, исследуемая организация стала более стабильно работать на рынке производства торгового оборудования, увеличился оборот по выпуску и продаже продукции, улучшилось качество её, появились новые постоянные клиенты.

Наряду с этим, улучшились отношения в коллективе, сотрудники всех отделов стали чувствовать себя единой командой, у которой есть план продаж, план производства, и главная цель: минимизировать затраты и увеличить прибыль.

Подводя итоги выше сказанного можно отметить следующие основные моменты:

1) В современных условиях российской экономики существует тенденция увеличения прибыли не только за счет повышения отпускных цен на продаваемую продукцию, но и за счет снижения себестоимости продукции.

2) При интегрированном методе учета затрат осуществляется анализ динамики или выполнения плана (соответствия нормативам) по отдельным видам затрат именно в аспекте должностных обязанностей работников бухгалтерии, и в противовес мнению и существующей практике, что бухгалтер должен только учитывать, а планировать и анализировать должны экономисты.

3) Рабочий план счетов бухгалтерии (синтетические счета в соответствии с утвержденным действующим Планом счетов бухгалтерского учета) плюс индивидуальные для каждого предприятия субсчета (аналитические счета) применительно к отдельным синтетическим счетам, позволяет внедрять на российских предприятиях интегрированный метод учета затрат на производство.

4) Разделы управленческого учета и логика анализа в данном случае традиционна:

идентифицируется объект анализа (обычно, это либо экономические элементы затрат, либо статьи затрат, выделенные для калькулирования себестоимости);

устанавливается некоторый ориентир (план, норматив, базисное значение);

рассчитывается фактическое значение объекта анализа;

исчисляются отклонения фактических значений от заданного ориентира;

управленческие решения (чаще всего, оперативного характера) принимаются в зависимости от существенности отклонений.

5) Интегрированный метод учета затрат и, следовательно, система бюджетирования всех стадий производственного процесса на предприятии, позволяет существенно снизить предпринимательские риски. Процесс очень трудоемкий. Однако, с совершенствованием средств ведения бухгалтерии: автоматизация проводок, внедрение компьютерных систем обработки и сбора учетной информации, отражения первичных документов, созданием электронных сетей, данная цель представляется достижимой.

6) Перед бухгалтерским управленческим учетом в настоящее время стоят две основные задачи:

Комплексная автоматизация и компьютеризация бухгалтерской работы с целью сокращения лишних трудозатрат и достижения соответствия между возрастающими потребностями в ускорении процесса производства, торговли и совершения сделок и возможностями бухгалтерского учета по их отражению.

Сохранение ступенчатой системы учета и поэтапного процесса внутреннего контроля за правильностью и законностью совершаемых операций в целях уменьшения возможностей хищений, снижения вероятности ошибок в учете, исключения потенциальных злоупотреблений своим положением со стороны какого-либо одного лица.

Желания многих крупных организаций города Новосибирска перейти на систему комплексного нормативного учета (интегрированного метода), таких как, ОАО «Шоколадная страна», ОАО «НЗКХ» и другие, подтверждает актуальность и значимость проблемы управления затратами на производственных предприятиях.

Со стороны руководства этих организаций были приняты попытки обучения персонала в рамках управленческого учета, однако работники имели разный уровень профессиональной подготовки, что затрудняло восприятие материала. К тому же, руководство старалось скрыть информацию о состоянии подлинных дел на предприятии, что не давало преподавателям раскрыть до конца сущность учета затрат в конкретном производстве.

Таким образом, положительный пример есть, что подтверждает необходимость перехода к системе комплексного нормативного учета затрат, как метода эффективного управления производством и повышения доходности предприятия.

КОНЦЕССИЯ В ЖКХ Г.ВЛАДИКАВКАЗА

Валиева З.Р.

Аспирант каф. «Организации производства и экономики промышленности»
ФГБОУ ВПО «Северо-Кавказский горно-металлургический институт»

Состояние ЖКХ г.Владикавказа характеризуется как тяжелое. Мы выявили ряд проблем, требующих безотлагательного решения, среди которых [2]:

1. Высокий износ основных средств, который приводит к высокому уровню аварий на объектах, а также сверхнормативному уровню потерь.
2. Организационно-правовая форма предприятий МУП и передача имущества на праве хозяйственного ведения, не отвечает требованиям рыночной экономики.
3. Отсутствие частных инвестиций в предприятия городского хозяйства муниципальной собственности.
4. Низкий уровень собираемости платежей за услуги предприятий городского хозяйства муниципальной собственности, что приводит к большой величине дебиторской задолженности.
5. Высокий уровень коммерческих потерь, являющихся следствием необоснованного роста тарифов.

Для решения данных проблем федеральные и региональные власти рекомендуют использование концессионных соглашений.

Можно выделить следующие преимущества концессии для органов местного самоуправления:

- привлечение частных инвестиций, снижение расходов бюджета муниципального образования;
- обеспечение эффективного использования муниципального имущества;
- сохранение целевого назначения имущества и др.

Основным преимуществом концессионного соглашения является условие непереноса инвестиций средств в объект соглашения, при сохранении имущества в муниципальной собственности.

Заключение концессионных соглашений в отраслях ЖКХ осуществляется в разных условиях. Если одна часть отрасли (группы объектов или вида деятельности) совершенно лишена перспектив конкуренции и обречена на монопольное существование, то другая может работать с использованием элементов конкуренции. Так, в энергоснабжении концессия приносит наибольший эффект только в сфере распределения (передачи) электроэнергии, тогда как в сфере производства и рыночного сбыта электроэнергии возможно участие нескольких конкурирующих субъектов [6].

Классифицируем организации ЖКХ по этому принципу (Рисунок 1).

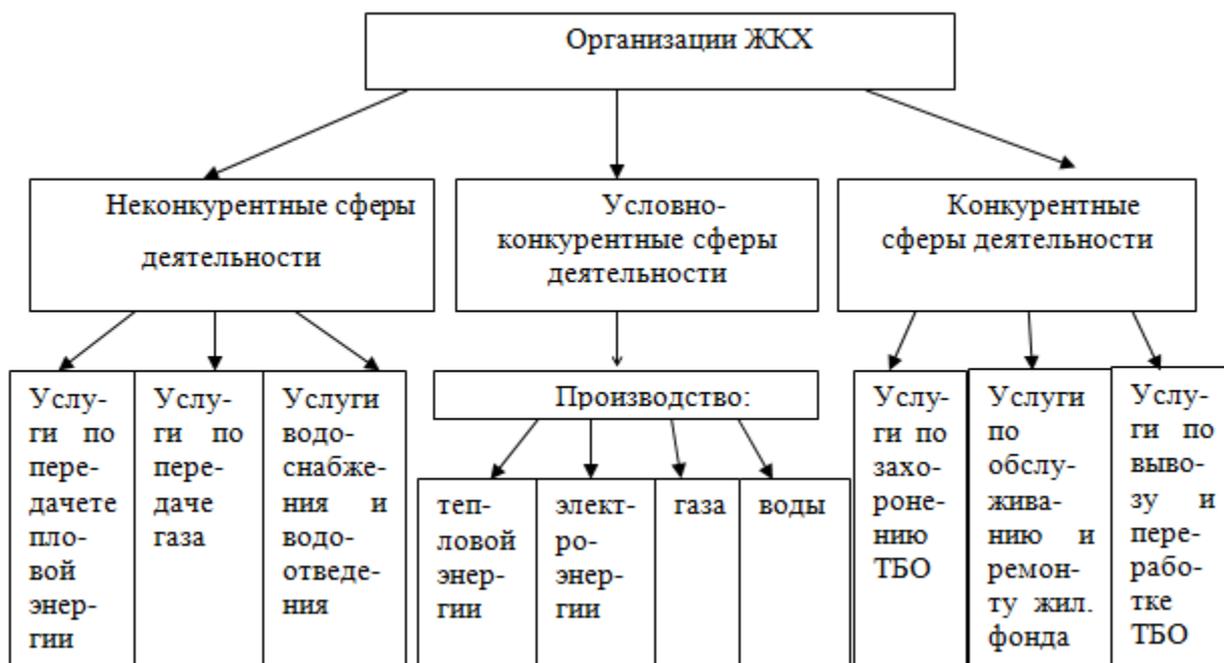


Рис.1. Классификация организаций ЖКХ по принципу конкурентоспособности

Таким образом, возникает проблема существования отдельных сфер и групп объектов с неодинаковыми перспективами концессионного использования. Но для г.Владикавказа применение данной классификации для концессионного использования не предоставляется возможным, в виду отсутствия в муниципальной собственности предприятий, классифицированных данным образом.

Следовательно, мы предлагаем классифицировать предприятия ЖКХ муниципальной собственности г.Владикавказа для концессионного использования по принципу конкурентоспособности следующим образом (Рисунок 2).



Рис.2. Классификация организаций ЖКХ муниципальной собственности г.Владикавказа по принципу конкурентоспособности

Таким образом, в г.Владикавказе первым кандидатом в концессии являются естественные монополии: тепло-, водоснабжение и водоотведение, поскольку существует острая необходимость повышения экономической эффективности при неременном сохранении социальной направленности данных организаций.

АМС г.Владикавказа проводит конкурсные процедуры по передаче в концессию объектов ЖКХ (Табл.1) [1].

Таблица 2

График проведения конкурсных процедур по передаче в концессию объектов ЖКХ района (поселения, города)

№	Наименование объекта	Срок проведения конкурсных процедур
1	Теплоснабжение г. Владикавказа	до 1 сентября 2015 г.
2	Водоотведение г. Владикавказа	до 1 октября 2015 г.
3	Водоснабжение г. Владикавказа	до 1 ноября 2015 г.

Однако для г.Владикавказа концессия неэффективна, ввиду того, что в ЖКХ г.Владикавказа существует ряд проблем, являющихся существенным ограничением для инвестора:

во-первых, во Владикавказе объекты ЖКХ находится в ветхом или аварийном состоянии, они сильно изношены, это является для инвесторов дополнительной нагрузкой и как следствие причиной непривлекательности;

во-вторых, перечисленные выше предприятия имеют большую величину дебиторской задолженности. В условиях отсутствия реальных механизмов уменьшения дебиторской задолженности, передача в концессию будет неэффективной;

в-третьих, как бы ни были привлекательны, казалось бы, очевидные плюсы ГЧП - количество проектов в этой области в масштабах России можно пересчитать по пальцам. Это связано с наличием большого количества объектов социально значимых для общества, но не приносящих доход и как следствие не привлекательных для инвестора.

Таким образом, необходимо искать другие методы и пути вывода отрасли из кризиса.

Список литературы

1. АМС г.Владикавказ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vladikavkaz-osetia.ru/>.
2. Джагаева М.С., Валиева З.Р. – Проблемы функционирования ЖКХ г. Владикавказ: Материалы V Международной заочной научно-практической конференции «Образование, охрана труда и здоровье». - г.Владикавказ-2015.- с. 194-198.
3. Жукова Н.С. Концессионный механизм реализации государственной инновационной политики /Жукова Н.С// «Проблемы современной экономики» — 2011-№ 4.
4. Марчук Е.В. Передача муниципальной собственности в концессию: преимущества и недостатки [Текст] / Е.В. Марчук // Молодой ученый. — 2013. — №11.
5. ФЗ о концессионных соглашениях. Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ.
6. <http://pandia.ru/text/78/104/250.php>

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: СВОЙСТВА, ФУНКЦИИ, ЗНАЧЕНИЕ

Третьякова Е.П.

Южно-Уральский государственный университет, г.Челябинск

Известно, что стратегическое управление промышленным предприятием предусматривает создание и применение его потенциала, основанного на имеющихся в распоряжении предприятия ресурсах. В условиях сложности и динамичности современной экономической жизни ведущую роль среди потенциалов предприятия приобретает организационный потенциал.

Сущность организационного потенциала определяется сущностью организационной деятельности, которая в общем представлении состоит в подборе и комбинировании совместимых компонентов на основе разработанного порядка построения, установлении характера связей, обеспечивающих взаимодействие между ними, и формировании совокупности критериев для оценки рациональности построенной структуры или процесса. Следовательно, организационный потенциал отражает способность предприятия к организационной деятельности. Направленность этой деятельности А. Чандлер [2] определил как соответствие требованиям рынка путем производства востребованных на рынке материальных и нематериальных продуктов.

Следовательно, организационный потенциал характеризует «жизнеспособность», предприятия, иначе его способность существовать, развиваться, приспосабливаться к жизни в определенной среде [1]. Именно это определяет его доминирующую роль среди потенциалов предприятия. Способность к деятельности означает систему способов действия по организации и осуществлению работ. Применительно к предприятию способность к деятельности – это комплекс способов действия по изменению внутренней или деловой среды для достижения соответствия между ними.

Сопоставляя сущность организационной деятельности, связь с организационным потенциалом, учитывая его направленность и подходы к достижению баланса предприятия с его деловой средой, предлагаем определение организационного потенциала. Организационный потенциал промышленного предприятия (ОПП) – это его способность к формированию структурированной конструкции ресурсов, объединенных направленностью на соответствие деловой среде или ее изменение. Эти способности представляются в виде знаний и умений предприятия, которые воплощены в процедурах и алгоритмах действий, но также в способах и средствах

создания процедур и алгоритмов действий. Умение производить те или иные действия формируется путем многократного повторения комбинации целенаправленных действий при соблюдении условий, вытекающих из общих принципов построения систем: взаимодополняемость компонентов, взаимодействие их между собой и соответствие их ценностям или целям предприятия [4]. Следовательно, необходимым компонентом организационного потенциала является структура, которая определяет принципы комбинирования действий, обеспечивает отработку, тиражирование и контроль комбинации действий.

Источниками организационного потенциала являются организационные ресурсы статического и динамического характера, которые образуют организационный каркас и организационный механизм предприятия, что во многом определяет привлечение и использование других ресурсов. Организационные ресурсы имеют информационную природу и представляются в следующем составе: интеллектуальная собственность, система управления, корпоративная культура, информационные технологии, отношения с клиентами и другими партнерами [5].

Соответствие предприятия состоянию деловой среды обеспечивается функциями организационного потенциала, которые можно выделить, исходя из назначения и определения организационного потенциала: структурирующая, интегрирующая, стабилизирующая, коммуникативная, адаптационная и развивающая. Согласно первой, организационный потенциал выступает структуризатором денежных, материально-имущественных и трудовых ресурсов, что позволяет обеспечить их взаимодополняемость как условие интеграции и взаимодействия в ходе создания продукции. Коммуникативная функция дополняет интегрирующую функцию и заключается в установлении связей между всеми ресурсами компании и деловой средой. Благодаря стабилизирующей функции формируется и поддерживается определенный порядок использования ресурсов. Адаптационная функция ответственна за установление текущего соответствия предприятия состоянию деловой среды. В сравнении с ней развивающая функция направлена на достижение стратегического внешнего соответствия. Таким образом, организационный потенциал должен обеспечивать, с одной стороны, гибкость и маневренность предприятия, а с другой, устойчивость, обеспечивающую сохранение качественной определенности предприятия.

Организационный потенциал обладает общеэкономическими для потенциалов предприятия и характерными свойствами. Общеэкономические свойства включают высокий уровень интегрированности компонентов, направленность в будущее, сложность измерения и прогнозный характер оценки состояния и использования потенциала. Характерные свойства организационного потенциала обусловлены его нематериальной природой и направленностью и представляются в следующем составе: взаимодействие и системообразующее воздействие на другие ресурсы предприятия, разные формы проявления организационного потенциала (система организационных ресурсов, поведение, состояние) [4], а также специфичность, гибкость и полиструктурность.

Системообразующий характер. Организационный потенциал, согласно приведенному определению, не только выступает своеобразной матрицей, структуризатором для ресурсов, имеющихся в распоряжении предприятия, но в процессе взаимодействия приводит их в движение для производства материальной и нематериальной продукции.

Объективность организационного потенциала обусловлена его значением для жизнеспособности предприятия.

Специфичность организационного потенциала определяется преобладанием в его составе ресурсов, которые имеют характерные для предприятия особенности, связанные с ценностями и приоритетами руководства. Специфическими особенностями в наибольшей степени обладают организационная структура, технологии управления и организационная культура.

Гибкостью социально-экономических систем называют свойство переходить из одного работоспособного состояния в другое с наименьшими затратами путем перераспределения ресурсов [3]. Поскольку информация является наиболее гибким ресурсом предприятия, организационный потенциал, все компоненты которого имеют информационную природу, обладает максимальной гибкостью в сравнении с другими потенциалами. Полиструктурность. Организационные ресурсы различаются по ряду важных для управления характеристик, в числе которых срок созревания, гибкость, принадлежность предприятию, роль в адаптации к деловой среде. Это обуславливает множество связей, образующих организационный потенциал, а, соответственно возможность выделения разных структур в зависимости от целей управления.

Обобщая приведенную характеристику организационного потенциала, считаем, что он может использоваться как инструмент управления предприятием особенно в условиях меняющейся деловой среды. Применение этого инструмента создает ряд важных аналитических и управленческих возможностей.

Прежде всего, это дает возможность установить связи между внутренней организацией предприятия и моделями его взаимодействия с деловой средой, разработать цепочку продуктивности, связывающую показатели состояния и применения организационного потенциала с состоянием деловой среды. Кроме того, возникает методологическая основа для выявления несовместимости и диспропорций между компонентами организационного потенциала, оценки рациональности использования организационных ресурсов, выявления неиспользуемых организационных возможностей, чтобы сконцентрировать усилия и ресурсы на проблемах, решение которых улучшит деятельность предприятия с минимальными затратами. Выработка базисных (нормативных) показателей и мониторинг состояния организационного потенциала дает обоснованную информацию для принятия решений по корректировке или радикальному пересмотру основ построения и функционирования промышленного предприятия. В итоге открывается возможность разработать технологию управления промышленным предприятием путем управления его организационным потенциалом.

Список литературы

1. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений /С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М.: Азбуковик, 1999. – 944 с.
2. Орлова, Т. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность, виды /Т. Орлова //Проблемы теории и практики управления – 2008. – № 4. – С. 109–119.
3. Теория организации: учебник для вузов /под ред. В.Г. Алиева. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. – 431 с.
4. Третьякова, Е.П. Методология формирования организационного потенциала компании / Е.П. Третьякова. – Челябинск, Издательский центр ЮУрГУ, 2012. – 150 с.
5. Третьякова, Е.П. Организационный потенциал компании: природа и значение / Е.П. Третьякова //Проблемы полиграфии и издательского дела: Известия вузов. – 2011. – № 5. – С. 200 – 206. – 0,48 п.л.

ОСОБЕННОСТИ, МЕТОДЫ И ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕКУЩЕГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ТАКТИЧЕСКОГО ПЛАНА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Кваша В.А., Грицунова С.В.

Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ)

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы внутрифирменного планирования в условиях инновационной экономики. Рассмотрены недостатки текущего планирования на отечественных предприятиях. Уделено отдельное внимание тактическому планированию, а также определены направления совершенствования процесса тактического планирования на предприятиях.

Ключевые слова: тактическое планирование, планирование, внутрифирменное планирование, экономика

Summary: In article questions of intra firm planning in the conditions of innovative economy are considered. Shortcomings of routine planning at the domestic enterprises are considered. The separate attention to tactical planning is paid, and also the directions of improvement of process of tactical planning at the enterprises are defined.

Keywords: tactical planning, planning, intra firm planning, economy

В условиях функционирования современной рыночной экономики деятельность предприятия намного усложняется, что обусловлено различными внешними и внутренними факторами. Исходя из этого, решение проблемы управления организацией, направленного на повышение экономической эффективности предприятия, приобретает особую актуальность на сегодняшний день. Так, одной из важнейших задач формирования эффективной системы управления хозяйствующими субъектами является развитие направлений внутрифирменного планирования в условиях инновационной экономики.

Содержание понятия внутрифирменного планирования состоит в обоснованном определении основных направлений и пропорций развития предприятия с учетом современных условий экономического развития, связанных с постоянным обновлением, модернизацией социально-экономических процессов. Это выражается в конкретизации целей развития всего предприятия в целом и каждого подразделения в отдельности на установленный период времени, в определении хозяйственных задач, средств их достижения, сроков и последовательности реализации.

По этой причине стратегическое и тактическое планирование становятся важными элементами достижения поставленных целей на конкретном предприятии.

Текущее планирование рассматривается в работах многих зарубежных и отечественных ученых, посвящённых проблемам планирования: Р. Акоффа, И. Ансофа, работах дореформенного периода М.З. Вора, Г.А. Краюхи на, В.Г. Конторовича, Г.Я. Кипермана, в современных исследованиях М.М. Алексеевой, М.И. Бухалкова, Г.И. Шепеленко и др. Однако содержащиеся в них толкования сущности и методики планирования дискуссионны и представлены различающимися позициями.

Для процесса текущего планирования на отечественных предприятиях характерен ряд недостатков:

- производственный подход к планированию;
- недостаточная взаимосвязь всех сторон деятельности фирмы (производства, финансов, логистики, маркетинга, управления персоналом);
- неполное внимание к вопросам взаимосвязи тактического планирования и стратегического и др.

Поэтому совершенствование данного процесса весьма важно с позиций повышения эффективности функционирования промышленных предприятий [6].

В процессе управления предприятием наибольшую роль играет текущее планирование. Общепринятого и единственно верного определения не существует, их множество. В описаниях тактического планирования в различных работах выделяются те или иные основополагающие, по мнению авторов, аспекты, но, как правило, обязательно присутствуют следующие моменты:

- Отрезок времени – незначительные сроки, в частности, год.
- Ресурсы – тактическое планирование предполагает принятие решения о распределении ресурсов.
- Направленность на достижение стратегии – тактический план конкретизирует стратегический.

Текущее планирование – грамотно производимая последовательность действий и решений по распределению ресурсов на конкретный отрезок времени, по главным функциональным аспектам основной деятельности организации, разрабатываемая на уровне руководителей и имеющая цель – достижение запланированных показателей и, тем самым, реализацию общей стратегии предприятия [6].

Тактический план имеет разнонаправленное назначение. В целом он выполняет три основные функции, которые переплетаются друг с другом – это функции прогнозирования, координации и регулирования. и контроля.

Также для повышения эффективности тактического планирования необходимо, чтобы план удовлетворял следующим требованиям: гибкость плана, полнота планирования, поддержка со стороны высшего руководства, комплексность планирования, ответственность за разработку и выполнение планов, приоритет текущих решений над планом, точность и ясность.

Состав разделов и показателей тактического плана зависит от специфики и отраслевой принадлежности предприятия. Основные разделы тактического плана предприятия и последовательность их разработки схематически представлены на Рисунке 1.

Существуют некие препятствия или барьеры к формированию эффективной подсистемы тактического планирования – это личные барьеры, которые связаны с предубеждениями отдельных индивидов относительно планирования своей деятельности; организационные барьеры, вызванные ограниченностью в информационных ресурсах и сложностью выполнения решений, принятых в процессе планирования.

На основе всего вышесказанного были определены направления совершенствования процесса тактического планирования на предприятиях.

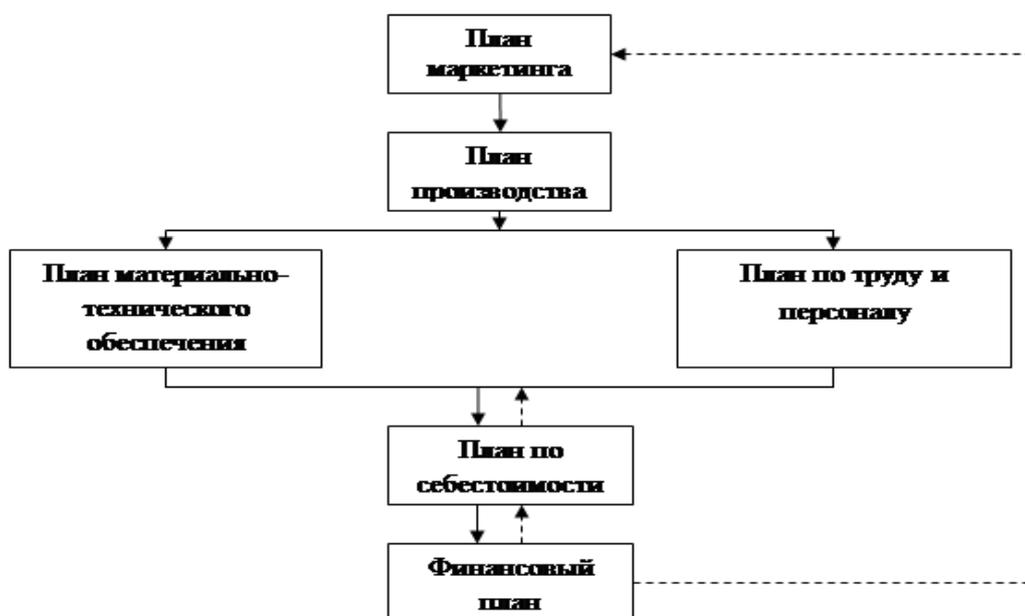


Рис.1. Увеличенная схема разработки разделов тактического плана[6]

Во-первых, для того чтобы обеспечить более тщательную взаимосвязь различных сторон деятельности организации, предлагаем наряду с текущими или тактическими планами использовать структуру операционных, финансовых, инвестиционных планов.

Во-вторых, необходимо поддержка высшего руководства и его участие в планировании, и назначения и строгое распределение ответственности за процесс планирования

В-третьих, создание на предприятии эффективной системы обмена информацией для предотвращения конфликтов и улучшение взаимопонимание в группе, занимающейся планированием.

В-четвертых, необходимо увязать систему планирования с системой наградений, а также поощрение системы участия и развития групповых навыков управления.

Рост неопределенности развития и повышение прогресса внешней среды указывают на необходимость сокращения цикла планирования, внедрения модернизированного и многовариантного планирования деятельности организации. Можно допустить, что приемлемым в организациях будет переход к такому виду планирования, как интерактивное, которое будет ориентированно на взаимодействие прошлого, настоящего и будущего, что позволит повысить уровень развития предприятия. Разработанные рекомендации должны применяться и реализовываться при поддержке высшего руководства, при этом наибольшая эффективность будет достигнута только тогда, когда в разработке планов будут участвовать его исполнители.

Список литературы

1. Алексеева, М.М. Планирование деятельности фирмы: учеб.-метод, пособие / М.М. Алексеева. — М.: Финансы и статистика, 2013. — 248 с.
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. Данилина М.Г. Основы планирования на предприятии: курс лекций для студентов экономических специальностей, бакалавров и магистров по направлениям «Экономика», «Менеджмент» и «Торговое дело». Ч. 1. – М.: МИИТ, 2012. – 86 с.
4. Ильин, А.И Планирование на предприятии / А.И. Ильин, Л.М. Синица. — Минск: Новое Знание, 2014. — 635 с.
5. Кирдяева О.В., Воробьева С.А. Совершенствование тактического планирования на промышленных предприятиях // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 4. С. 233.
6. Пидоймо Л.П. Методологические и методические основы тактического планирования // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2010. № 2. С. 124-128.
7. Савкина Р.В. Планирование на предприятии: учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. – 324 с.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕТЕВЫХ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Бирюков В.А.

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова

В настоящее время в России количество пользователей сетью Интернет с каждым годом увеличивается. Новым каналом становятся сетевые средства массовой информации (СМИ). Они обладают несколькими характерными чертами, которые делают их весьма влиятельными в современном обществе.

Разместить информацию в сетевых СМИ стоит намного дешевле, чем в газете или на телевидении. Если владельцу газеты или телеканала, помимо авторских гонораров и аренды помещений редакции, необходимо оплачивать печать газеты или лицензию на вещание, то затраты на сетевые СМИ ограничиваются гонорарным фондом, арендой помещений и оплатой услуг провайдера.

Еще одно преимущество сетевой прессы – анонимность. Если выяснить, кто контролирует определенное издание можно достаточно просто, то установить хозяина сетевого СМИ, если он этого не хочет крайне сложно [1].

В настоящее время нет единого определения понятия «сетевые СМИ». Существуют термины «цифровой», «онлайн», «электронный», которые определяют какую-либо одну сторону существования СМИ в глобальной сети. Цифровой указывает на способ передачи данных, «онлайн» – на то, что сеанс коммуникации идет в реальном времени, «электронный» указывает на форму представления информации. Все они, безусловно, верны, но не характеризуют суть явления целиком. Термин «Интернет» указывает на одну из сетей глобального пространства, соответственно «Веб», или «WWW» указывает на одну из служб Интернета.

Наиболее точными являются термины «сетевые СМИ», «кибер-СМИ» и «интернет-СМИ». Они отражают сетевой характер коммуникации и среду существования СМИ. Использование этих терминов представляется наиболее оправданным. Наиболее часто употребляемым в настоящее время является термин «сетевые СМИ» [1,2].

Для миллионов людей сетевые СМИ стали важным источником информации. Выделяют следующие группы сетевых СМИ: сетевые представительства традиционных медийных структур и собственно сетевые структуры) и их виды (сетевые журналы, газеты, информационные агентства, информационно-поисковые системы Internet, порталы, списки рассылки и т.п.

Рассмотрим вышеупомянутые явления в рамках американского сегмента Интернета, как «старейшего» и наиболее развитого.

Оригинальные электронные издания, изначально созданные и функционирующие в сетях, к которым относятся сетевые журналы и газеты. В англоязычном сегменте сети первые получили наименование «e-zines». В качестве примера подобного рода изданий можно привести Salon Magazine (<http://www.salon.com>), а также издания концерна Wired Digital - Wired News (<http://www.wired.com>), Hot Wired (<http://www.hotwired.com>) и Wired Magazine, посвященные технологиям, компьютерам, новостям программного рынка и событиям в сетевом сообществе, которые считаются одними из самых уважаемых источников информации в Интернете [3].

Характерными чертами «сетевого текста» издания являются сжатость, членение на части, нелинейные расширения за счет использование гипертекстовых ссылок и мультимедийность, что определяется спецификой Сети как медийной среды и особенностями восприятия информации с экрана монитора.

Особый вид сетевых изданий составляют группы новостей и списки рассылки, распространяемые по электронной почте. Они имеют тематическое деление, и, подписавшись на тот или иной список рассылки, Вы будете ежедневно получать дайджест сообщений по интересующей Вас теме. Особенность групп новостей состоит в том, что они создаются самими пользователями. Они представляют собой тематические сборники публикаций, обновляемые периодически.

Уникальность подобных структур в том, что они создаются, развиваются и видоизменяются исключительно по потребности читательской аудитории. Подобные виды изданий позволяют пользователю активно участвовать в производстве информационного продукта и тем самым размывают грань между автором и читателем.

Сходные характеристики имеют читательские форумы при сайтах СМИ и чаты. Это своеобразные «дискуссии в прямом эфире», виртуальные «комнаты для бесед», обычно имеющие тематическое разделение, где могут встретиться и поговорить люди из любой точки земного шара [4].

Сетевые информационные агентства осуществляют сбор и размещение информации в электронных сетях. Зачастую они появляются в рамках совместных проектов традиционных масс медиа и немедийных сетевых

структур. В качестве примера можно привести сайт MSNBC (<http://www.msnbc.com>), запущенный в сеть в 1996 году, который функционирует в сети в качестве информационного агентства и одновременно круглосуточного канала новостей, фиксируя до 15 миллионов посещений еженедельно.

Информационно-поисковые системы (ИПС), созданные для того, чтобы облегчить пользователю навигацию в Сети, следует считать еще одним видом сетевых СМИ. ИПС позволяют не только осуществлять поиск необходимой информации по ключевому слову, но также содержат тематически структурированные сведения – местные и международные новости. Следующей ступенью развития ИПС следует считать порталы. Портал – это предложение на одном веб-сайте всего: поисковых систем, новостей на выбор, «комнат» для общения, электронных игр и т.п. Особенность портала – в комплексном обслуживании потребителя информации. Так, например, портал Yahoo! позволяет создать индивидуальное окно просмотра, в котором будут отображаться только те элементы, которые интересуют данного пользователя системы.

Данный обзор не дает исчерпывающей картины сетевых СМИ, которые существуют в тысячах разнообразных и изощренных форм.

К важнейшим специфическим особенностям сетевых СМИ относятся:

- интеграция новостей с другими видами контента и сервисными услугами;
- интерактивные возможности при работе с аудиторией;
- формирование мнения общества и индивида происходит не силами отдельных изданий, пусть даже в рамках единых программ, а медиа в целом, что влечет за собой изменение рекламных и PR-технологий;
- общественное мнение приобретает реальные очертания, но вовлечение общественности в принятие решений, например, в виде рейтингов и голосований на сайтах, влечет за собой и новые возможности манипулирования.

Сетевые СМИ имеют неоспоримые преимущества по сравнению с традиционной прессой, которые заключаются в:

- неограниченном охвате аудитории и оперативности предоставления информации;
- низкой себестоимости распространения информации;
- хранении информации в базах данных с поиском, анализом, а также в возможности многократного ее использования;
- полноте и мгновенной доступности архива ранее опубликованных статей;
- установлении взаимосвязей между единицами информации – применении технологии гипертекста;
- новом уровне взаимоотношений с аудиторией, возможности персональных контактов, интерактивности издания.

Единственным недостатком сетевых СМИ является то, что информация менее точна, поскольку она может не проверяться так же тщательно, как проверяются репортерские материалы редакторами в газетах и телекомпаниях.

Таким образом, сетевые СМИ сегодня стали значимым элементом информационной среды, а подчас и важнейшим инструментом влияния на традиционные СМИ. Их присутствие уже воспринимается как свершившийся факт. С дальнейшим развитием информационных технологий, технологий мобильной связи, полимедиа значение сетевых СМИ будет лишь возрастать.

Список литературы

1. Батманова, С. К вопросу определения понятия сетевых СМИ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.relga.ru/Environ/WebObjects/tgu-www.woa/wa/Main?level1=main&level2=articles&textid=261> свободный. Дата обращения 05.10.2015.
2. Колесникова, М. Сетевые СМИ – основные группы, виды и формы их функционирования [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.relga.ru/Environ/WebObjects/tgu-www.woa/wa/Main?level1=main&level2=articles&textid=1824> свободный. Дата обращения 05.10.2015.
3. Павлютенкова, М. Интернет в политике: российские особенности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://volevodz.viperson.ru/articles/marianna-pavlyutenkova-internet-v-politike-rossiyskie-osobennosti> свободный. Дата обращения 05.10.2015.
4. Токарский, Д. Сетевые СМИ как инструмент влияния [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://urfo.org/ekb/13_16149.html свободный. Дата обращения 05.10.2015.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Чирихин С.Н.

Новосибирский филиал Санкт-Петербургского университета управления и экономики, г.Новосибирск

Проблема конкурентоспособности является ключевой для каждой экономики, и Россия не может быть в этом отношении исключением. В нашей стране она проявляется в весьма значительной степени, что подтверждается данными международных рейтингов.

Так, в сентябре 2011 года экспертами Всемирного экономического форума (WEF) был представлен очередной рейтинг глобальной конкурентоспособности стран «The Global Competitiveness Report 2011-2012». В нём Россия опустилась ещё на 3 позиции и заняла 66-е место из 142 стран мира, ниже Вьетнама и Уругвая [12].

Всемирный банк проводит ежегодный рейтинг стран по благоприятности условий для ведения бизнеса «Doing Business-2012». В этом рейтинге Россия в 2011-м году заняла 120-е место из 183-х стран и находится между Кабо-Верде и Коста-Рикой [8].

Самое сложное место в строительной сфере – административное оформление разрешений на строительство. По этому показателю Россия в рейтинге Всемирного банка занимает 182-е место из 183-х лишь потому, что в последней стране – Эритрее в Африке – получение подобных документов в принципе невозможно.

Отечественная экономика пока остается слабо конкурентоспособной – подтверждают руководители нашей страны на самом высоком уровне. На заседании правительства, состоявшегося 25 июля 2013 года, премьер-министр Дмитрий Анатольевич Медведев подчеркнул, что причинами такого положения дел являются неэффективная инвестиционная политика, слабый технологический уровень развития предприятий и завышенные цены на российских рынках. Все это в значительной степени вызвано административными и финансовыми барьерами в экономике, ограниченным доступом хозяйствующих субъектов к транспортной инфраструктуре и долгими процедурами получения лицензий. Премьер-министр призвал анализировать наилучшие региональные практики и стараться внедрять их в жизнь [4].

Согласно «Доклада о конкурентоспособности России 2012: Регионы на пути повышения производительности» (далее – Доклад), который был подготовлен Евразийским институтом конкурентоспособности (Eurasia Competitiveness Institute) в сотрудничестве со Сбербанком России и компанией Strategy Partners Group (Стратеджи Партнерс Групп) [3], в данном деле есть регионы, добившиеся вполне определенных успехов, в том числе с учетом международных сопоставлений. Данный Доклад является логическим продолжением Доклада о конкурентоспособности России 2011, выпущенного ранее Евразийским институтом конкурентоспособности совместно с Всемирным экономическим форумом (ВЭФ) и при поддержке Strategy Partners Group и Сбербанка России, однако основным объектом его изучения на этот раз являются 30 наиболее развитых регионов России с учетом их международной конкурентоспособности. Целью подготовки Доклада служит выделение наилучших региональных практик в сфере повышения конкурентоспособности.

По его данным Новосибирская область лидирует в рейтинге 30 российских регионов по уровню международной конкурентоспособности. Область смогла обеспечить на своей территории наиболее благоприятный бизнес-климат среди всех участников рейтинга. Второе место заняла Свердловская область, при этом ей удалось наиболее существенно поднять свои позиции в рейтинге по сравнению с остальными его участниками за последние пять лет. Третье место заняла Москва. Несмотря на некоторый рост конкурентоспособности, за прошедшие пять лет Москва потеряла лидерство в рейтинге. Четвёртое место занял Краснодарский край, пятое и шестое места поделили Челябинская и Самарская области.

В Докладе впервые публикуются оценки международной конкурентоспособности российских регионов: методология рейтинга позволяет сравнить российские регионы более чем со ста странами мира. В «глобальном» рейтинге Новосибирская и Свердловская области могли бы занять 32-33-е места, опередив все страны Восточной Европы. Москва заняла бы 38-39-ю позиции – на уровне Чехии и Польши, а Краснодарский край мог бы располагаться чуть ниже – на 39-40-м местах. Челябинская и Самарская области в рейтинге стран заняли бы 43-44-е места, уступив Чехии и Польше, но опередив многие другие восточноевропейские страны. Перечисленные шесть из 30 регионов рейтинга по уровню конкурентоспособности опережают в среднем страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), а также в целом страны БРИК. Они также с большим отрывом опережают основную массу российских регионов. Следующие 18 регионов уступают в рейтинге среднему по странам ЦВЕ, их позиции в рейтинге близки к общей позиции России. Наконец, шестёрка регионов, замыкающих рейтинг, по своему положению тяготеет к таким странам, как Украина и Румыния.

В Докладе в качестве ключевых факторов повышения конкурентоспособности регионов определены:

1. Активация кластеров.
2. Состояние производственной инфраструктуры.
3. Активизация прямых иностранных инвестиций.
4. Проведение эффективной политики занятости.
5. Повышение рыночной адаптации предприятий.
6. Переподготовка и профессиональное образование населения.
7. Развитие предпринимательство и малого и среднего бизнеса.
8. Совершенствование транспортно-логистической инфраструктуры.
9. Проведение политики технического обновления и инноваций.
10. Обеспечение доступа к необходимым финансовым ресурсам.

Данная статья посвящено анализу указанных факторов в регионе-лидере и, соответственно, причин достигнутого успеха.

Активация кластеров

В Новосибирской области проводится активная кластерная политика – в регионе принята концепция кластерного развития [2]. Как результат, объединенная программа развития двух наиболее подготовленных кластеров - информационных и телекоммуникационных технологий и биофармацевтики – вошла в 2012 году в 13-ть первых в перечне пилотных программ министерства экономического развития РФ [7]. Вся инфраструктура, которая закладывается в проекте, будет работать и на Сибирское отделение РАН, и на высокотехнологичные компании. Комплексный подход к созданию кластера подразумевает развитие технологической инфраструктуры Академпарка Новосибирска, создание IT-городка, а также формирование межвузовского кампуса. Регион рассчитывает на сумму 500 миллионов рублей ежегодно до 2016 года включительно. Аналогичную сумму на условиях софинансирования должны будут совместно вкладывать в развитие кластера областной бюджет и частные инвесторы. К реализации пилотных программ развития территориальных кластеров Минэкономразвития РФ планирует привлечь государственные институты развития, такие как ГК "Внешэкономбанк", Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, ОАО "Российская венчурная компания", ОАО "Роснано", Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий.

Кроме того в регионе ведется работа по созданию еще нескольких кластеров - автономной энергетики; производства нанокерамики, биокерамики, бронекерамики и других видов этого инновационного материала; силовой электроники и пр. К участию планируется привлечь ряд инновационных предприятий города Новосибирска, банки, институты СО РАН, вузы.

Производственная инфраструктура

Прежде всего производственная инфраструктура региона развивается на основе создания и расширения индустриальных и технологических парковых зон. Такие проекты позволяют реализовать принцип одного окна при выделении земельных участков и согласовании технических условий на размещение новых производственных объектов на территории, обеспеченных необходимой инженерной и технологической инфраструктурой, а также привлекать необходимые средства для строительства инфраструктурных объектов.

В области уже реализуются три парковых проекта: промышленно-логистический парк в районе аэропорта Толмачево, технопарк новосибирского Академгородка и научно-технологический парк в сфере биотехнологий в наукограде Кольцово.

Промышленно-логистический парк. Самым масштабным инвестиционным проектом в области является проект создания промышленно-логистического парка (ПЛП). С точки зрения складской недвижимости положение Новосибирска является уникальным: город расположен на пересечении крупнейших транспортных путей, связывающих Европу и Азию, запад России с Дальним Востоком, и является распределительным центром для всего региона. Для реализации проекта создания промышленно-логистического парка администрацией области выделен участок площадью 2 тыс. га, на котором планируется создать развитую инфраструктуру с сетью автодорог, многоуровневых развязок с федеральной трассой М-51 «Байкал». Расположение парка в непосредственной близости от Новосибирска, аэропорта Толмачево, Транссиба и автодороги федерального значения привлекательно для размещения на его территории логистических комплексов и производственных предприятий. Для реализации инвестиционных проектов инвесторам на территории парка предлагаются участки земли с подведением основных коммуникаций инфраструктуры до границ участка (электричество, газ, хозяйственно-бытовая канализация, ливневая канализация и пр.).

В ПЛП уже построены складские комплексы класса «А» общей площадью 145 тыс. кв. м. В 2011 году на территории парка осуществлялась деятельность 5 компаний-резидентов. В 2013 года будут созданы все необходимые условия для реализации еще 8 промышленных и логистических проектов с общим объемом

инвестиций около 20 млрд рублей и количеством рабочих мест не менее 5 000. Общий объем инвестиций в строительство инфраструктурных объектов составит около 2 млрд рублей.

В настоящее время на территории ПЛП уже введены в строй следующие инфраструктурные объекты:

- железнодорожный путь до станции Чик протяженностью 7 км и соединительный железнодорожный путь протяженностью 1,2 км;

- газопровод высокого давления длиной 5,2 км;
- линия электропередач с подстанцией мощностью 6 МВт;
- очистные сооружения хозяйственно-бытовых и ливневых стоков;
- автомобильная дорога протяженностью 1,3 км со съездом с трассы М-51 до железнодорожного полотна.

Технопарк новосибирского Академгородка. Другим парковым проектом федерального масштаба является технопарк новосибирского Академгородка, который должен стать ядром инновационной системы Новосибирской области. В рейтинге, учитывающем основные показатели выполнения федеральной программы, технопарк новосибирского Академгородка занимает второе место. Опередить его смог только ИТ-парк, работающий в Республике Татарстан. Проектом предусмотрено создание технологической инфраструктуры мирового уровня для успешного развития инновационных высокотехнологичных компаний.

Основные направления специализации технопарка:

- информационные и телекоммуникационные технологии,
- биомедицина и биотехнологии,
- приборостроение и наукоемкое оборудование,
- силовая электроника и электротехника.

На территории технопарка создаются:

- центр технологического обеспечения инновационных разработок, оснащенный высокотехнологичным оборудованием, в том числе центр прототипирования и создания мелких серий продукции (введен в строй в 2010 г.);

- бизнес-инкубатор технопарка (начал свою работу в 2011 г.);
- инженерно-технологический центр наноматериалов (строительство завершено в 2011 году);
- комплекс лабораторно-производственных зданий для компаний-резидентов технопарка (ведется строительство);
- комплекс зданий для компаний инфокоммуникационного кластера (ведется строительство).

В настоящее время резидентами технопарка являются 180 инновационных компаний, в том числе такие крупные компании, как «Центр финансовых технологий» (свыше 40% банков России работают с использованием программных разработок компании; система приема и обработки платежей «Город» успешно запускается по всей России); «ДатаИст» (более 2 500 государственных и коммерческих организаций по всему миру стали покупателями геоинформационных продуктов компании); «СофтЛабНСК» (ведущий российский разработчик тренажеров для космоса, авиации, железной дороги, автомобилей и кораблей; разработчик одной из самых популярных в мире игр-эмуляторов «Дальнбойщики»); «Унискан» (система автоматизированного мониторинга государственной границы «Барьер» стоит на охране государственной границы РФ; разработан мобильный рентгеновский аппарат, предназначенный для всех видов рентгенографических исследований в лечебных учреждениях и нестационарных условиях). Начал работу бизнес-инкубатор технопарка, в котором реализуют свои проекты 34 компании-резиденты бизнес-инкубатора. Выручка резидентов за 2011 год составила 13,125 млрд рублей.

Биотехнопарк в наукограде Кольцово. Новым парковым проектом, реализация которого началась в 2011 году, стало создание научно-технологического парка в сфере биотехнологий (биотехнопарка) в наукограде Кольцово. Проект придаст мощный импульс использованию и развитию потенциала Новосибирской области в сфере биотехнологий и биоиндустрии. Проектом предусмотрено строительство и реконструкция объектов инженерной и транспортной инфраструктуры, обустройство инвестиционных площадок, что позволит разместить предприятия по производству вакцин, противовирусных препаратов и антибиотиков, ветеринарных препаратов, продуктов питания и косметики, новых биотехнологий. Первое производство лекарственных препаратов уже открылось в биотехнопарке в 2012 году. Технологическим ядром парка должен стать биотехноцентр коллективного пользования по бактериальному и вирусному направлениям. Кроме того, планируется формирование сервисной инфраструктуры биотехнопарка, включающей в себя целый комплекс бизнес-услуг, а также реализация комплекса мер по привлечению, подготовке и удержанию высококвалифицированных кадров в сфере биотехнологий. Преимущества развития компаний, работающих в сфере биотехнологий, на территории биотехнопарка «Кольцово»:

- сложившийся биотехнологический кластер, объединяющий научно-исследовательский и производственно-технологический потенциал эффективно функционирующих высокотехнологичных производственных предприятий, центром которого является один из крупнейших научных вирусологических и биотехнологических центров в России «Вектор»;

- территориальная близость крупнейших научных центров СО РАН, СО РАМН, СО РАХН;
- наличие предприятий, занятых в сфере научно-технических разработок, держателей или потенциальных создателей инноваций, наличие инновационных проектов и идей, готовых к экспертизе и реализации;
- активное жилищное строительство в наукограде Кольцово;
- развитая социальная инфраструктура наукограда Кольцово;
- благоприятная экологическая обстановка в наукограде Кольцово.

Объем инвестиций в создание биотехнопарка в рамках долгосрочной целевой программы «Создание научно-технологического парка в сфере биотехнологий в наукограде Кольцово на 2011–2015 годы» составит не менее 1,2 млрд рублей, количество вновь созданных рабочих мест – не менее 2 тыс.

Активизация прямых иностранных инвестиций

Новосибирская область является инвестиционно привлекательным регионом, чему способствуют следующие ее особенности (часть из них уже ранее характеризовалась):

- географическое положение - пересечение важнейших транспортных коммуникаций;
- торгово-транспортный потенциал;
- близость важнейших сырьевых баз Сибири;
- развитый промышленный комплекс;
- уникальный научно-технологический потенциал;
- крупнейший за Уралом многопрофильный образовательный комплекс;
- наличие мегаполиса, административного центра Сибири, обладающего развитой финансовой инфраструктурой.

В последние годы наблюдается активизация градостроительной деятельности на территории областного центра. Инвесторов привлекают значительные материальные ресурсы мегаполиса:

- развитая городская инфраструктура;
- промышленные и строительные площадки;
- телекоммуникационные сети;
- жилищный фонд;
- социально-культурные объекты.

Перспективными направлениями инвестирования являются:

- наука и высокотехнологичное производство;
- инфраструктура туризма и отдыха;
- гостиничный бизнес;
- жилищное строительство;
- строительство объектов соцкультбыта.

Для привлечения иностранных инвестиций в регионе в 2008 году создано Государственное бюджетное учреждение Новосибирской области «Агентство регионального маркетинга». Цель его деятельности: формирования образа Новосибирской области, как конкурентоспособного и перспективного бренда, привлекательного не только для инвестиции и международных партнеров, но и для населения самой области, России и мира. Агентство активно участвует в разработке маркетинговой и коммуникативной стратегий Новосибирской области, предлагая различные маркетинговые планы, концепции, проекты, способные позитивно повлиять на развитие региона и его продвижение в общероссийском и мировом контексте. Начиная с 2013 года, область потратит на маркетинг региона 600 млн. руб. в течение последующих 3 лет.

Инвестиционная привлекательность проявляет себя в росте иностранных инвестиций. В 2012 году в экономику Новосибирской области поступило 768,5 млн. долларов США иностранных инвестиций, что на 44,1% больше, чем в 2011 году [10]. Инвестиции в экономику Новосибирской области осуществлялись из 59 стран мира. Основные страны-инвесторы: Кипр (23,5%), Соединенное Королевство (22,2%), Германия (8,1%), Швейцария (6%), Казахстан и Таджикистан (по 4,6%). Наиболее привлекательными для иностранного капитала были организации транспорта и связи — 39,2%, оптовой и розничной торговли — 26,8%, предприятия обрабатывающих производств — 10,9%. Увеличение поступивших инвестиций сопровождалось позитивными изменениями в их структуре - в 1,9 раза выросли прямые иностранные инвестиции (220,7 млн. долларов США),

наиболее эффективные для развития экономики, (доля в общем объеме увеличилась с 14,3% в 2011 году до 28,7% в 2012 году).

Проведение эффективной политики занятости и переподготовка и профессиональное образование населения

В деле проведения политики занятости в регионе Управлением занятости населения Министерства труда, занятости и трудовых ресурсов Новосибирской области оказываются следующие стандартные услуги:

- по профессиональной ориентации граждан в целях выбора сферы деятельности (профессии), трудоустройства, профессионального обучения, наиболее соответствующих личностным качествам;
- по содействию гражданам в поиске подходящей работы, а работодателям в подборе необходимых работников;
- по содействию самозанятости безработных граждан (осуществление предпринимательской деятельности, создание крестьянского (фермерского) хозяйства) и пр.

К наиболее важным направлениям региональной политики, нацеленным на обеспечение достаточного числа рабочих мест, относятся

- опережающее профессиональное обучение - проводится для работников, находящихся под угрозой увольнения, т.е. при установлении в организации режима неполного рабочего времени, предоставления отпусков без сохранения заработной платы;
- организация оплачиваемых общественных работ. Данное направление нацелено на сохранение или создание временных рабочих мест для безработных граждан и работников, находящихся под риском увольнения;
- помощь безработным гражданам, решившим открыть свое дело. Начинающие предприниматели получают субсидии в размере годового пособия по безработице, причитающегося данному человеку на создание собственного бизнеса.

В регионе действует региональная программа развития профессионального образования на 2014-2020 годы. Ее главными задачами являются модернизация системы профобразования в соответствии с требованиями современной экономики региона и профессиональная ориентация молодежи на рынке труда. Целью «Региональной программы развития профессионального образования Новосибирской области на 2014-2020 годы» является обеспечение высокого качества образования с учетом перспективных задач социально-экономического развития области и меняющихся запросов населения. В числе основных мероприятий фигурируют модернизация учебно-производственной базы образовательных учреждений, поэтапный рост заработной платы педагогов и мастеров производственного обучения, социальная поддержка обучающихся инвалидов и детей-сирот, выплата дополнительных стипендий отличившимся студентам. Планируется, что в результате реализации программы, в частности, к 2018 году с 3% до 25% увеличится доля учреждений профобразования, здания которых приспособлены для обучения лиц с ограниченными возможностями здоровья [9]. К этому же времени планируется полностью удовлетворить потребность студентов в общежитиях. С 2014 года все учреждения профобразования будут реализовывать с предприятиями реального сектора экономики совместные образовательные проекты, в области будут действовать 20 отраслевых ресурсных центров подготовки, переподготовки и повышения квалификации рабочих кадров и специалистов. Программой также поставлена задача сократить долю безработной молодежи с 2,4% (на начало реализации) до 1,8% в общем количестве молодежи Новосибирской области в возрасте от 14 до 29 лет в 2020 году.

Следует подчеркнуть, что модернизация системы профобразования проводится в области уже на протяжении двух с половиной лет. При взаимодействии с руководителями предприятий и организаций обновляются структура и содержание образования в соответствии с потребностями рынка труда. В рамках этой работы трансформируется сеть учреждений профессионального образования: создаются многоуровневые учреждения, ресурсные центры, сокращаются неэффективно используемые мощности. В результате проведенной работы в области сегодня действуют 62 учреждения, из них 24 – начального, 34 – среднего и 2 дополнительного профобразования, а также 2 учреждения дополнительного образования детей. Общий объем финансирования по новой госпрограмме составит порядка 24 млн рублей.

Указанная Программа признана лучшей в России и победила в 2013 году в конкурсе Министерства образования и науки РФ среди 46 регионов [11]. Конкурс проводился с целью выделения субсидий бюджетам субъектов РФ на поддержку реализации запланированных программных мероприятий.

Развитие предпринимательства и малого и среднего бизнеса

Государственные меры поддержки малого бизнеса в Новосибирской области достаточно стандартны и не содержат каких-либо особенностей - оказание финансовой помощи, консультации, использование парковых зон, обучение предпринимателей и пр., в регионе действует государственная программа Новосибирской области «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства и потребительского рынка в Новосибирской

области на 2014-2019 годы». Однако данные стандартные меры реализуются весьма эффективно: Новосибирская область занимает второе место в России по количеству малых предприятий на 100 тыс. человек, по данным московского Национального института системных исследований проблем предпринимательства [6].

Согласно соответствующего Доклада «Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе-марте 2012 года», в Сибирском федеральном округе прирост количества малых предприятий составил 7,3% или 10,3 предприятия на каждые 100 тысяч жителей округа. Новосибирская область удерживает вторую позицию в России по этому показателю после Санкт-Петербурга, где в 2011 году был зафиксирован максимальный показатель малых предприятий на 100 тысяч человек — 430. Причем если в Санкт-Петербурге отмечено сокращение показателя за год (на 55 предприятий), то в Новосибирской области этот показатель незначительно увеличился по сравнению с прошлым годом, достигнув 240, говорится в материалах доклада.

По другому показателю — численности занятых в малом бизнесе, Новосибирская область также вошла в число лидеров. Доля работающих на малых предприятиях в общей среднесписочной численности занятых достигла примерно 19% (по РФ — порядка 16%). Таким образом, регион занимает пятое место в России по данному показателю — после Ивановской, Кировской, Воронежской и Псковской областей.

В Новосибирской области в настоящее время действует около 76 тысяч предприятий малого и среднего бизнеса, включая микропредприятия. С учетом индивидуальных предпринимателей зарегистрировано около 150 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства, на которых заняты 33% от среднесписочной численности работников всех предприятий и организаций области.

Совершенствование транспортно-логистической инфраструктуры

Транспортный комплекс области располагает локальными центрами накопления, обработки и распределения груза - и пассажиропотоков, с комплексами складских и таможенных терминалов, железнодорожных станций-терминалов, вокзалов, аэропорта «Толмачево», вследствие чего выполняет функции концентрирующего и распределяющего узла.

Развитие транспортно-логистической инфраструктуры Новосибирского транспортного узла, в этой ситуации, является важным не только для обеспечения потребностей Новосибирской области, но и соседних регионов. Поэтому транспортно-логистический комплекс Новосибирской области является одним из важнейших элементов инвестиционной привлекательности региона.

Основной задачей регионального развития в данном отношении на среднесрочную и долгосрочную перспективу является необходимость концентрации крупных транспортно-логистических центров в пригородной зоне Новосибирска, на входах-выходах в город в районе крупных автодорожных и железнодорожных магистралей. Это решает ряд задач: ускоряет транспортировку грузов, следующих транзитом через Новосибирск; разгружает улично-дорожную сеть города Новосибирска; позволяет аккумулировать грузы и производства вне городской черты. В этой связи представляется целесообразным с участием инвесторов обеспечить развитие трех крупных транспортно-логистических зон Новосибирского транспортного узла: Западной, Восточной и в перспективе Южной.

Наиболее развитая Западная транспортно-логистическая зона включает в себя как уже существующие транспортно-логистические центры, так и формирующиеся, а именно аэропорт «Толмачево», ранее уже упомянутый Промышленно-логистический парк площадью 2000 га, контейнерный терминал «Клещиха», комплекс складов и терминалов.

Стратегия и генеральный план развития аэропорта «Толмачево» (2006-2025 годы) предполагают реализацию инвестиционного проекта «Развитие транспортно-логистического авиаузла на базе международного аэропорта Толмачёво». Этот проект будет реализован на основе государственно-частного партнерства. Существующий грузовой интермодальный терминал позволяет обрабатывать все виды авиационных грузов, в том числе требующие особых температурных режимов хранения, опасные и радиоактивные грузы. На сегодняшний день за Уралом нет аналогов этому современному интермодальному логистическому центру.

Особое значение имеет транспортная логистика переработки на территории Новосибирской области крупнотоннажных контейнеров. На территории региона расположен один из крупнейших в России контейнерных терминалов «Клещиха», находящийся в ведении филиала ОАО «ТрансКонтейнер» на Западно-Сибирской железной дороге, который по объему перерабатываемых контейнеров занимает 4 место по сети железных дорог России. В связи с высокими темпами роста переработки крупнотоннажных контейнеров и особенно 40 футовых, планируется реализация проекта модернизации и развития контейнерного терминала «Клещиха», предусматривающего развитие погрузочно-разгрузочных мощностей и прилегающей к терминалу инженерной инфраструктуры, в том числе автодорожных подходов.

Важное значение приобретает развитие Восточной транспортно-логистической зоны. Данное направление весьма выгодно для концентрации грузопотоков с Востока: Забайкалье, Китай, Дальний Восток, включая

дальневосточные порты. Создание и развитие в данной зоне современных логистических комплексов позволяет более удобно и с меньшими затратами обеспечивать дальнейшее распределение грузов, прибывших железнодорожным транспортом, как в правобережной части города, так и без захода в Новосибирск, получателям, находящимся в соседних регионах. В настоящее время ряд компаний уже реализуют свои логистические проекты в Восточной зоне.

В связи с развитием технопарка новосибирского Академгородка, биотехнопарка в районе Кольцово, строительства Восточного автодорожного обхода возникает необходимость продолжения формирования Южной транспортно-логистической зоны, проекты развития которой прорабатываются. Среди них - строительство трассы Восточного обхода г. Новосибирска, которая свяжет федеральную дорогу Москва – Омск – Новосибирск – Иркутск с федеральной трассой М-52 «Чуйский тракт» (выход в Казахстан, Монголию и Китай) и обеспечит передвижение транзитного автотранспорта без захода в город Новосибирск.

Проведение политики технического обновления и инноваций и повышение рыночной адаптации предприятий

В генеральной цели Стратегии социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2025 года обозначена необходимость придания экономике области инновационного качества развития, инвестиционной привлекательности и финансовой самодостаточности. Составной частью Стратегии социально-экономического развития региона до 2025 года является Инновационная стратегия развития Новосибирской области. Её цель – превращение области в главный инновационный центр Востока страны.

Новосибирская область является первым субъектом Российской Федерации, в котором принят закон о научной деятельности (Закон Новосибирской области № 17-ОЗ «О научной деятельности и научно-технической политике Новосибирской области»). Также на территории Новосибирской области действует областной закон «О политике Новосибирской области в сфере развития инновационной системы».

В регионе сформирован перечень приоритетных инновационно-инвестиционных программ и проектов, использующих конкурентные преимущества области и служащих основой научно-технической и инновационной политики области. Осуществляется реализация следующих проектов:

1. Общественно-гуманитарные проблемы человека и социума: образование, культура, нравственность, молодёжная политики, демократические свободы и др.
2. Силовая электроника Сибири (новые материалы, пластины и структуры, приборы и системы).
3. Здоровьесберегающие технологии (генотерапия и генодиагностика, биоинженерия и иммунокоррекция, стволовые клетки, фотодинамическая терапия, системы жизнеобеспечения человека, лекарственные средства и др.).
4. Развитие транспортного комплекса Новосибирска как мультимодального транспортного узла.
5. Научно-технологическое и экономическое обеспечение агропромышленного комплекса.
6. Индустрия программных продуктов и информационных систем (моделирование процессов, автоматизация и управление, базы данных, телекоммуникации и сети и т. д.).
7. Создание методов и средств противодействия терроризму (методы профилактики, обнаружения и идентификации, медико-санитарные средства защиты и др.).
8. Энергосбережение (новые технологии генерации и снижения потерь, создание приборов и систем, оптимизация энергопотребления, сооружения и коммуникации и др.);
9. Лазерные и электронно-лучевые технологии.
10. Каталитические технологии на основе нового поколения катализаторов.
11. Новые материалы (монокристаллы для электронной и ювелирной промышленности, композиты, наноматериалы, биметаллы и т. д.).
12. Научно-технологическое обеспечение стройиндустрии, в том числе дорожного строительства (новые материалы на основе местного сырья, методы и приборы диагностики, технологии повышения надёжности и долговечности, архитектурно-технические решения и др.).

На основе сформированной в регионе нормативной базы осуществляется государственная поддержка предприятий и учреждений в сфере производства, науки, образования и научного обслуживания. В частности, предоставляются льготы по налогам на прибыль и имущество, зачисляемым в областной бюджет, выдаются инвестиционные налоговые кредиты, осуществляется субсидирование части процентной ставки по банковским кредитам, предоставляются льготные условия по налогу на землю, предоставляются прямые инвестиции для реализации инновационных проектов, имеющих значительный экономический или социальный эффект и др.

В рамках проведения региональной инновационной политики осуществляется развитие уже упомянутых технопарка новосибирского Академгородка и биотехнопарка.

Обеспечение доступа к необходимым финансовым ресурсам

Новосибирская область является финансовым центром Сибири и обладает одной из наиболее развитых банковских систем среди российских регионов. К началу 2012 года банковский сектор Новосибирской области формировали семь региональных кредитных организаций, 12 отделений Сибирского банка Сбербанка России (СБ СБ РФ) и 59 филиалов 58 «прочих» иногородних банков. По сумме активов банковский сектор Новосибирской области (33% окружных активов) является безоговорочным лидером в Сибирском федеральном округе (СФО), более чем вдвое превосходя банковский сектор Красноярского края и занимая 8-е место в национальном масштабе [5].

За 2011 год работающие активы банковского сектора Новосибирской области приросли более чем на 134 млрд рублей. По абсолютному приросту работающих активов региональный банковский сектор занял 1-е место в округе и 7-е — в России, пропустив вперед лишь банковские системы Москвы, Воронежской области, Санкт-Петербурга, Самарской и Свердловской областей, а также Хабаровского края. При этом темпы прироста (+31%) оказались выше средних как по банковскому сектору Москвы, так и остальной «региональной» России (по 25%), а также Сибирского федерального округа (+27%).

Приведенные факты показывают возможности предприятий региона по получению банковского кредитования своего развития.

При осуществлении инвестиционной деятельности инвестор имеет возможности по получению доступа к системе государственной финансовой поддержки, которая оказывается на основе Закона Новосибирской области от 14.04.2007 №97-ОЗ «О государственном регулировании инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений на территории Новосибирской области».

Инвестор вправе рассчитывать на государственную поддержку при соблюдении следующих условий:

1. Инвестиционный проект должен удовлетворять хотя бы одному из следующих критериев:

- соответствие проекта перспективным направлениям инвестиционной деятельности;
 - реализуемый проект является социально-значимым;
 - реализация проекта в районах инвестиционного стимулирования.
2. Отсутствие задолженности по заработной плате, страховым взносам и налоговым платежам.
3. Документальное подтверждение инвестором наличия привлекаемых для реализации проекта средств.
4. Обеспечение уровня заработной платы не ниже установленных нормативов.

Приняты следующие меры государственной региональной поддержки инвестиционной деятельности:

- Субсидирование части затрат по выполнению работ, связанных с подключением к сетям инженерно-технического обеспечения.

- Предоставление льгот по аренде земельных участков, находящихся в государственной собственности Новосибирской области.

- Субсидирование части затрат на участие в межрегиональных или международных мероприятиях по вопросам осуществления инвестиционной деятельности.

Таким образом, в итоге можно констатировать, что в Новосибирской области на системной основе формируются условия повышения его международной конкурентоспособности, и его лидерство на национальном уровне в 2012 году – не случайность, а результат планомерной и комплексной работы жителей, предприятий и органов власти в данном отношении, охватывающей практически все вышеуказанные направления соответствующей оценки Евразийского института конкурентоспособности. Среди основных слагаемых, позволивших добиться такого успеха, можно выделить следующие вышеописанные особенности государственной региональной политики:

1. Упор на создание кластеров.
2. Широкое применение парковых зон.
3. Активный маркетинг региона.
4. Всемерное развитие транспортно-логистической инфраструктуры.
5. Эффективная региональная политика в сфере занятости и профессионального образования населения.
6. Эффективная региональная политика в деле поддержки предпринимательства, малого и среднего бизнеса.

На наш взгляд, наработанный Новосибирской областью опыт достоин своего изучения и творческого копирования другими регионами - это способствовало бы поднятию позиции России в целом в международных рейтингах (например, использование в целом по стране передового регионального отечественного опыта по улучшению условий предпринимательства может приводить к повышению позиции страны в целом до 30 пунктов в глобальном рейтинге стран по благоприятности условий для ведения бизнеса «Doing Business» Всемирного банка, одном из самых авторитетных в данном отношении [1]). А такое поднятие всегда весьма

благотворно сказывается на повышение инвестиционной привлекательности страны в глазах иностранных инвесторов и способствует привлечению капитала.

Список литературы

1. Ведение бизнеса в России в 2012 году. URL: <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2012>
2. Данилова Ю. Участников кластера в Новосибирской области попросили подписать концепцию не глядя. URL: <http://tayga.info/details/2012/04/17/~107699>
3. Доклад о конкурентоспособности России 2012: Регионы на пути повышения производительности. URL: <http://ru.scribd.com/doc/123787195/%D0%94%D0%BE%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4-%D0%BE-%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BA%D1%83%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%BE%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BE%D0%B1%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8-%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8-2012-pdf>
4. Медведев признал неконкурентоспособность российской экономики. URL: <http://www.km.ru/economics/2013/07/25/dmitrii-medvedev/716595-medvedev-priznal-nekonkurentosposobnost-rossiiskoi-ekon>
5. Никифоров С. Сильный банковский сектор слабого региона. URL: http://www.ksonline.ru/nomer/ks/-/jid/577/cat_id/106/id/25925/
6. Новосибирская область — в числе лидеров по развитию малого бизнеса. URL: <http://www.ksonline.ru/news/-/id/11237/>
7. Новосибирский кластер вошел в число пилотных проектов МЭР. URL: http://ria.ru/nano_news/20120627/685970934.html#ixzz2a7iwvIy2
8. Оценка бизнес регулирования – Рейтинг экономик. URL: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>
9. Правительство Новосибирской области одобрило проект развития образования. URL: <http://ksonline.ru/news/-/id/13482/>
10. Приток иностранных инвестиций в Новосибирскую область вырос на 44%. URL: <http://www.ksonline.ru/news/-/id/12399/>
11. Программа развития профессионального образования в Новосибирской области признана лучшей в России. URL: <http://sibkrai.ru/news/6/55678/>
12. The Global Competitiveness Report 2011-2012. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-2011-2012>

ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ, ОСНОВАННОЙ НА ИСПОЛЬЗОВАНИИ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ, КАК ВАЖНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ПРОВИНЦИЙ КАНАДЫ

Хорохонов Д.Ю., к.э.н.

Министерство экономического развития Российской Федерации

По данным Национального энергетического совета Канады, установленная мощность источников электроэнергии Канады, использующих возобновляемые природные ресурсы (в том числе крупных гидроэлектростанций), составляет 89 ГВт. По данному показателю страна занимает четвертое место в мире. В сфере «чистой» энергетики занято значительное количество граждан Канады – 26,9 тыс. человек.

В течение последних пяти лет в Канаде прекращена деятельность ряда угольных тепловых электростанций, совокупная установленная мощность которых составляла 4,6 ГВт. Общий объем выбросов закрытых электростанций был эквивалентен загрязнению атмосферы, производимому девятью миллионами автомобилей.

Согласно материалам доклада о ходе реализации проекта «Мониторинг энергетической революции», опубликованного Центром «Экологически чистая энергетика Канады» Института Саймона Фрейзера (провинция Британская Колумбия), объем капиталовложений в сферу возобновляемых источников энергии Канады по итогам 2014 года составил 10,9 млрд. кан. долл., превысив на впечатляющие 88 % аналогичный показатель предыдущего года. Авторы доклада отмечают, что столь значительный рост объема инвестиций обусловлен повышенным вниманием провинциальных властей к вопросам «зеленой» энергетики. В свою очередь, по мнению экспертов

научно-исследовательского Института, федеральному Правительству Канады следует прилагать гораздо больше усилий для стимулирования развития данной сферы.

В докладе также отмечается, что рост объема инвестиций вызван, в первую очередь, реализацией проектов по строительству ветряных электростанций. На эти цели было направлено в 2014 году порядка 5,1 млрд. кан. долл., в то время как проекты в сфере «большой» гидроэнергетики были профинансированы в объеме 3,43 млрд. кан. долл. Всего же на проекты в сфере экологически чистой энергетики направлено в прошлом году вдвое больше средств, чем в совокупности на сельское хозяйство, лесную и рыбную отрасли промышленности национальной экономики.

Структура введенных в 2014 году мощностей с точки зрения вида источника энергии представлена на Рисунке 1.

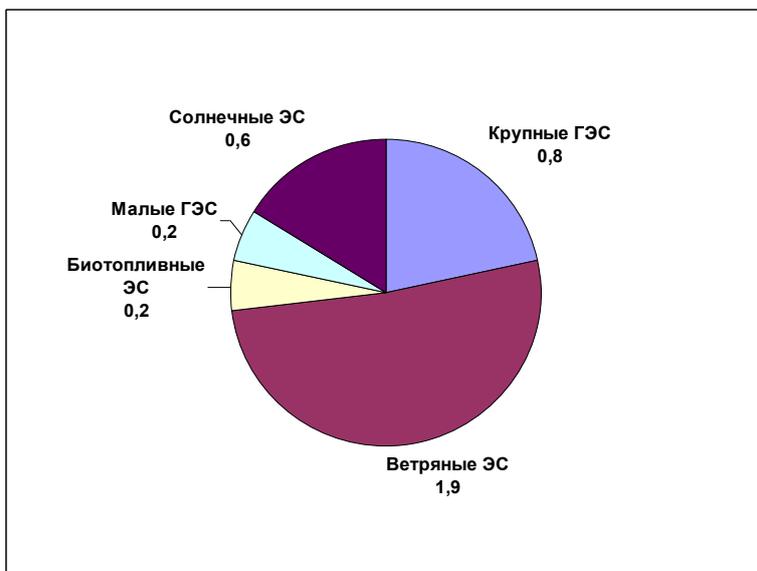


Рис.1. Структура введенных в 2014 году мощностей

Источник: институт Саймона Фрейзера

Динамика показателей ввода новых мощностей и установленной мощности источников, использующих регенеративную энергию, отражена на Рисунке 2.



Рис.2. Динамика показателей, характеризующих изменение совокупной установленной мощности электростанций Канады, использующих возобновляемые источники энергии
 Источник: институт Саймона Фрейзера

Наибольший вклад в развитие «зеленой» энергетики страны вносят провинции Онтарио, Квебек, Британская Колумбия и Альберта. Лидирующие позиции в последнее время принадлежат крупнейшей провинции Онтарио, где успешно реализуется Закон «Об экологически чистой энергетике». На долю Онтарио пришлось половина капиталовложений, осуществленных в 2014 году в «зеленую» энергетику страны. В свою очередь, правительство Квебека также уделяет повышенное внимание развитию экологически чистой энергетики, в последние годы отдавая приоритет строительству ветряных электростанций, а провинция Британская Колумбия, благодаря своим природно-климатическим особенностям, специализируется на выработке электроэнергии ГЭС.

Региональная структура инвестиций, осуществленных в целях создания и развития генерирующих мощностей в сфере экологически чистой энергетики, представлена на Рисунке 3.

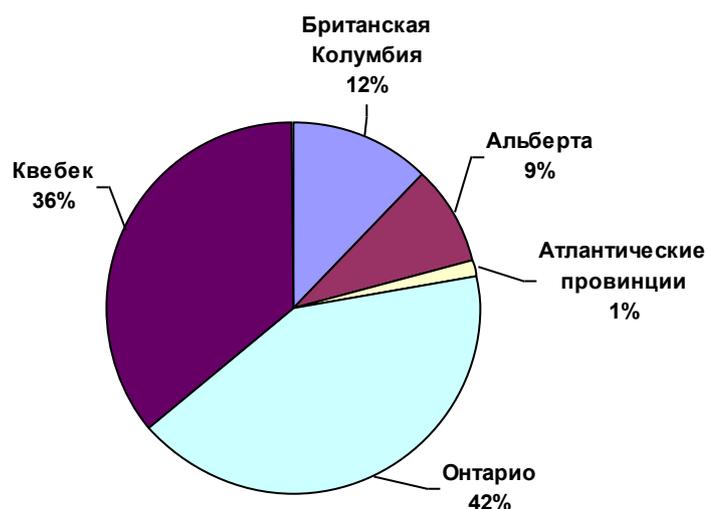


Рис.3. Региональная структура инвестиций в «зеленую» энергетику Канады

Данные диаграммы, изображенной на Рисунке 3, подтверждают лидирующие позиции провинции Онтарио. На ее долю приходится 42 % (4,55 млрд. кан. долл.) всех капиталовложений, осуществленных в «зеленую» энергетику Канады в 2014 году. Второе место принадлежит провинции Квебек (36 % или 3,93 млрд. кан. долл.), третье – провинции Британская Колумбия (12 % или 1,34 млрд. кан. долл.), четвертое – провинции Альберта (9 % или 0,93 млрд. кан. долл.). Совокупный объем инвестиций небольших атлантических провинций Канады достиг 0,16 млрд. кан. долл. при доле в полтора процента. Провинции Манитоба и Саскачеван, а также территории Канады капиталовложений в сферу «зеленой» энергетики в 2014 году не осуществляли.

Вместе с тем следует отметить, что в период с 2010 по 2014 гг. совокупный объем инвестиций лидирующих провинций Канады в сферу экологически чистой энергетики составил 30,5 млрд. кан. долл. Наибольший объем средств вложен провинцией Онтарио (12,7 млрд. кан. долл.), Квебек (8,6), Британская Колумбия (5,2), Альберта (2,3). Ниже приведены примеры реализованных проектов.

В 2014 году в провинциях Квебек, Онтарио и Альберта введено 1,6 ГВт генерирующих мощностей, использующих энергию ветра. Это позволило удовлетворить потребность в электроэнергии более 500 тыс. домохозяйств. В мае того же года компании «EDF EN Canada» и «Enbridge» в провинции Альберта осуществили пуск ветряной электростанции «Blackspring Ridge Wind Farm» мощностью 300 МВт. В соответствии с проектом возведены сотни ветрогенераторов, длина лопастей которых составляет 49 метров. Примечательно, что тепловая электростанция аналогичной мощности, использующая в качестве топлива природный газ, ежегодно создает не менее 360 тыс. тонн углекислого газа, что эквивалентно выбросам в атмосферу, которые производят 90 тысяч автомобилей.

Несмотря на пока еще незначительный вклад солнечных электростанций в национальную электрогенерацию, в течение пяти последних лет эта инновационная отрасль развивалась весьма динамично. Совокупная мощность электростанций такого типа увеличилась за данный период времени в семь раз – с 275 МВт до 1915 МВт.

Компанией-девелопером «GDF SUEZ Canada» в феврале 2014 года в провинции Онтарио, в 50 км западнее столицы страны, введена в эксплуатацию солнечная электростанция «Beckwith Solar» установленной мощностью 10 МВт. Данный источник энергии, по сути, аналогичен сотням других солнечных электростанций, построенных в сельской местности провинции Онтарио в течение последних лет. Проект стоимостью 50 млн. долл. США имел в качестве своей конечной цели обеспечение «зеленой» электроэнергией 1,7 тыс. домохозяйств. В соответствии с принятыми техническими решениями электростанция заняла участок земли площадью порядка 30 га, на которой размещено 44 тыс. солнечных батарей.

В октябре 2014 года на севере провинции Британская Колумбия компанией «AltaGas» введена в эксплуатацию ГЭС «Forrest Kerr Hydro Project» установленной мощностью 195 МВт, которая способна обеспечить потребность в электроэнергии 70 тыс. домохозяйств. Гидроэлектростанция, имеющая девять турбин, построена вблизи реки Искут, с которой связана трехкилометровым подземным туннелем. Особенностью ГЭС является отсутствие водохранилища, что позволило минимизировать негативное воздействие на окружающую экосистему. Следует подчеркнуть, что потребителями электроэнергии, вырабатываемой данной ГЭС, являются, в том числе, члены местной общины Талтан, относящейся к коренным народам Канады. Выход на проектную мощность электростанции позволит создать не менее четырехсот рабочих мест.

Следует также отметить, что в Канаде расположен ряд предприятий, производящих основное оборудование для электростанций, использующих возобновляемые источники энергии. Так, шесть заводов, производящих компоненты для ветряных электростанций, действуют в провинциях Квебек, Онтарио, Новая Шотландия и Британская Колумбия. В частности, в провинции Онтарио успешно функционируют производства компаний «Siemens Canada Tillsonburg» и «PowerBlades Industries».

Завод по выпуску лопастей ветряков компании «Siemens Canada Tillsonburg» создан в июле 2013 года в г. Тилсонбург. В настоящее время завод обеспечивает занятость 400 местных жителей. Менее крупное предприятие создано в г. Вэланд осенью 2013 года. На производстве, специализирующемся в выпуске лопастей для турбин ветряных электростанций, трудится 136 человек.

В крупнейшей провинции Канады также функционируют шесть заводов, выпускающих солнечные батареи. Примером является производство компании «Canadian Solar London», введенное в эксплуатацию в 2014 году. Реализация проекта позволила создать двести рабочих мест для местных жителей.

Таким образом, на мировой арене Канада занимает шестое место по показателю объема привлеченных инвестиций в сферу «чистой» энергетики, уступив место, соответственно, Китаю, США, Японии, Великобритании и Германии. Эксперты отмечают, что позиции Канады в данном рейтинге были бы значительно выше в том случае, если федеральное Правительство страны уделяло большее внимание развитию возобновляемых источников энергии.

Несмотря на то, что в соответствии с Конституцией Канады вопросы энергоснабжения отнесены к полномочиям провинциальных властей, федеральное Правительство способно играть важную роль в развитии «зеленой» энергетики. Но, как отмечают эксперты, в 2014 году Правительство Канады сохраняло относительное безразличие по отношению к этой сфере, занимаясь вопросами эксплуатации топливно-энергетических полезных ископаемых. Исключениями явились лишь некоторые проекты, реализованные с привлечением ресурсов федеральных властей в рамках деятельности Канадского фонда поддержки технологий устойчивого развития (Sustainable Development Technology Canada). Посредством данного института развития страны были созданы два фонда: «SDTC Tech Fund» и «NextGen Biofuels Fund», через которые в 2014 году были профинансированы проекты, направленные на сокращение выбросов парниковых газов, общей стоимостью 7,1 млн. кан. долл. В прошедшем году благодаря реализации данных проектов выбросы в атмосферу загрязняющих веществ данного вида сократились на 4,5 млн. тонн.

Кроме того, в 2014 году Правительство Канады приняло Стандарты США по выбросам в атмосферу, производимым транспортными средствами (the United States vehicle emissions standards). Данные стандарты будут применяться в отношении транспортных средств, выпущенных не ранее 2016 года, и позволят на четверть сократить негативный эффект, создаваемый данным источником загрязнения атмосферы.

ПОКАЗАТЕЛЬ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Калачева А.Г.

Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск

Требуемая отдача от реализации инвестиций в развитие конкретного предприятия обеспечивается за счет наличия определенного уровня экономического потенциала предприятия, зависящего от его текущего финансово-экономического состояния, факторов производства и т.д. Чем выше уровень потенциала, тем больше вероятность достижения требуемого эффекта, что делает рассматриваемое предприятие более привлекательным для инвестора. Экономический потенциал представляет собой комплексную характеристику.

При этом стоит отметить отсутствие единого метода оценки экономического потенциала и его

составляющих. Недостаточно ограничиваться исключительно стоимостной оценкой объема имеющихся ресурсов. Отдача ресурсов также зависит от их качества и эффективного управления ими. Таким образом, достоверную информацию о возможной доходности инвестированного капитала можно получить только на основе комплексной оценки объема имеющихся ресурсов, их качества и эффективности использования (отдачи).

Различные авторы выделяют в структуре экономического потенциала разнообразные отдельные составляющие, среди которых многие ([5, 7] и другие) отмечают трудовой потенциал, так как труд является важным фактором производства. Е.В. Колесень [8, с. 120] подразумевает под трудовым потенциалом предприятия предельную величину возможного участия работников в производстве с учетом их психофизиологических особенностей, уровня профессиональных знаний, опыта при наличии необходимых организационно-технических условий. Производительность трудовых ресурсов зависит от их качества: уровня квалификации, восприимчивости к инновациям, состояния здоровья, удовлетворенности условиями труда, оплаты и т.п.

Принимая во внимание указанные факты, предлагаем при оценке инвестиционной привлекательности предприятия учитывать показатель его трудового потенциала.

Для структурирования набора показателей, характеризующих трудовой потенциал, в научной литературе предлагаются различные подходы. Е.В. Колесень [5, с. 11] отдельно учитывает оценку конкурентоспособности предприятия на рынке труда, оценки структуры персонала предприятия, эффективности использования труда, обеспеченности трудовыми ресурсами и их движения. Е. В. Кожина [3, с. 13] в качестве компонентов трудового потенциала рассматривает личностный, ресурсный и организационный потенциалы. Э. И. Басырова [1] выделяет пять количественных компонент трудового потенциала (образовательный потенциал, ресурсы рабочего времени и другие) и четыре качественные компоненты (творческий потенциал, активность ии т.д.). Учитывая достоинства первого подхода: разделение оценок структуры персонала и эффективности труда, а также отдельный анализ положения предприятия относительно внешней среды (конкурентоспособности) – предлагаем далее использовать данную структуризацию показателей трудового потенциала, что отражено в Табл.1. Анализ конкурентоспособности предприятия на рынке труда необходимо учитывать, так как он дает информацию о возможности привлечения и удержания предприятием квалифицированных кадров [4].

В работах авторов [1, 2, 3, 4, 6, 7] с целью оценки трудового потенциала предлагаются различные частные показатели, сводная характеристика которых представлена в Табл.1. При этом была выполнена группировка показателей в соответствии с предложенным подходом, а также отбор наиболее существенных из них, оценка которых имеет наименее субъективный характер и преимущественно количественное выражение.

Таблица 1

Показатели оценки трудового потенциала

Групповой показатель	Частные показатели, входящие в группу
1. Конкурентоспособность предприятия на рынке труда	соотношение среднемесячной заработной платы работников предприятия со средней заработной платой по отрасли (региону) (%) [3, 4]; темп роста среднемесячной заработной платы предприятия (%) [4]
2. Структура персонала предприятия, профессиональный потенциал	средний возраст работников предприятия (года) [1, 4, 6, 7]; доля работников, имеющих среднее профессиональное и высшее образование (%) [1, 6, 7]; доля обучающихся в ВУЗах (%) [7]; доля рабочих в общей численности промышленно-производственного персонала предприятия (%) [6]; средний квалификационный разряд рабочих [1, 6]; доля работников, повысивших квалификацию (среднее значение за 3 года) (%) [7]; средний стаж работы по специальности (года) [6]
3. Эффективность использования труда	производительность труда (руб/чел) [1, 3, 4, 6]; темп роста производительности труда (%) [2, 4, 6]; соотношение темпа роста производительности труда и темпа роста средней заработной платы работников предприятия (%) [4, 6, 7]; рентабельность персонала (прибыль на одного работника, либо на 1 руб. фонда заработной платы) (руб/чел, %) [3, 6]; коэффициент использования фонда рабочего времени (отношение фактического фонда к плановому) [1, 6]
4. Обеспеченность трудовыми ресурсами и их движение	коэффициент количественной укомплектованности кадров [3, 6]; коэффициент постоянства состава кадров [1, 6]; коэффициент

	текучности кадров (%) [3, 6, 7]; соотношение коэффициента по приему к коэффициенту по выбытию трудовых ресурсов [2]
--	---

Предлагаем вместо отдельных коэффициентов оборота по приему и по выбытию трудовых ресурсов [6] анализировать более информативный показатель их соотношения [2]. Коэффициент творческой активности работников [1, 3, 7], то есть число патентов, изобретений и т.п. на одного работника в год, в разрабатываемой нами модели оценки инвестиционной привлекательности предприятия будет учитываться при оценке инновационного потенциала.

Фактический средний возраст работников предприятия рассматривается в сравнении с его оптимальной величиной. Е.В. Колесень [4] в результате анализа качественных характеристик (опыт, способность к обучению, применению нововведений, перспективность развития) различных возрастных групп работников утверждает о наибольшем потенциале возрастной группы от 30 до 50 лет. Поэтому предлагаем принять оптимальным средний возраст работников 40 лет. Коэффициент количественной укомплектованности кадров определяется формулой [3, с. 14]:

$$K_{ук} = \sum_i \left(\frac{Ч_{Фi}}{Ч_{ТРi}} \cdot f_i \right),$$

где $Ч_{Фi}$, $Ч_{ТРi}$ – фактическая и требуемая численности работников i -ой категории;

f_i – удельный вес работников i -ой категории в общей численности.

Таким образом, использование предлагаемого набора частных показателей для оценки трудового потенциала предприятия при анализе его инвестиционной привлекательности позволит учесть множество характеризующих параметров, тем самым повысить точность оценки.

Список литературы

1. Басырова Э.И. Оценка и активизация использования трудового потенциала промышленного предприятия // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2014. – № 12. – С. 111–115.
2. Давыдова Л.В., Чумакова А.В. Методические подходы к оценке финансово-производственного потенциала промышленного предприятия // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия «История. Политология. Экономика. Информатика». – 2010. – № 13. – С. 64–71.
3. Кожина Е.В. Обеспечение конкурентоспособности промышленного предприятия на основе реализации трудового потенциала: Автореф. дис. канд. экон. наук. – СПб., 2010. – 20 с.
4. Колесень Е.В. Оценка трудового потенциала промышленного предприятия // Вестник Пермского университета. Серия «Экономика». – 2012. – № 1. – С. 50–58.
5. Колесень Е.В. Совершенствование методики анализа экономического потенциала хозяйствующего субъекта: Автореф. дис. канд. экон. наук. – Самара, 2012. – 22 с.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 536 с.
7. Староверова Е.Н. Организационно-экономические инструменты повышения инвестиционной привлекательности предприятия: дис. ... канд. экон. наук. – Владимир, 2010. – 183 с.
8. Шешукова Т.Г., Колесень Е.В. Экономический потенциал предприятия: сущность, компоненты, структура // Вестник Пермского университета. Серия «Экономика». – 2011. – № 4. – С. 118–127.

ПРИМЕНЕНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Дмитруха А.Ю., Чич Н.Ш.

Кубанский государственный аграрный университет, г.Краснодар

Исследование зарубежного опыта антикризисной политики активно способствует улучшению российской политики и разработки механизмов её осуществления. Вместе с тем бездумное копирование антикризисных мер более развитых стран будет нерезультативным. Экономические основы государственного антикризисного управления в большинстве стран со сформированной рыночной экономикой представлены в различных аспектах.

Например, в Соединенных Штатах Америки это выражается в улучшении законов в сфере занятости, увеличении числа рабочих мест, в особенности для молодых людей, разработке структурных программ совершенствования региона и тому подобном. Ещё одним существенным курсом развития государственного антикризисного управления территориями в Америке является кооперация абсолютно всех научно государственных ведомств и направление их общих усилий на создание, и развитие региональной политики [3].

В государствах с высокоразвитой рыночной экономикой набран обильный опыт предупреждения различных типов кризисов и их преодоления с минимальными издержками, как на уровне предприятий, так и на уровне регионов. А в Российской Федерации экономические, социальные и исторические условия образования кризисных ситуаций довольно сильно отличаются от развития кризисов в других странах. Несмотря на данный факт, необходимо исследование зарубежного опыта и обдуманного и интеллектуального подходов к его использованию в процессе управления предприятиями различных уровней.

В современных российских условиях наиболее допустим опыт антикризисной политики в Великобритании, Германии, Италии и других странах [2]. В Великобритании социально-экономическая напряженность наиболее остро проявилась в индустриальных агломерациях, где концентрируются традиционные отрасли – угледобыча, производство стали и текстиля. Примером депрессионного региона была Центральная Шотландия.

В Германии депрессионным регионом был Рур с угольно - металлургической специализацией. В США к подобным регионам относятся территории с высоким уровнем безработицы и низким уровнем доходов. Классический пример – Аппалачский регион. В Италии выделяется Юг с аграрной ориентацией. В каждой стране применяется индивидуальный подход по выводу регионов из кризисного состояния [1]. Целесообразно представить основные мероприятия отдельно взятых стран, проводимые для улучшения состояния регионов, путем преодоления кризиса.

В Великобритании основными мероприятиями являются:

- непосредственная инвестиционная деятельность государства по развитию производственной и социальной инфраструктуры, в первую очередь транспорта и жилья;
- финансовые меры, стимулирующие размещение и рост производства в депрессивных регионах (гарантии на капиталовложения, займы, налоговые льготы, региональные премии за занятость);
- меры «негативного контроля» за промышленным строительством, предусматривающие разрешение на промышленное предпринимательство.

В Германии основными мероприятиями являются:

- поддержка новых фирм, действующих в передовых отраслях;
- обеспечивается единая схема для проведения реструктуризации и развития всех земель;
- государственное инвестирование, идущее в традиционные отрасли (металлургический комплекс и частный инновационный капитал);
- создаются системы оказания помощи, которые исключают конкуренцию между землями.

В Соединенных Штатах Америки основными мероприятиями являются:

- использование конструкции энергопроизводственных циклов, разработанные советскими учёными, т.е. привлечение в регион новых отраслей, способных извлечь выгоды из местоположения и потенциального рынка региона;
- развитие рекреационных ресурсов;
- диверсификация сельского хозяйства, в том числе пригородного;
- расширение занятости и уровня доходности в каждом отдельном регионе, использование его промышленного потенциала.

В Италии основными мероприятиями являются:

- минимизация влияния негативных факторов у структурно слабых регионов и создание условий для обеспечения их возможностью принимать активное участие в социально-экономическом развитии страны;
- комплекс мероприятий по созданию благоприятной «бизнессреды» и развитию инфраструктуры;
- создание долгосрочных и конкурентоспособных рабочих мест, стабилизация ситуации на рынке труда.

Во Франции основными мероприятиями являются:

- мероприятия, связанные с осуществлением мониторинга, оценки воздействия и необходимого количества финансовых ассигнований для каждого региона переобучение сотрудников, проведение исследовательских работ, финансирование вузов и других госструктур, направленные на повышение благосостояния регионов;
- мероприятия по повышению занятости и экономического развития, нацеленные на улучшение «бизнессреды» для малых предприятий путем предоставления грантов и консультаций.

В целом мероприятия, проводимые на депрессивных территориях, у многих стран схожи. Ключевым является стимулирование производства, бизнеса и повышение занятости в регионах. Однако одни страны проводят комплексные меры оздоровления всех регионов одновременно, другие же уделяют большее внимание экономически отсталым регионам для обеспечения их возможностью принимать активное участие в социально-экономическом развитии страны. Региональная антикризисная политика предполагает наличие скоординированного политического подхода.

Таким образом, региональная антикризисная политика многих стран может служить хорошим опытом и примером в борьбе с кризисом. Но нельзя забывать, что кризис – это, прежде всего динамичный процесс, что в каждом случае он индивидуален и антикризисные мероприятия должны также учитывать возможности каждого отдельно взятого региона, предприятия. Теория и практика зарубежных стран показывают, что формирование эффективной антикризисной политики возможно только при скооперированном согласовании всех факторов. В настоящее время термин «антикризисное управление» на многих территориях, предприятиях употребляется в очень узком значении – точнее, лишь как уменьшение негативных результатов наступившего кризиса. Важнейшие основы антикризисного управления, такие как предугадывание наступления кризиса и устранение причин его появления для дальнейшего развития, почти не применяются. Государственная стратегия в области антикризисного управления должна строиться на использовании следующих мероприятий: наблюдение за внутренним и внешним финансовым и экономико-социальным состоянием региона, направленное на обнаружение признаков начинающегося кризиса; своевременный анализ и проведение оценки социально-экономического положения территории; совершенствование разработок и дальнейшей реализации мер по преодолению кризиса с минимальными последствиями; раскрытие факторов конкурентоспособности, разработка антикризисной политики для ликвидации кризисной ситуации и предотвращения её в будущем. Такие мероприятия, нужно проводить в рамках антикризисного управления предприятиями. Инструментом эффективного управления организацией, находящейся в кризисной ситуации, может быть комплексная программа развития, в ней должны выявиться актуальные проблемы, раскрываться способы их решения и дальнейшей реализации. Предоставленная программа обязана разрабатываться как органами региональной власти, так и местными организациями, и предприятиями в целом. Существенной особенностью этой программы должно стать жесткое ограничение по времени. Должны проводиться активные мероприятия по преодолению кризисной ситуации и выводу регионов, предприятий из депрессивного состояния.

Нужно отметить, что государственная политика в области антикризисного управления должна разрабатываться на основе комплексных антикризисных мер, методик и технологий с заранее обнаруженным фактором кризиса в регионе, на предприятии обоснованием условий конкурентоспособности, которые рассматриваются как постулаты для дальнейшего развития, реализации стратегии перехода от экстенсивного курса к интенсивному. Необходимо сформировать систему предвидения и обнаружения наступающего кризиса, базирующуюся на успешно применяемом зарубежном опыте и методиках международного антикризисного управления территориями. Данный подход улучшит эффективность антикризисного управления.

Список литературы

1. Алексеев В.В. Зарубежный опыт антидепрессивной региональной политики. – 1992 г.
2. Емельянов Е.В., Аксенов П.А. Региональная политика Европейских государств // Вопросы новой экономики. 2011. №3 С.19– 23.
3. Хомерики Н.Б. Отечественный и зарубежный опыт развития региональной политики // Вопросы экономики и права. 2011. № 9. С. 38–41.

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ АЛАНИЯ И Г.ВЛАДИКАВКАЗ

Гуриева М.Т.

Аспирант каф. «Организации производства и экономики промышленности»
ФГБОУ ВПО «Северо-Кавказский горно-металлургический институт»

Поддержка и развитие малого бизнеса является одним из базовых направлений деятельности администрации Владикавказа. Ежегодно в г.Владикавказ принимается Муниципальная целевая программа (МЦП) «Поддержка малого и среднего предпринимательства г.Владикавказа» [1].

Известно, что стимулирование предпринимательства позволяет относительно быстро создать новые рабочие места. В Табл.1 представлены усредненные статистические данные о занятости и безработице в РСО-Алания.

Таблица 1

Усредненные статистические данные о занятости и безработице в РСО-Алания по годам

Год	Экономически активные	Занятые	Безработные	Уровень безработицы
2015	332 000	302 000	30 000	9,20
2014	340 000	311 000	29 000	8,60
2013	345 000	317 000	28 000	8,50
2012	352 000	324 000	28 000	7,90
2011	358 000	328 000	30 000	8,25
2010	379 000	342 000	37 000	9,72
2009	370 000	331 000	39 000	10,42
2008	361 000	325 000	35 000	9,79
2000	337 000	241 000	96 000	28,46

Как видно из данных Табл.1 за последние 15 лет уровень безработицы снизился с 28,46% до 9,2%, то есть в 3 раза. При этом в 2008-2009 и 2013-2015 годах происходил рост безработицы. Эти периоды совпали по времени с мировыми кризисами в экономике, введением санкций против России. Таким образом, несмотря на кажущуюся независимость экономики республики от мировой экономики, все процессы, происходящие в ней, несомненно, отражаются на процессах в РСО-Алании.

Сравним динамику изменения уровня безработицы с изменением количества малых предприятий в РСО-Алания. На Рисунке 1 показана динамика изменения количества малых предприятий по Республике Северная Осетия-Алания.

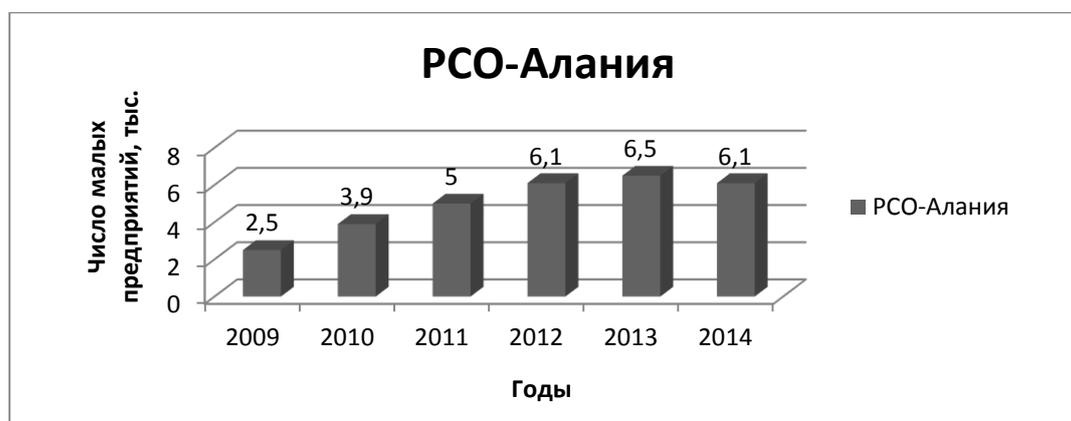


Рис.1. Динамика изменения количества малых предприятий по Республике Северная Осетия-Алания

Как видно из Рисунка 1 за период 2009-2013 годы число малых предприятий неуклонно росло, и только в 2014 году снизилось на 6,2%. При этом почти синхронно изменялся уровень безработицы. Таким образом, налицо влияние количества малых предприятий на численность занятых в экономике.

Поскольку экономика развитых стран держится во многом благодаря малому бизнесу, то его роль в развитии экономики РФ в целом и в частности его субъектов трудно переоценить. Развитие малого предпринимательства в каждом субъекте РФ происходит достаточно по-разному. В РСО-Алания оно характеризуется следующими особенностями;

1. Республика Северная Осетия-Алания по числу хозяйствующих субъектов (организационных единиц) из 85 субъектов РФ занимает 71 место. По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Северная Осетия-Алания на 6 марта 2015 года в республике зарегистрировано 23475 субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе: 24 средних предприятия, 6180 малых предприятий, из них 5672 микропредприятия, и 17271 индивидуальный предприниматель [5].

2. В Северной Осетии сохраняется тенденция устойчивого роста показателей объема деятельности предприятий розничной торговли и сферы услуг населению. Так объем деятельности предприятий розничной торговли с 2005 г. возрос более чем в три раза (с 18 тыс. руб.), составляя на душу населения в 2014 году более 60 тыс. рублей в год.

3. Предпринимательская деятельность выступает основой формирования (ВРП). Малыми предприятиями ежегодно производится и реализуется продукция на сумму 10-11млрд. рублей. Удельный вес РСО-Алании в ВВП РФ стабилен и составляет около 0,2%, в ВВП СКФО – 8,5%.

4. В настоящее время сфера предпринимательства РСО-Алания во многом определяет показатели экономики, темпы роста производства, платежеспособность населения. Структура ВРП в 2014 году республики характеризуется распределением видов деятельности, показанных на рисунке

Из рисунка видно, что в структуре ВРП на первом месте выступает оптовая и розничная торговля-19%, на втором месте сельское хозяйство-18%, на третьем месте-обрабатывающие производства-17% [3].

Удельный вес оборота малых предприятий в общем объеме оборота организаций по всем отраслям экономики Республики Северная Осетия-Алания равен 18,0 %. В отраслевой структуре оборота малых предприятий ведущее место занимают: оптовая и розничная торговля – 34,8%, обрабатывающие производства – 31,3%, строительство – 16,9%, сельское хозяйство %, охота и лесное хозяйство – 7,0 % [2].

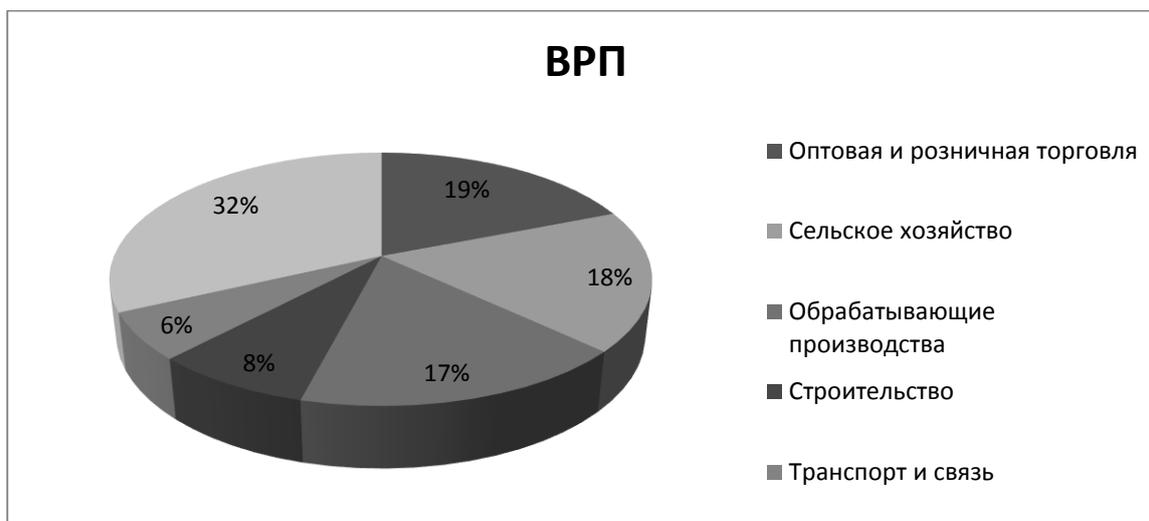


Рис.2. Структура ВРП Республики Северная Осетия-Алания.

Таким образом, в структуре малых предприятий сложился «перекосяк» в сторону оптовой и розничной торговли, что нельзя назвать положительным фактором в развитии экономики республики.

Учитывая тот факт, что малое и среднее предпринимательство является стабилизирующим и развивающим фактором для экономики любого государства и региона, поскольку обладает высокой приспособляемостью к конъюнктуре рынка, способностью быстро изменять структуру производства, оперативно создавать и применять новые технологии и научные разработки, его развитие будет способствовать решению не только социальных проблем, но и послужит основой для экономического развития.

Кроме этого, роль малого и среднего предпринимательства в условиях рыночной системы хозяйствования может заключаться в следующем:

1. Формирование конкурентной среды в экономике, постепенное создание широкого слоя среднего класса, самостоятельно обеспечивающего собственное благосостояние и достойный уровень жизни;

2. Создание новых рабочих, что способствует снижению уровня безработицы и социальной напряженности в обществе;

3. Изменение психологии и жизненных ориентиров населения;

4. Рост налоговых поступлений в бюджеты различного уровня.

Стоит отметить, что в рамках Республиканской программы «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Северная Осетия-Алания на 2009-2013 годы», на поддержку малого и среднего предпринимательства за 4 года направлено 722 603,4 тыс. руб. Благодаря этой поддержке, с 2009 по 2011 годы в республике сохранено 1 171 рабочее место и создано 759 новых рабочих мест [1]. Однако, большая часть средств затрачивалась на создание предприятий торговли, а не объектов реального производства.

Таким образом, исходя из проведенных исследований, можно сделать следующие выводы:

1. Уровень безработицы в республике Северная Осетия-Алания в значительной степени зависит от количества малых предприятий.

2. Основная доля малых предприятий относится к оптовой и розничной торговле-28,5% от всех малых предприятий. В то же время сфера реального производства, имеющая наибольшую добавленную стоимость, представлена незначительно.

Список литературы

1. Государственная программа Республики Северная Осетия-Алания "Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Северная Осетия-Алания" на 2014-2016 годы
2. Касаева Л. В. Система мониторинга занятости населения. [Электронный ресурс] URL: Portals/0/_Articles/000461.docx (дата обращения:28.03.15)
3. Официальный сайт Росстата. [Электронный ресурс] URL:www.gks.ru/(дата обращения:12.03.15)
4. Северная Осетия-Алания в цифрах. Краткий статистический сборник. Владикавказ. – 2013. – 268 с.
5. Федеральная служба государственной статистики по Республике Северная Осетия Алания.[Электронный ресурс] URL:http://osetstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts (дата обращения:22.03.15)

ПРОИЗВОДСТВО И СБЫТ КАРТОФЕЛЯ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ В 2010-2014 ГГ.

Ожогова О.В., Ожогов М.Ю.

Новосибирский филиал Санкт-Петербургского университета управления и экономики, г.Новосибирск

Основными производителями картофеля в Новосибирской области являются личные подсобные хозяйства населения, которые дают более 90% его валового производства.

Производство картофеля хозяйствами всех категорий к 2014 году снизилось на 19,5%, в то время как доля в производстве крестьянских (фермерских) хозяйствах и индивидуальных предпринимателей увеличилась на 16% в сравнении с уровнем 2013 года. Доля крестьянских (фермерских) хозяйств в производстве данной культуры незначительна и колеблется в пределах 2-3% (Табл.1).

Таблица 1

Производство картофеля в хозяйствах всех категорий Новосибирской области в 2010-2014 гг., тыс. т.

Продукция	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2014 г. в % к 2013г.
Картофель – всего	537,4	617,3	286,8	550,9	443,5	80,50
в т. ч. в сельскохозяйственных организациях	19,4	30,7	17,8	24,0	31,0	129,17
Личные подсобные хозяйства населения	513,9	575,0	261,8	517,4	401,5	77,60
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	4,1	11,6	7,2	9,5	11,0	115,79

Увеличение производства картофеля личными подсобными хозяйствами населения и снижение его производства сельскохозяйственными организациями привело отрасль картофелеводства к деградации, т.е. к уровню огородничества.

Хозяйства населения ведут преимущественно мелкотоварный и натуральный тип производства со значительной долей ручного труда. В ближайшие годы данная тенденция сохранится, т.е. личные подсобные

хозяйства населения будут играть ключевую роль в обеспечении населения картофелем. Формирование регионального рынка за счет продукции хозяйств населения вносит элементы стихийности в его развитие. Развитие картофелеводства как отрасли носит экстенсивный характер. Это проявляется в деконцентрации производства, низкой урожайности (Табл.2) и высоких затратах как живого, так и овеществленного труда на единицу продукции [3].

Таблица 2

Урожайность картофеля в хозяйствах всех категорий Новосибирской области в 2010-2014 гг., ц/га.

Продукция	2010 г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2014 г. в % к 2013г.
Картофель – всего	147	163	76	154	124	80,52
в т. ч. в сельскохозяйственных организациях	127	159	98	134	142	105,97
Личные подсобные хозяйства населения	148	164	75	157	123	78,34
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	81,3	139,5	57,6	92,8	114,9	123,81

В 2014 году произошло снижение урожайности картофеля по области в целом на 19,48%, наименьшая урожайность была получена крестьянскими (фермерскими) хозяйствами.

В 2014 году на долю личных подсобных хозяйств населения приходилось 54% реализуемого картофеля (Табл.3). Объемы реализации картофеля хозяйствами всех категорий увеличились в 2014 году на 28,6 % в сравнении с 2013 годом.

Таблица 3

Реализация картофеля хозяйствами всех категорий Новосибирской области в 2010-2014 гг., тыс. т.

Показатели	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2014 г. в % к 2013г.
Картофель – всего, тыс. т.	49,2	48,2	25,7	37,8	48,6	128,57
в т. ч. в сельскохозяйственных организациях	10,8	16,7	11,5	13,1	16,6	126,72
Личные подсобные хозяйства населения	36,0	26,2	10,2	20,1	26,2	130,35
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	2,4	5,3	4,0	4,6	5,8	126,09

Анализируя Табл.1 и 3, следует отметить низкий уровень товарности картофеля в личных подсобных хозяйствах населения.

Переход к рыночным отношениям привел к вовлечению в процесс реализации посреднического звена, которое получает наибольший доход. Сельскохозяйственные организации вынуждены прибегать к реализации через посредническое звено по невыгодным ценам из-за неразвитости инфраструктуры рынка, отсутствия собственных торговых площадей, складских помещений, переработки картофеля (Табл.4).

Таблица 4

Цена реализации картофеля, рублей/тонну

Показатели	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2014 г. в % к 2013г.
Сельскохозяйственные организации	9735	9017	10012	10874	11769	108,23
Хозяйства всех категорий	13757	14891	11223	17317	17437	100,69

Основные проблемы производства и реализации картофеля в области:

1. Основная масса картофеля производится личными подсобными хозяйствами населения, которые осуществляют мелкотоварный и натуральный тип производства. Данное обстоятельство делает недоступным использования современных технологий производства картофеля.

2. Недостаточно разработан экономический механизм взаимодействия производителей и покупателей, обоюдно удовлетворяющий их интересы. Нет государственного регулирования. Все это способствует тому, что наибольший доход получает посредническое звено [2].

Выделим основные, на наш взгляд, направления совершенствования производства и сбыта картофеля в Новосибирской области:

1. Основу товарного картофелеводства должны составлять крупные специализированные организации с индустриальными технологиями производства картофеля. Необходимо увеличить площади возделывания картофеля сельскохозяйственными организациями и крупными крестьянскими (фермерскими) хозяйствами с применением современных инновационных ресурсосберегающих технологий.

2. Создавать условия для продажи продукции без посредников для изменения сложившейся ситуации в перераспределении доходов. Приоритетным направлением здесь, на наш взгляд, будет создание оптового продовольственного рынка.

3. Для повышения конкурентоспособности необходимо создать овоще-картофельный кластер. Кластерная организация, предусматривает взаимодействие организаций, входящих в основную технологическую цепочку создания добавленной стоимости, где присутствуют общие экономические интересы [1].

Овоще-картофельный кластер должен включать в себя сельскохозяйственные организации, занимающиеся производством овощей и картофеля, организаций перерабатывающей промышленности, научные и образовательные организации области, предприятия финансовой инфраструктуры, взаимосвязи между которыми значительно ускорят развитие всего кластера. Овощной кластер Новосибирской области предполагается сформировать по сетевому принципу (принцип технологической цепочки), обеспечивая при этом тесную взаимосвязь производства и реализации конечной продукции. В условиях традиционной агропромышленной интеграции основная масса прибыли остается на выходе конечной продукции. Кластерный же подход формирует такой механизм взаимоотношений, который позволяет получать эквивалентную затратам прибыль не только тому, кто производит или реализует конечный продукт, но и всем участникам кластера.

Работа в системе данного кластера приведет к разработке и внедрению новых агротехнологий, снижающих экономические потери при посеве и уборке, повышению урожайности овощных культур и картофеля, приобретению новой сельскохозяйственной техники.

Список литературы

1. Глотко, А.В. Формирование кластера садоводства в Алтайском крае / В.А. Кундиус, А.В. Глотко // АПК: экономика, управление. – 2007. – №9. – С. 32–35.
2. Ожогова О.В., Ожогов М.Ю. Современное состояние производства овощей и картофеля в Новосибирской области. //Перспективные направления устойчивого развития экономики сельского хозяйства: материалы Междунар.заоч.науч.-практ. конф. (г.Новосибирск, март 2014 г.) / Новосиб. гос. аграр. ун-т.–Новосибирск: Медиа центр, 2014.–С 106-111.
3. Стадник А.Т. Развитие экономических отношений между субъектами продовольственного рынка /А.Т. Стадник, О.В. Ожогова, А.В. Дроздов, Н.В. Григорьев, С.А. Шелковников; под общ. ред. А.Т. Стадника. – Новосибирск: Агро-Сибирь, 2006.–130 с.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ И ПЕРЕДАЧА РИСКОВ В АГРОБИЗНЕС СЕКТОРЕ

Макаренко Т.А., Лотарева К.М., Мелентьева Н.А., Грицунова С.В.

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

В настоящее время риски неизбежны практически в любом бизнесе, они приводят к снижению рентабельности сельскохозяйственных предприятий. С точки зрения современного бизнеса риск представляет собой потенциально существующую вероятность потери ресурсов или неполучения доходов [3].

При этом, как указано в Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы [6], для обеспечения устойчивого развития отрасли повышение рентабельности является одним из ключевых условий. Устойчивость развития предполагает, что рост рентабельности должен сопровождаться одновременным снижением уровня риска. Это определяет необходимость формирования новых подходов к управлению рисками сельскохозяйственных предприятий.

Под риском понимается: «неопределенность, связанная с принятием решений, реализация которых происходит только с течением времени» [1], «возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе реализации планов и исполнения бюджетов предприятия» [5], «опасность потери запланированной доходности проекта как за счет увеличения затрат, так и за счет нереализации на практике прогноза получения выручки» [4].

Агропромышленные предприятия подвержены множеству рисков в большей степени, так как используют природные ресурсы и напрямую зависят от метеорологических условий. Поэтому для владельцев такого типа бизнеса крайне важно обратить внимание на то, как в их компаниях определяют, оценивают и управляют рисками.

Риск-менеджмент – система принятия и выполнения управленческих решений, направленных на уменьшение влияния последствий реализации рисков на деятельность организации [2]. Так же это выбор наилучшей альтернативы, которая позволит снизить негативные финансовые последствия плохой погоды, низкой урожайности, колебания цен и других факторов. Существует два основных направления риск-менеджмента:

— превентивная работа (определить возможные негативные события и обезопасить предприятия от их наступления);

— работа пост-фактум (принятие мер, которые уменьшат негативные последствия уже наступившего неблагоприятного события).

Чтобы эффективно управлять рисками, сначала их нужно классифицировать:

— Производственные риски – производство и переработка сырья, дистрибуция;

— Маркетинговые риски – цены, потребности и желания потребителей;

— Финансовые риски – рентабельность производства, стоимость финансовых ресурсов, девальвация, инфляция;

— Юридические и инфраструктурные риски - юридические, рабочая сила, внешняя среда, общественная политика.

Производственные риски. В агрокомпаниях такой тип риска практически непредсказуем, поскольку связан с изменением погодных условий, болезнью растений и скота, нападением вредителей. Заранее предсказать его невозможно, а в случае наступления убытки для компании могут быть колоссальными – бывали случаи, когда из-за ранних заморозков, посевы полностью не всходили. Применяемые новые и прогрессивные технологии не исключают риски, а меняют природу рисков, они требуют больше специальных знаний, больших финансовых ресурсов и тщательного управления предприятием.

Рыночные и ценовые риски – это риски, характерные для большинства компаний, и агробизнес не исключение. Сюда входят риски получения убытков или недополучения прибыли, связанные с изменением цен на продукцию, сырье, топливо, комплектующие машин, а также падение стоимости активов.

Финансовые риски возникают, если компания занимает деньги и обязуется погасить долг. А повышение процентных ставок является источником такого риска. Так, например, бывают случаи, когда сельхозпредприятия живут от кредита до кредита (например, кредит на закупку семян, топлива берется в счет будущего урожая), возникновение этого типа риска весьма вероятно.

Налоговые риски. Ежедневно существует вероятность финансовых потерь в результате изменения налоговой политики государства.

Наконец, всегда присутствует человеческий фактор. Особое внимание стоит уделить рискам хищения торгово-материальных ценностей, незаконного списания продукции, махинаций с мерами и взвешиванием.

Когда компания определилась с перечнем рисков, необходимо, чтобы специально созданная группа экспертов (представители компании или приглашенные консультанты) определила:

— какой возможный ущерб может быть нанесен компании от каждого риска;

— какова вероятность того, что это событие произойдет.

Есть риски, последствия которых могут быть катастрофическими (например, смена власти в стране или землетрясение). Однако такие риски маловероятны, их можно опустить. Из всех остальных необходимо выбрать наиболее вероятные риски, и уже с ними работать более тщательно.

Для управления рисками в агробизнесе, субъекты могут в зависимости от целей и условий применения использовать различные типы инструментов: управленческие решения, услуги/инструменты частного сектора и государственные программы. Эти инструменты могут использоваться как отдельно, так и в комбинации друг с другом. К примеру, для оказания помощи по управлению производственными рисками, перерабатывающие предприятия могут создавать агрономические службы и предоставлять консультации производителям сельскохозяйственной продукции.

Управленческие решения. Сельскохозяйственные предприятия могут управлять некоторыми рисками

самостоятельно, принимая управленческие решения, при этом улучшить эффективность работы своего предприятия. Основными видами управленческих решений можно выделить:

- анализ затрат и доходов, оценка рисков;
- производственно-маркетинговые стратегии (специализация, диверсификация, интеграция, управление запасами, заключение производственных и маркетинговых контрактов, развитие инфраструктуры, управление качеством/безопасностью продукции, выполнение норм законодательства);
- участие в агробизнес структурах, управление степенью интеграции (инвестиции, слияния, объединения).

Фермерам и руководителям сельскохозяйственных предприятий может понадобиться специфическая консультация или услуга, в этом случае на помощь может прийти частный сектор.

Услуги частного сектора. На сегодняшний день агробизнес компаниям доступны следующие услуги частного сектора:

- финансовые услуги (банки, страховые компании);
- маркетинговые услуги (биржи);
- консультанты/контрактные агенты (информационные услуги);
- посреднические услуги.

Посредники могут выполнять функции по предоставлению кредита, формированию товарных партий, заключению контрактов с новыми партнерами и предоставлению транспортных услуг, то есть услуг по управлению маркетинговыми и финансовыми рисками.

Государственные программы. Государственные интервенционные мероприятия по стабилизации цен на агробизнес продукты, доходов производителей и обеспечения продовольственной безопасности могут проводиться разными способами, поэтому государственные программы можно разделить на следующие виды:

- субсидирование программ страхования урожая и кредитования производителей;
- перестраховочные фонды, фонды для покрытия убытков вследствие катастрофических событий;
- инспекционные услуги по обеспечению должного качества и безопасности продукции;
- программы по стимулированию спроса (закупки в резервные фонды, экспортные кредиты, развитие рынков);
- программы по развитию транспортной инфраструктуры;
- исследовательская деятельность, информационные и консультационные услуги.

Неопределенность, недоработанность или половинчатость регуляторных мер и законодательных актов ухудшают положение агробизнес партнеров и добавляют другие риски, с которыми частные компании вынуждены считаться де-факто.

Наконец, от специфических производственных рисков агробизнеса принято защищаться методом страхования. Страхование полей сельскохозяйственных культур, например, возможно еще до начала аграрного сезона. А если весной посеянные культуры так и не взошли или были повреждены вредителями, компания вправе рассчитывать на компенсацию ущерба.

Список литературы

1. Абалкина, Л.И. Экономическая энциклопедия / Л.И. Абалкина. - М., 1999. - 688 с.
2. Богоявленский, С.Б. "Управление риском в социально-экономических системах": Учебное пособие / С.Б. Богоявленский - СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. - 147 с.
3. Макарова, Н.Н. Риск – менеджмент (методология управления рисками в организации): учебное пособие / Н.Н. Макарова. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2009. – 88 с.
4. Румянцева, Е.Е. Новая экономическая энциклопедия / Е.Е. Румянцева, - М.: ИНФРА-М, 2005. - 457 с.
5. Тэпман, Л.Н. Риски в экономике / Л.Н. Тэпман. - М.: ЮНИТИ, 2002.
6. Электронный ресурс: [//www.garant.ru/](http://www.garant.ru/)

РЕКЛАМА В ТУРИЗМЕ КАК МЕТОД ФОРМИРОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА

Хуранов А.Б., Ульби К.В., Кумыкова З.И.

Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова

Реклама представляет собой динамично развивающуюся форму массовой коммуникации и межкультурного общения. Реклама – это явление, существующее само по себе как способ общения или сообщения, направленного на привлечение внимания, еще с древних времен. Реклама, в частности туристская, несет в себе информацию, которая обычно представлена в сжатой, художественно выраженной форме, эмоционально окрашена и доводит до сознания потенциальных потребителей наиболее важные сведения и факты о туристских продуктах и туристском предприятии.

Каждая страна имеет свой отличительный рекламный почерк — из-за особенностей национального самосознания, из-за исторических рекламных традиций, из-за экономических и общественных реалий. Франция — одна из трех стран, создающих лицо европейского креатива. Именно Франция подарила рекламной индустрии известных людей.

Высокая эстетика этой страны нашла отражение в рекламе, которая оперирует визуальными образами, туманными и соблазнительными. Она красива и совершенна сама по себе, элегантна и утончена. Для француза удовольствие, приносимое рекламой, уже само по себе является достаточной причиной для покупки рекламируемого товара.

Так во французской рекламе преобладают объявления о любых товарах французского производства, туризма, о недвижимости, о достопримечательностях страны и т.д.

Французы всегда были великими эстетам, и это не могло не отразиться в их рекламе. Они оперируют соблазнительными визуальными образами. Главное во французской рекламе — максимально креативная задумка и красивое исполнение. Визуальные эффекты для французских рекламщиков являются более привлекательными, чем описания объектов рекламы. Как и в российской рекламе, например в туристической, преобладают фотографии, буклеты и рисунки достопримечательностей, которые можно посетить. Этим фантазия рекламщиков не ограничивается. В качестве визуальных образов в данном контексте частым является счастливые лица туристов, семейных пар, завораживающие пейзажи Франции. Красочная графика в данном контексте оказывает сильный эффект на аудиторию, привлекает внимание, приковывает взгляд.

Дополнением к визуальным эффектам являются яркие, привлекающие внимание, образные заголовки:

Le soleil, la vue et les prix! Les offres du rêve! / Солнце, вид и цены! Предложения мечты!

Очень важной проблемой при создании рекламы является создание образа туристского продукта. Как и в других потребительских товарах и услугах, мода на туристские поездки и экскурсии постоянно меняется. Поэтому необходимо при изучении потребностей целевой аудитории искать те привлекательные стороны товара, которые придали бы предложению новизну и уникальность, что выгодно отличало бы его от предложений конкурентов и привлекало бы внимание потенциальных потребителей. В связи с этим необходимо упомянуть такой важный элемент туристской рекламы, как слоган.

Слоган – это короткая, но емкая фраза, привлекающая внимание и являющая собой некий девиз фирмы или основную мысль, характеризующую ту или иную услугу. Вот примеры самых удачных слоганов, используемых во французской туристской рекламе: «Pour vous qui aimez la nature.../ Для тех, кто любит природу...», «Ticket chic, ticket choc (реклама проездного билета)», «L'homme a deux patries - son personnel et la France / У каждого человека две родины - его собственная и Франция».

Преимущество подобных заголовков в том, что даже при отсутствии возможности использовать много места на полосе или красочные фотографии, они могут привлечь внимание и выделить рекламное обращение из массы заурядных фраз, вроде «La France élégante / Элегантная Франция» или «La tour d'Eiffel vous attend\ Эйфелева башня ждет Вас». Кроме того, заголовки и слоганы читают в пять раз больше, чем основной текст.

К примеру, владельцы ресторанов не ограничивались печатанием своего фирменного слогана на посуде, приборах, скатертях, салфетках и обшлагах одежды официантов. Они дарили постоянным посетительницам зонтики, испещренные рекламными призывами.

Люди, гуляющие в парке, настраиваются отдохнуть и берут для этого напрокат у зрителя удобный шезлонг, они получают, кроме этого предмета, и квитанцию с настойчивым приглашением посетить торговые центры, туристические места. За большие деньги рекламные агентства закупали у транспортников право покрывать обратную сторону проездных билетов увещеваниями посетить тот или иной модный магазин или же достопримечательность.

В Париже есть музей, расположенный в Лувре, который демонстрирует лучшие образцы французской рекламы от афиш и плакатов до телевизионных рекламных роликов, и даже образцы туристской рекламы и радиорекламы. Музей рекламы – нечто большее, чем простое собрание разнообразной рекламной продукции. Он позволяет ознакомиться с тем, как с годами менялось французское общество.

Музей рекламы находится недалеко от Лувра, на улице Риволи (Rue de Rivoli). В его коллекции насчитывается более 400 тысяч рекламных материалов французского и зарубежного производства, датируемых от середины XVIII века до 1949 года, и еще 45 тысяч более современных рекламных постеров и графических работ, что делает его крайне интересным для посещения во время туристической поездки в столицу Франции – Париж.

Реклама должна соответствовать всем установленным законодательством нормам. Например, в рекламе экзотических туров Франции должны быть прописаны все специфические черты подобного путешествия. Реклама должна предупреждать потребителей о том, что тут есть определенные ограничения, что это не всем доступно и полезно. Если же подобная информация не прописана в рекламном объявлении, ролике или слогане, фирма должна предоставлять ее клиенту при первом же обращении. В ином случае возможно появление жалоб и даже судебных исков со стороны потребителей.

Итак, туристский продукт представляет собой выраженную совокупность всех материальных и нематериальных элементов. Предприятия сферы туризма, которые хотели бы существовать на рынке, имеют неформальную задачу продавать «гостеприимство».

Для создания эффективной туристской рекламы необходимо уметь учитывать специфику данной отрасли и объединять в единый комплекс несколько аспектов такой рекламы. Это и некий художественный образ, воплощающий собой тот или иной тур или услугу и передаваемый с помощью таких привлекающих элементов, как красивые фото (в прессе), либо ролики (на телевидении), и удачно поданная полная и достоверная информация, рассчитанная на привлечение конкретной целевой аудитории.

РЕФОРМИРОВАНИЕ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА ЗАВЕРШЕНО

¹Бакулин Ю.И., ²Жукова И.В.

¹Представительство некоммерческого партнерства «Горнопромышленники России»
в Дальневосточном федеральном округе, г.Хабаровск

²Дальневосточный институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г.Хабаровск

Общеизвестно, что свыше 70 % экспортной выручки России и около 30% валового внутреннего продукта и 50% поступлений в бюджет обеспечивается минерально-сырьевым комплексом (далее МСК), представленным сотнями нефтяных и газовых промыслов, десятками угольных шахт и разрезов, тысячами рудников, приисков, горных участков, добывающих руды черных, цветных и благородных металлов, алмазов, специфического нерудного сырья для разных отраслей промышленности, а также подразделениями геологоразведчиков, которые нашли сырье (месторождения) для этих предприятий, разведали и определили промышленную ценность. Подавляющая часть этих месторождений изучена геологами еще в советское время - в пятидесяти-восьмидесяти годы. Во истину, геологи - это «курочка, которая несла золотые яйца». Именно в прошедшем времени - «несла», так как в годы реформ ее (курочку), если не уничтожили вовсе, то довели до дистрофического состояния, исключающего возможность выполнения каких-либо репродуктивных функций.

Если говорить о Дальнем Востоке, то эти изменения имели гипертрофированное выражение в результате наложения местных особенностей на процессы, генерируемые федеральным центром.

Горнодобывающая промышленность является одной из фундаментальных отраслей экономики и Дальнего Востока. Дальневосточный федеральный округ (ДФО) занимает более трети территории России - 6,2 млн. кв. км и представляет собой одну из крупнейших минерально-сырьевых баз России. На начало нового XXI века, преимущественно в советские времена, здесь разведано 11.6 млрд. т железа, 15.1 млн. т марганца, около 2.1 млн. т олова, 0.4 млн. т вольфрама, 1.78 млн. т свинца, 2.45 млн. т цинка, 0.8 млн. т меди, 16.7 млн. т флюорита, 38 тыс. т серебра, 2 тыс. т золота, 31 тыс. т ртути, 3.5 млн. т бора, 10.3 млн. т титана, 254 тыс. т сурьмы, 47 т шлиховой платины. Потенциал углеводородного сырья (нефть, газ, газовый конденсат) составляет около 43 млрд. т условного топлива. Из них подготовлено к проектированию и эксплуатации всего лишь около 4 млрд. т. С твердыми полезными ископаемыми положение аналогично: приведенные выше цифры характеризуют лишь 6-8%

общего металлогенического потенциала. По запасам и ресурсам углей потенциал Дальнего Востока составляет около 12% общероссийского.

В количественном выражении минерально-сырьевой потенциал можно представить такими цифрами: более 1100 месторождений различных полезных ископаемых, 280 объектов ранга месторождений с установленными прогнозными ресурсами, порядка 9300 проявлений полезных ископаемых, промышленную ценность которых необходимо определить, многие тысячи ожидающих своей оценки аномалий, из которых по статистике 1-3% могут превратиться в месторождения.

Рассмотрим последовательно - как было, что стало, и постараемся коротко вскрыть причины произошедших изменений.

Геологоразведка советского периода

Советский Союз создал лучшую в мире систему геологоразведочных работ, направленную на изучение геологического строения страны и выявление (открытие) месторождений полезных ископаемых. В основе ее лежал принцип последовательного утяжеления поисковых работ по мере получения положительных признаков полезного ископаемого и сужения (локализации) площади поисков. Это называется работой по этапам и стадиям. Можно провести аналогию с просеиванием через сита уменьшающегося размера как ячейки, так и самого сита.

Представление о геологе-поисковике как бородатом романтике с рюкзаком и молотком отвечает действительности лишь в начальные стадии работ. По мере «приближения» к месторождению формируется команда специалистов из различных сфер наук о Земле, профессионально подготовленных и организованных. Во многих регионах были созданы коллективы технически оснащенных формирований, способных найти месторождение, провести разведочное бурение, проходку горных выработок и анализ многочисленных проб. В Хабаровске, например, работало производственное геологическое объединение «Дальгеология» численностью до 8,5 тыс. трудящихся, оснащенное автотракторной техникой порядка 300 единиц, около 100 буровых установок, геофизическим оборудованием для работ на земле и с воздуха и другой необходимой техникой. Но самыми крупными в России и Советском союзе были объединения «Якутгеология» и «Магадангеология». Всего в России в восьмидесятые годы в геологических производственных отраслях работало более 300 тысяч трудящихся, фондовооруженность отрасли составляла около 4 млрд. долл. США. А ежегодные объемы геологоразведочных работ выражаются следующими данными: глубокое бурение на нефть и газ - около 2 млн. м., механическое колонковое бурение - около 14 млн. м, подземные горные выработки (шахты, штольни) - 160 тыс. м, другие виды работ также имеют впечатляющие цифры.

Подчеркнем основные особенности геологоразведочного производства.

1. Высокая степень риска (как процесса вложения средств) и низкая вероятность положительного результата (по результативности действия). Эта особенность предопределяет невозможность срочного однозначного удовлетворения возникшей потребности горнорудного комплекса. Нужно всегда опережать, предвидеть потребности, работать на опережение. Известны следующие цифры шансов открытия коммерческого объекта [1]. Для отдельной программы они составляют: в США (по работам 1942-1967 годов) 1:300 (чтобы поучить один такой объект, нужно изучить порядка 300), в Канаде – аналогичное соотношение от 1:100 до 1:500. Анализ открытия месторождений в период семидесятых-восьмидесятых годов в Дальневосточном экономическом районе (ДВЭР), когда интенсивно велись поиски золота, показывает, что обнаружение нового промышленного объекта приходится на 50-70 рудопроявлений, распределенных на 3-5 листах карты масштаба 1:200000 государственной разграфки (порядка 20-30 тыс. кв. км) [1].

2. Геологоразведка – дорогостоящий вид деятельности. Это определяется работой в условиях с неразвитой, как правило, инфраструктурой, большим разнообразием видов деятельности, требующим оснащения различным, часто дорогостоящим, оборудованием. По данным D.Ritchie (1993) в среднем по горнорудной промышленности на одно рентабельное месторождение затрачивается 35-40 млн. долл. США на стадии разведки. В Австралии за период 1974-1988 годов на открытие и разведку 61 рентабельного объекта было затрачено 7.5 млрд. австралийских долларов (123 млн. на 1 объект). Из них только 45 объектов на 01.01.93 г. были введены в действие (около 2 млрд. австралийских долларов заморожены как затраты будущих периодов). Можно привести несколько примеров из дальневосточной практики. Затраты на разведку Правоурмийского месторождения олова составили 39.6 млн. долларов США, Многовершинного месторождения золота – 100.4 млн. долларов США.

Всего в России на геологоразведочные работы в восьмидесятые годы ежегодно затрачивалось около 1, 5 млрд. долл. США на региональные работы и твердые полезные ископаемые и 1,2 млрд. долл. на глубокое бурение на нефть и газ [1; 3, с.72].

3. Геологоразведка – непрерывный процесс воспроизводства минерально-сырьевой базы. Вообще минеральное сырье относится к невозпроизводимым видам природных ресурсов. Под воспроизводством минерально-сырьевой базы понимается разведка нового месторождения взамен отработанного. Перерыв в этом

процессе сопряжен с последующим спадом производства. Высокая обеспеченность предприятия запасами усыпляет бдительность, но прошло 10-15 лет без новых открытий и отставание трудно ликвидировать, т.к. для разведки нового месторождения нужно в среднем эти 10-15 лет. Особенно показателен пример мощного в советские годы объединения «Дальвостуголь», допустившего спад производства при переходе с Райчихинского на Ерковецкое месторождение.

4. Геологоразведка и горнорудная промышленность – сфера производства с медленным, но стабильным возвратом инвестиций. Эта особенность ее должна учитываться правительством России путем предоставления особых, льготных условий финансирования и налогообложения. Но востребованность в разведанных объектах наступит рано или поздно. Например, в 2005 году на аукционе было продано право добычи на месторождениях железа в ЕАО: Кимканского (разведано в пятидесятые годы), Сутарского (то же самое - в семидесятые годы). В Амурской области тоже произошло с месторождением титана с ванадием и фосфором) Большой Сейм (изучалось в восьмидесятые годы). Бюджет получил около 300 млн. рублей.

5. Характеризовавшаяся ранее стадийность геологоразведочных работ в цифрах выражается следующим образом:

- региональные работы - 7-8 %,
- поисковые работы – 55- 56% (общие поиски - 37%, детальные - 11%, поисково-оценочные работы - около 10%)
- разведка - 21%,
- научное сопровождение - 4-5%,
- собственное строительство на объектах работ - 4-5%.

Ранние стадии изучения в суммарном выражении самые затратные, но относятся к несравнимо большим площадям, тогда как разведка концентрирует затраты на небольшой площади месторождения.

Основные условия работ по воспроизводству минерально-сырьевой базы горнодобывающей промышленности, исходя из опыта советского периода геологической деятельности, можно сформулировать следующим образом: постоянное, непрерывное ведение полного цикла геологоразведочных работ с опережением ранних стадий как по интенсивности, так и по срокам, в достаточно больших объемах, сбалансированных с добычей и погашением запасов.

Это правило в годы реформ было нарушено. Около 15 лет горнодобывающая промышленность «проедала» все лучшее из созданного резерва, и он оскудел в количественном выражении и понизился в качественном отношении.

Геологоразведка в период реформ

Геологическая служба начала реформы и продвинулась в них, опережая другие природно-ресурсные отрасли. Была создана новая нормативная база¹. Принципиальное отличие ее заключается в сохранении за государством ответственности за работы ранних (поисковых) стадий и финансировании разведки добывающими компаниями (недропользователями). А это (поиски) все же 70 - 75% общего объема. Но на каком-то этапе, к счастью, произошло это уже после преодоления глубочайшего провала 1996-97 г.г., в самых верхах «созрела» идея, что руководить делом должен не специалист, а менеджер. Может быть, и дальше реформы продвигались бы более успешно, если бы руководство сохранило профессионализм команды. «Радует» то, что произошло это после преодоления спада. В противном случае спад превратился бы в кончину. К сожалению, эта идея реализована не только в геологической службе, но и в других сферах управления. Что из этого получается, всем известно².

Большой урон отрасли нанесла в самом начале 90-ых годов реализация принципа «брать демократии столько, сколько возьмешь». Это привело к самоликвидации многих производственных объединений и утрате всего того, что было привязано к ним (подведомственные предприятия типа ОРСов, УПТОКов, долей в совместных предприятиях, коммерческих банках и т.п.), выражающегося крупными суммами. От «Дальгеологии», например, осталось несколько разрозненных экспедиций, которые решали, а то и накапливали, свои проблемы самостоятельно. Наилучшим образом разрешились проблемы Аяно-Майской экспедиции, которую со всеми долгами приобрела ЗАО а/с «Амур», создавшая самое крупное на Дальнем Востоке геологоразведочное предприятие (утратившее в ходе последующих реформ свою мощь). Крупно повезло Геофизической экспедиции (преобразованной в ФГУП «Дальгеофизика»), которую Министерство природных

¹ Закон РФ от 21.02.1992 N 2395-1 (ред. от 13.07.2015) «О недрах»; Федеральный закон от 21.07.1997 N 112-ФЗ «Об участках недр, право пользования которыми может быть предоставлено на условиях раздела продукции»; более 40 Постановлений Правительства Российской Федерации и др.

² Хотели как лучше, а получилось как всегда – одно из наиболее известных выражений В.С. Черномырдина, в бытность его Председателем Правительства Российской Федерации

ресурсов РФ в 2000 году избрало в качестве базового предприятия для технического перевооружения всех геологических предприятий на Востоке России. Через год идея технического перевооружения в ходе реформ на министерском уровне «затухла», а «Дальгеофизика» уже получила финансирование и оказалась «перевооруженной», что превратило ее в единственное предприятие, способное вести буровые работы на подряде. Все другие коллективы, бурившие ранее по 40-50 и более тысяч метров в год, уже прекратили свое существование.

Основной причиной деградации геологических подразделений на Дальнем Востоке явилось снижение, а временами - полное прекращение финансирования геологоразведочных работ, уход рабочих и специалистов на другие предприятия. Некоторая стабилизация наступила после выделения в бюджете фонда воспроизводства минерально-сырьевой базы, образуемого за счет отчислений горнодобывающих предприятий [4, ст.44]. Но с 1.01.2002 года фонд воспроизводства был ликвидирован³. «Менеджеры» бюрократизировали все процедуры оформления финансирования геологоразведочных работ так, что даже при наличии в бюджете средств раньше начала второго полугодия - третьего квартала они не доходили до предприятий. Придумывались такие схемы финансирования, которые позволяли уводить средства в окологеологические структуры. По одному такому факту на сумму более 100 млн.руб. мы вели длительную переписку с различными контролирующими структурами и, в конце концов, получили подтверждение Счетной палаты⁴. Правда, констатирован лишь факт, а возвращены ли деньги в бюджет и получили ли «рационализаторы» наказание - не сообщалось.

С постоянной периодичностью раз в 2-3 года проводилась реорганизация органов управления таким образом, что новые структуры, еще не начав давать результаты реорганизации, вновь перекраивались. Показательно последнее преобразование, начавшееся в 2003 году⁵, выстроившее вертикаль федерального органа на трех уровнях (Министерство - Служба - Агентство) и пока еще не завершенное в полной мере. Но и в этом виде она представляет прекрасную иллюстрацию закона Паркинсона: «всякая бюрократическая структура стремится к дифференциации до полной утраты своих первоначальных функций». В функции Министерства природных ресурсов, утвержденных Постановлением Правительства №588 от 17 мая 1997г. входила «разработка стратегии в области удовлетворения потребности страны в минеральных ресурсах» (п.п.1, п.6) (выделено авторами).

Большие метаморфозы с функциями произошли в 2004 году. Прежде всего, они «обюрократились». Так, в Положении о МПР РФ, утвержденном Постановлением Правительства РФ №370 от 22.07.04, значатся такие функции: «управление государственным фондом недр» (п.1), «порядок государственного учета и ведения государственного реестра работ...» (п.5.2.1), «порядок постановки запасов полезных ископаемых на государственный баланс...» (п.5.2.2), «форма бланка лицензии на пользование недрами;»!!! (п.5.2.7) и т.п. Можно подумать, что в Положении о Федеральном агентстве по недропользованию, утвержденном Постановлением РФ № 293 от 17.07.04 г., записи имеют более приземленный характер. Но и здесь тот же бюрократический стиль. Так, Агентство осуществляет отнесение запасов полезных ископаемых к кондиционным или некондиционным запасам (по существу, оно не «осуществляет отнесение запасов...», а всего лишь утверждает решения специально учрежденного компетентного органа - Государственной комиссии по запасам), а также определение нормативов потерь полезных ископаемых (нормативы потерь объективно могут быть рассчитанными при разработке технического проекта, т.е. специалистами, которых в МПР просто-напросто нет); ведет учет поступающих заявок на получение лицензий, ведет кадастр месторождений и проявлений и другие подобные канцелярские функции, понижающие уровень важной государственной структуры.

Возраст специалистов геологической службы в результате ухода в более стабильные сферы деятельности молодежи и отсутствия притока молодых кадров уже перевалил за пенсионный.

Объемы работ как в денежном, но, в особенности, в физическом выражении, по сравнению с советским периодом резко снизились. Физические объемы МПР старается не афишировать. Как-то удалось увидеть цифру годового объема бурения по России, соизмеримую с объемами бурения одного производственного объединения в прошлом.

Одним из последних преобразований была ликвидация государственных геологических предприятий с образованием субъектов предпринимательской деятельности (ОАО), права которых урезаны участием в выполнении работ госзаказа, единственным исполнителем которого определена госкорпорация «Росгеология». «Росгеология» создана Указом Президента Российской Федерации от 15 июля 2011г. № 957 на базе остатков

³ После внесения изменений в Налоговый кодекс Федеральным законом от 08.08.2001 N 126-ФЗ

⁴ По материалам Дальневосточного НИИ минерального сырья (ДВИМС, г.Хабаровск, ликвидирован в 2003 году)

⁵ Постановление Правительства Российской Федерации №451 от 31.07.2003г. «О правительственной комиссии по проведению административной реформы» (в ред.24.12.2014г.) - не утратившее силу в настоящий момент.

одного из геологических предприятий России – «Центргеологии». Ей подчинили созданные ранее 37 унитарных предприятий по всей России. Теперь «Росгеология» называет себя российским многопрофильным геологическим холдингом. Единственная связь холдинга с этими 37 реорганизованными унитарными предприятиями в ОАО заключается в передаче государственных средств, полученных от главного распорядителя их (Роснедр).

Особенности горнорудной промышленности региона

Профилирующими видами горнодобывающей промышленности Дальнего Востока является добыча энергетических углей, нефти и газа (в небольших количествах), производство золота, серебра, платины, свинца и цинка, олова, вольфрама, бора, флюорита, сурьмы.

Добываемое в регионе минеральное сырье лишь в небольшой, хотя и очень важной, части имеет непосредственное влияние на экономику и социальную сферу. Прежде всего, это относится к топливно-энергетическим ресурсам - каменному и бурому углям, нефти и газу, а также к минеральным строительным материалам. Из производимых металлов только свинец может полностью потребляться в регионе. Все остальные металлы и нерудное сырье вывозятся в другие регионы России и за рубеж и их влияние на регион опосредованное: создание рабочих мест, пополнение бюджета за счет налогов, развитие инфраструктуры, что особенно важно в условиях слабого экономического развития большей части территории.

Для характеристики состояния добывающего сектора экономики используются соотношение добычи и прироста запасов (степень их воспроизводства). В настоящее время пользоваться этими сравнениями нужно очень осторожно, особенно в сводном виде с учетом формирования их на уровне собственника недр, субъекта геологического изучения, недропользователя, так же по стадиям оперативного и государственного учета.

Для характеристики состояния обеспеченности сырьевой базы нефти важно контролировать коэффициент извлечения нефти (КИН), который в настоящее время в России составляет менее 0,3 (30%), не просто контролировать - давать рекомендации по его повышению до определенного уровня и определенными мероприятиями.

Удаленное положение региона от основных пунктов потребления этого сырья снижает экономическую эффективность его реализации и в ряде случаев делает его не рентабельным. Приграничное положение региона открывает возможности вывоза производимого минерального сырья в страны Азиатско-Тихоокеанского региона. В то же время в ДВЭР завозятся в больших количествах различные металлы (например, черные металлы, алюминий). Они могли бы производиться в достаточных количествах в регионе. В условиях рыночных отношений не может быть противопоставлений типа «свое - завезенное», берешь то, что дешевле. Но для современной России вполне приемлемы понятия не только развивающейся страны, но и развивающейся территории. Таким образом, ДВЭР - это развивающаяся территория в развивающейся стране. Что это такое - прекрасно иллюстрирует современное состояние отношений центра и регионов. За лесом своих проблем центр не видит подлеска проблем регионов, а если видит, то прячется в этом лесу. Само определение «развивающейся территории» предусматривает прогрессирующее изменение состояния. При существующей кредитно-финансовой системе вкладывать средства в предприятия с уровнем рентабельности меньше 45% не выгодно, т.к. получаемая прибыль может «не догнать» растущие ставки % по кредитам. В горнодобывающем секторе таких проектов нет. Их можно развивать только за кредиты иностранных банков или за собственные средства. Мало того, остановились действующие предприятия, т.к. издержки производства, включая все налоги, транспортные тарифы и энергозатраты, не покрываются стоимостью реализованной продукции из-за разных темпов роста стоимости продукции и затрат. Следовательно, в развивающихся территориях их развитие должно иметь государственную поддержку, без нее развитие не пойдет, можно сказать, уже не идет, территории деградируют. Эти факты и имеющийся рост производства промышленной продукции в ДВЭР показывает насколько регионы зависимы от МСК экономики. Остановка Приморского ГОКа (Приморский край) связана со снижением цены на вольфрам и отсутствием потребления производимой продукции на территории России и при этом введенной действиями лоббистов экспортной пошлиной 10%, превращающей продукцию в не рентабельную.

Мы обращали внимание геологической общественности на негативное влияние рыночных механизмов [2, с.54.] на минерально-сырьевую базу. Главный вывод: «Экономическая система, называемая рыночной экономикой, разрегулирована, нет ни одного твердого, эталонного показателя. Базовая часть экономики, прежде всего минерально-сырьевые ресурсы, не саморазвивается, а находится в поиске инвесторов» [2, с.55]. Любое изменение стоимости минерального сырья чревато негативными последствиями: возрастание цены ведет к потере запасов в недрах (от 4.25% до 25% годовой добычи), а снижение - ведет к переоценке и списанию учтенных запасов (в 2004-2005 годах за счет переоценки запасы золота ДВФО уменьшились на 20608 т).

Теперь самое время объяснить содержание названия нашей статьи (реформирование завершено). Именно так - завершено, дальше ехать некуда. Нужно одуматься и кое-что вернуть в прежнее состояние. Наиболее просто можно показать на примере «местного сырья»⁶.

Определение «местное» для характеристики сырья очень неудачное. В каждом регионе все добываемое сырье (за исключением ввозимого из других районов) является местным. В недропользовании такое сырье называется общераспространенными полезными ископаемыми (ОРПИ). Но для того, что бы отнести к ОРПИ, нужно провести геологоразведочные работы с полным комплексом опробования и показать, что в этом песке нет ни золота, ни алмазов, ни касситерита, ни других минералов, имеющих ценность. Этот закон не определяет - кто будет проводить это опробование - федеральная или территориальная (местная) геологическая служба.

Эти или подобные обстоятельства в настоящее время усугубились. Главные обстоятельства относятся к кадрам.

Тот факт, что кадров геологов в настоящее время не хватает - это не требует дополнительной аргументации⁷. Ежегодно положение будет усугубляться за счет старения работников (средний возраст «действующей армии» перевалил 60 лет). Выпускники ВУЗов геологического профиля идут работать (устраиваются работать) по специальности в среднем около 25%. Качество подготовки специалистов оставляет желать лучшего.

Это положение (с кадрами) одномоментно не исправить. Субъекты РФ встретят большие трудности с формированием кадрового состава геологической службы, способной выполнять работу в соответствии с ФЗ от 30.11.2011 N 364-ФЗ. Самое главное, сейчас в территориальных подразделениях федеральных структур есть люди, которые эту работу выполняли и выполняют, хотя и у них есть кадровые проблемы.

Очень трудно увидеть смысл в этом законе, кроме подмены Конституционного принципа совместного ведения земель, недрами и другими природными ресурсами разделением предметов ведения, изложенного в ст.72 Конституции Российской Федерации.

Ознакомление с текстом Закона навеивает мысль о слабом представлении реального положения дел с ОРПИ. Если статья 18 закона предписывает субъектам РФ – «Предоставление участков недр местного значения для геологического изучения в целях поисков и оценки месторождений общераспространенных полезных ископаемых...», то, видимо, понимается, что в настоящее время ведутся специализированные работы для геологического изучения в целях поисков и оценки месторождений общераспространенных полезных ископаемых?). Однако работы поисковых стадий проводятся комплексно, на все виды полезных ископаемых. Таким образом, если действовать в соответствии с ФЗ от 30.11.2011 N 364-ФЗ - эта задача снимается с работ, финансируемых из федерального бюджета?

Получается, что субъекты РФ, кроме геологической службы, должны создавать службы контроля и надзора. Нужно ли?

Общераспространенные полезные ископаемые (песок, глина, делювиальная смесь и т.п.) после обнаружения в них алмазов, золота, касситерита, других ценных минералов перестают быть общераспространенными. Кто занимается опробованием на эти виды минерального сырья песков и др. ОРПИ?

Можно назвать и другие примеры превращения общераспространенных полезных ископаемых в ценные и дефицитные виды минерального сырья (кварцевое сырье, керамическое сырье, алюминиевое сырье и др.).

Реализация закона от 30.11.2011 N 364-ФЗ может нанести вред Государству. Его следует отменить и заниматься геологическими следованиями комплексно.

В заключение следует отметить, что мы коснулись только результатов реформирования минерально-сырьевого сектора экономики Дальнего Востока. Для того, чтобы стало возможным изменить ситуацию в лучшую сторону – нужно принимать меры на законодательном уровне и, в первую очередь, решать вопросы с финансированием геологоразведочных работ.

⁶ Федеральный закон №364-ФЗ от 30.11.2011г. «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «О недрах» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»

⁷ «При дефиците в 20 тысяч человек все ВУЗЫ страны выпускают около 3,5 тысяч специалистов прикладной геологии в год... Отрасль обеспечена кадрами на 13%... Геологические техникумы и ПТУ переданы на уровень субъектов Федерации и фактически ликвидированы... трудоустраиваются от 25% выпускников до 70% по специальности (институт нефти и газа им. Губкина)... Минобрнауки сокращает подготовку в России геологов и геофизиков, объясняя это переизбытком кадров в отрасли на 35 тысяч человек... Иногда ситуация доходит до абсурда – нельзя принять на работу лаборантом химического анализа специалиста, закончившего химический ВУЗ по специальности «Аналитическая химия», пока он не получит в ПТУ, которого нет, корочку лаборанта...» - из докладов на общем собрании членов Ассоциации Геологических Организаций 11 декабря 2012 г. «О реформе геологического образования в России».

Список литературы

1. Бакулин, Ю.И. Основные проблемы изучения и добычи минерального сырья Дальневосточного экономического района/ Ю.И. Бакулин, В.А. Буряк, Е.Н. Галичанин и др.- Хабаровск: изд-во ДВИМС. – 1999. 214с.
2. Бакулин, Ю.И. Влияние рыночных механизмов на состояние минерально-сырьевой базы. / Ю.И.Бакулин, И.В.Жукова // М.: Разведка и охрана недр, №11, 2011. С.54-57.
3. Жукова, И.В. Организационно-экономический механизм управления горнодобывающей промышленностью (на примере Хабаровского края) : дис. канд. экон. наук / Инна Викторовна Жукова. Хабаровск, 2011. - 181 с.
4. О недрах: федер. закон РФ от 21.02.1992 № 2395-1/ правовой сервер «Консультант плюс» / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/nedr>. (Дата обращения: 29.10.2015).

РЕЧЕВЫЕ ФОРМУЛЫ ПРИВЕТСТВИЯ КАК ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ В ТУРИЗМЕ

Хуранов А.Б., Ульби К.В., Кумыкова З.И.

Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова

Туризм – это временны выезды (путешествия) граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без гражданства с постоянного места жительства в лечебно-оздоровительных, рекреационных, познавательных, физкультурно-спортивных, профессионально-деловых, религиозных и иных целях без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в стране (месте) временного пребывания» [1].

В процессе подобных выездов и путешествий люди оказываются в разных городах и странах, которые различаются своей культурой, образом жизни, обычаями, а также языком, на котором разговаривают их жители. Турист может ничего не знать о культуре посещаемой им местности, потому что в большинстве случаев именно ознакомление с культурой является целью путешествия. Однако, куда бы и с какой бы целью не ездил турист, он должен знать основные формулы обращения и приветствия, принятые в месте его временного пребывания, если он не воспользовался услугами гида-переводчика.

Целью данной работы является изучение основных речевых этикетных формул приветствия во французском и кабардино-черкесском языках.

Прежде всего, необходимо отметить, что приветствие состоит из двух компонентов – аппелятива / обращения и приветствия как такового. Аппелятив является речевым актом, называющим адресата, идентифицируя его с позиции возраста/пола/социального статуса, либо определяя отношение к нему говорящего. Основная функция аппелятива – привлечение внимания собеседника.

Изучив и проанализировав необходимый материал по данной теме, мы пришли к выводу, что в плане обращений кабардинцы являются более эмоциональными, чем французы, особенно при обращении к незнакомым людям. Во французском языке практически ко всем незнакомым, независимо от возраста и социального положения, обращаются «Madame / Monsieur» [2, с. 27].

В официальной обстановке, для выражения большей вежливости, к этим обращениям могут добавить название профессии или фамилию адресата, если это известно. В кабардино-черкесском языке даже к незнакомым людям могут обращаться так же, как и к собственным родителям: «Ди адэ / ди анэ» («Наш отец / наша мать»). А незнакомых детей кабардинцы могут окликнуть словами: "си щ'алэ", "си хьыджэбз ц'ыку", "си дахэ" ("мой мальчик", "моя девочка", "моя красавица") [3, с. 184] и т.д., тогда как во французском к незнакомым детям чаще всего обращаются обычными «garçon / fillette» («мальчик / девочка») [4, с. 53].

Что касается форм приветствий, то здесь все чуть сложнее, поскольку сфера приветствия обширнее, чем сфера обращений. Особую сложность представляет в этом плане кабардино-черкесский язык, где одному французскому «Bonjour» противопоставляется более десятка приветственных форм. Это объясняется тем, что у кабардинцев для каждого вида трудовой деятельности существует отдельное приветствие. Адыги разработали систему приветствий, в которой каждое приветствие соотносится с конкретной ситуацией и отражает содержание той ситуации, при которой происходит встреча. Например, пахаря или сеятеля приветствуют словами: «Бов апщий!» («Да будет тебе изобилие!»), пастуха приветствуют словами: «Бохъу апщий!» («Умножиться твоему стаду!»), людей, занятых уборкой урожая и косарей приветствуют: «Шхошх апщий!» («Без горя, без беды съешь тебе собранное!») и еще множество других примеров [5]. А иногда даже для одной ситуации существует

несколько формул приветствия. Часто это является результатом калькирования или заимствования из однородных языков.

Вместе с тем, на определенном уровне развития языка возникает проблема упрощения или даже унификации речевых этикетных стереотипов, как это произошло, например, в русском языке: на месте многих ситуативно регламентируемых формул вполне успешно и универсально используется слово «здравствуйте». В кабардинском языке сходную функцию выполняют общемусульманское «Салам алейкум!» (букв.: «Мир тебе!») и адыгское «Дауэ ущыт?» («Как дела?»).

Приветствие «Салам алейкум!» употребительно в мужской речи и адресовано, скорее всего, только мужчине. При этом, если разница в возрасте между тем, кто приветствует и его адресатом довольно велика (например, юноша приветствует пожилого человека), то форма «Салам алейкум!» может оказаться неуместной как слишком высокая по стилю.

«Дауэ ущыт?» обычно говорят, приветствуя женщин или же когда младший обращается к старшему [6, с. 18].

Также в обоих языках присутствуют формулы приветствия, содержащие указание на определенное время суток. Но во французском языке в данном случае употребляются только два вида приветствия: «Bonjour!» со значениями «Доброе утро!» / «Добрый день!» и «Bonsoir!» в значении «Добрый вечер!», в то время как в кабардино-черкесском для каждого времени суток есть своя действующая формулировка: «Уи пщэдджыжь фы ухъу!» («С добрым утром!»), «Уи махуэ фы ухъу!» («Добрый день!»), «Уи пшыхъэщхъэ фы ухъу!» («Добрый вечер!»).

В кабардино-черкесском языке в ситуации приветствия прослеживается гендерный фактор. Так, практически все приветствия, связанные с тем или иным видом трудовой деятельности, адресованы только мужчинам. И такая дифференциация вполне объяснима. Она является пережитком разделения труда по половому признаку. Чабаны, пахари, охотники – как правило, мужчины. Для женщин такие занятия недопустимы, следовательно, для них недопустимы такого рода приветствия. Подобное нельзя сказать о французском языке. Во Франции эмансипация женщин началась намного раньше, и подобная дифференциация не нашла отражения в речевой ситуации приветствия.

В итоге можно сделать вывод, что с точки зрения ситуации приветствия, кабардино-черкесский язык представляет более сложную систему форм приветствий, нежели французский язык. Однако необходимо отметить, что кабардино-черкесский язык сегодня уже тоже стремится к большей упрощенности и унифицированности. Перечисленные выше многочисленные приветствия, как уже отмечалось, вполне успешно заменяются приветствиями «Дауэ ущыт?» и «Салам алейкум!». Второе стало особенно популярно среди молодежи. И существует вероятность, что совсем скоро из языка полностью исчезнут все приветствия, связанные с трудом, поскольку сами виды трудовой деятельности уже потеряли былую значимость для адыгского народа.

Список литературы

1. Федеральный закон от 24.11.1996 N 132-ФЗ (ред. от 03.05.2012) «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.11.2012).
2. Формановская Н.И., Соколова Г.Г. Речевой этикет. Русско-французские соответствия. Справочник. М.: Высшая школа, 1989. - 112 с.
3. Улимбашева Э.Ю. Некоторые этикетные выражения вежливости в кабардинском и русском языках / Сборник научных трудов. Под общей ред. А.А. Аминовой и И.А. Андрамоновой. Казань, 2003. – С. 184-187.
4. Петрова Е.Е. Особенности русского и французского речевого этикета // Отечественные традиции гуманитарного знания: История и современность: материалы VII науч.-практ. конф. 27 мая 2011. /ред. кол.: М.П. Горчакова-Сибирская (ост. ред.) [и др.] – СПб.: СПбГИЭУ, 2011. – С. 53-55.
5. Габуня З.М., Улимбашева Э.Ю. Межкультурная коммуникация как мирозозидающий факт языка. Нальчик: Каб.-Балк. ун-т, 2005. – 231 с.
6. Бгажноков Б.Х. Адыгский этикет. Нальчик: Эльбрус, 1978. – 163 с.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВМЕШАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКУ В РАМКАХ НАПРАВЛЕНИЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Виноградова Т.Н.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Актуальность данной темы состоит в том, что на сегодняшний день формирование инновационной экономики становится наиболее важным направлением стратегического развития России. Исследованиями в области данной темы занимались такие экономисты как В.П. Делия, ректор Института социально-экономического прогнозирования и моделирования, А.А. Гусев, один из ведущих отечественных ученых в сфере международных отношений, Г.П. Журавлева, заслуженный деятель науки Российской Федерации.

Россия активно действует в рамках энерго-сырьевого направления, что в свою очередь сказывается на увеличении зависимости от импорта товаров и технологий в других сферах деятельности. Для России неравномерное распределение ресурсов по видам деятельности связано с добывающим характером экономики, что обуславливает зависимость национальной экономики от конъюнктуры мировых рынков сырья.⁸ Таким образом, для поддержания конкурентоспособности России на мировой арене необходимо в качестве одной из приоритетных задач российской экономики поставить модернизацию технологий в сырьевых секторах.

В рамках данной проблематики возможны следующие пути решения:

- Вложение инвестиций в человеческий капитал, то есть: сфера образования должна стать фундаментом, основой для развития научных идей, помогать молодым и талантливым ученым реализовывать свои проекты в научной и инновационной среде;
- Увеличение производительности труда и эффективности производства в ближайшие годы минимум в несколько раз;
- Рациональное использование энергетического и сельскохозяйственного потенциала страны, переход экономики на более глубокую переработку природных ресурсов;
- Модернизация всех используемых технологий и оборудования, что позволит повысить эффективность переработки сырья, вследствие чего на рынок поступит более качественный итоговый продукт;
- Расширение действующих систем коммуникаций и их дальнейшая оптимизация;
- Совершенствование финансовой инфраструктуры, создание наиболее благоприятных условий для ведения бизнеса, поддержки инновационных отраслей экономики.

Необходимо помнить о невозможности начать вышеуказанные действия, не решив несколько основных проблем, стоящих перед государством на сегодняшний момент:⁹

- стимулирование населения к инновационному поведению
- создание равных для всего населения страны экономических возможностей во всех сферах жизнедеятельности общества
- улучшение эффективности экономики за счет увеличения производительности труда

Параллельно с этим необходима разработка индивидуального подхода к каждой из сфер деятельности, выявление особенностей и возможностей поиска соответствующих «ниш», в которых российская экономика смогла бы занять достойное место. Конечным результатом этой цепочки преобразований будет вхождение России в число мировых технологических лидеров.¹⁰

На этом фоне усиление влияния государства на экономическую политику, в том числе и на проведение системной модернизации, становится оправданным. Разумеется, учитывается и роль рынка, на котором, в основном, преобладают фирмы малого и среднего бизнеса. При наличии обширной программы, стимулирующей развитие малого и среднего бизнеса в стране, возможно привлечение этих фирм на решение задач модернизации экономики. В связи с этим заслуживают одобрения предусмотренные в госбюджете ассигнования и их постоянный рост с 440,2 в 2010 г. до 645,5 млрд руб. в 2013 г. на реализацию федеральной целевой программы «Инновационное развитие и модернизация экономики».¹¹

⁸ Арфьев П.В. Преодоление социальной дифференциации как фактор перехода к устойчивому экономическому развитию. / Вестник Финансового университета. М: Финансовый университет – 2014. № 1. - с.5

⁹ Делия В.П. Тенденции экономического развития и инновационная стратегия России. / Проблемы современной экономики. 2011. № 3. с.25

¹⁰ Гусев А.А. Особенности устойчивого развития в современных экономических условиях. Экономика природопользования. Обзорная информация. Москва. - 2010. - № 5. – 561 с.

¹¹ Министерство экономического развития Российской Федерации. Портал внешнеэкономической информации. Поддержка инновационных проектов.

Камнем преткновения для современной российской экономики является ухудшение условий накопления капитала при одновременном нарастании технологического отставания, что никак не соответствует возможностям осуществления НТП. Если в конце 80-х годов прошлого столетия доля промышленных предприятий, занимающихся разработкой и внедрением нововведений, составляла около 2/3, то в 2002 г. - лишь 9,8%, в то время как в развитых странах - 70 %. К настоящему времени инновационная деятельность в России снизилась до 1 %.¹² Более детальные данные представлены в Табл.1.

Таблица 1

Динамика расходов на НИОКР в % к ВВП.

Год	ВВП в текущих ценах, млрд руб.	Расходы на НИОКР, млрд руб.	Динамика расходов на НИОКР в % к ВВП
2000	7305,6	76,7	1,05
2001	8943,6	105,5	1,18
2002	10830,5	135,4	1,25
2003	13208,2	170,4	1,29
2004	17027,2	195,8	1,15
2005	21609,8	231,2	1,07
2006	26917,2	288,0	1,07
2007	33247,5	372,4	1,12
2008	41276,8	429,3	1,04
2009	38807,2	485,1	1,25
2010	46308,5	537,2	1,16
2011	55967,2	623,3	1,11
2012	62218,4	688,7	1,11
2013	66755,3	735,6	1,10
2014	71406,4	783,3	1,10

В соответствии с представленными данными в России заметны постоянные колебания уровня расходов на НИОКР. Нарастить инновационный потенциал возможно при условии приоритетного развития наукоемких отраслей с высокой долей затрат на научно-исследовательскую деятельность. К сожалению, из-за неблагоприятного инвестиционного климата, недоверия к действиям правительства, в России наблюдается «утечка» капитала за рубеж. По расчетам, произведенным Российской Академией Наук, 1 доллар, учитываемый как «утечка» капитала, снижает объем инвестиций на 10,3 руб., а объем ВВП - на 24,5 руб.¹³

На современном этапе для экономики России характерны наличие дефицита традиционных видов топливно-энергетических и минерально-сырьевых ресурсов, их удорожание из-за перехода на менее доступные и более трудоемкие месторождения, а также увеличение затрат на предотвращение и ликвидацию негативных последствий загрязнений на окружающую среду. Поэтому вопрос о рациональном использовании природных ресурсов является столь важным при составлении программы экономического развития страны.

В.И. Вернадский, советский ученый, еще в 20-х годах прошлого столетия говорил о необходимости изменения парадигмы экономического развития в направлении гармоничного взаимодействия природы и общества.¹⁴ Россия может первой осуществить переход к инновационной экономике, ориентированной на новую экологически безопасную и ресурсосберегающую модель. Так, Председатель Правительства Дмитрий Медведев считает, что в 2015-2017 годах приоритетной будет являться деятельность по созданию спроса на инновационную продукцию. На сегодняшний момент наблюдается рост инновационной активности в государственном секторе: 60 компаний с государственным участием реализуют программы инновационного развития с объёмом

¹² Журавлева Г.П. Системная модернизация экономики как важнейшее условие ее инновационного развития. / Вестник Тамбовского университета. Серия: гуманитарные науки. 2011. № 7. Том 99.

¹³ Российская Академия Наук. Фундаментальные научные исследования. Отчет о деятельности Российской академии наук. Научные достижения Российской академии наук в 2012 году.

¹⁴ Вернадский В.И. Ноосферная парадигма развития общества, науки, культуры, образования и экономики в XXI веке : коллективная монография / Под науч. ред. А.И.Субетто и В.А.Шамахова. В 3-х томах. Том – СПб.: Астерион, 2013. -574 с.

финансирования более 1,3 триллиона рублей.¹⁵ Для дальнейшего успешного развития необходимо сформулировать новую инновационную стратегию, которая позволит экономить ресурсы, расширить ассортимент отечественных товаров, работ и услуг, представляемых на рынке, а также улучшить инвестиционный климат и понять инвестиционную привлекательность страны для вложения в наукоемкие производства.

Внедрение этих предложений позволит России выйти на мировую арену одним из лидеров, способным не только противостоять глобальным угрозам человечества, но и способным перейти на новую модель экономического развития. Страна сможет сохранить суверенитет в экономике, перейти на ресурсосберегающие технологии, уменьшить уровень бедности населения, а так же превратить природные ренты в основной бюджетобразующий доход. Таким образом, опираясь на свою собственную модель модернизации, учитывая международный опыт, устраняя препятствия и возможные недостатки модернизации в той или иной отрасли, в различных регионах страны, Россия сможет продвигаться вперед по пути прогресса.

Список литературы

1. Министерство экономического развития Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа от 26.09.2015 http://www.ved.gov.ru/moder_innovac/projects/
2. Российская Академия Наук. [Электронный ресурс]. Режим доступа от 26.09.2015 <http://www.ras.ru/scientificactivity/scienceresults/annualreport.aspx>
3. Арефьев П.В. "Преодоление социальной дифференциации как фактор перехода к устойчивому экономическому развитию" / Вестник Финансового университета. М: Финансовый университет – 2014. № 1.
4. Вернадский В.И. Ноосферная парадигма развития общества, науки, культуры, образования и экономики в XXI веке: коллективная монография / Под науч. ред. А.И. Субетто и В.А. Шамахова. В 3-х томах. Том – СПб.: Астерион, 2013. -574 с.
5. Рейнбах Е.Ю. Формирование региональной культурной политики в контексте модернизации образования. Материалы международной научно-практической конференции. Орловский государственный институт искусств и культуры. 2014. с. 29-33.

СТРАТЕГИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В АПК РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Пронина М.А.

Донской государственный аграрный университет, пос. Персиановский, Россия

По данным минпрома Ростовской области, основная работа по импортозамещению в промышленности региона осуществляется в соответствии с документами, утверждёнными правительством РФ и по большинству «проблемных» позиций работа уже ведётся. При этом основная доля проектов, направленных на импортозамещение, сосредоточена в создаваемых на территории области промышленных кластерах, таких как: вертолётостроительный, сельхозмашиностроительный, лёгкой промышленности, морской, атомной, медицинской и других отраслях.

Развитие кластера позволяет обеспечить оптимизацию отечественных предприятий, повышению степени переработки сырья, импортозамещению товаров, интенсификации частно-государственного партнёрства, значительно расширить возможность оказания господдержки предприятиям реализующим проекты по импортозамещению, чему способствует Федеральный Закон «О Промышленной политике», вступивший в силу со второго полугодия 2015 года. В соответствии с этим законом, в среднем по отраслям обрабатывающей промышленности долю импорта в потреблении к 2020 году планируется сократить с 51% до 39%.

Такой закон необходим и для агропромышленного комплекса, который бы предусматривал создание регионального центра импортозамещения (РЦИ). Этот центр мог бы решать проблемы информирования и содействия импортозамещения, а отечественные производители продукции будут знать всех потенциальных заказчиков, последние же располагать базой данных производителя.

¹⁵ О ходе реализации стратегии инновационного развития России на период до 2020 года. Заседание президиума Совета при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию России. Доклад Председателя Правительства Д.А. Медведева

Указом Президента России 6 августа 2014 года за № 560 «О применении отдельных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» сроком на один год введён запрет на ввоз в страну сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, из США, Европейского Союза, Канады, Австралии, Норвегии. В условиях запрета обострилась проблема импортозамещения основных продовольственных товаров. Это обстоятельство требует пересмотра аграрной политики государства, пересмотра ранее принятых программ и проектов АПК. Объективный анализ состояния АПК в условиях импортозамещения показал, что не только экономические условия, но и действующее законодательство препятствуют эффективному развитию агропрома.

В настоящее время перед агропромышленным комплексом стоит много проблем. Одной из самых главных является введение экономических санкций, которые и стали причиной ускорения импортозамещения в области. Фундаментом для реализации проблем импортозамещения является государственная поддержка хозяйствующих субъектов в наиболее критически значимых отраслях АПК, создание комфортных условий, а также стимулирование несырьевого экспорта, которые и обеспечат конкурентно способность российских товаропроизводителей.

Агропромышленный комплекс Ростовской области стремится решить задачу импортозамещения со 100% результатом. Уже сейчас несколько производственных проектов близятся к завершению, на подходе ещё десяток. Всем оказывается помощь областного правительства.

Ростовская область крупный потребитель лизина (аминокислоты), обладает большим сырьевым потенциалом для его производства. Ежегодно выращивается около 8 миллионов тонн зерна (второе место в России). В этом году аграрии собрали более 7 миллионов тонн при средней урожайности 30,8 ц/га.

Строительство завода в г. Волгодонске ведёт ООО «Донбиотех» по немецкой технологии EVONIK стоимостью более 8 миллиардов рублей. Что положит начало восстановлению биотехнологической отрасли России, которая в недавнем прошлом была одной из лучших в мире. Собственное производство позволит устранить зависимость российских потребителей от импорта на начальном этапе на 60%, а в перспективе – начать экспорт. Ожидается, что первая продукция нового завода поступит в животноводческие комплексы уже в конце 2016 года.

Суть политики импортозамещения это - индустриализация экономики при ограничении импорта. Проводимая правительством области политика импортозамещения на региональном уровне является одной из структурных составляющих обеспечения национальной и экономической безопасности государства. Известия о прекращении ввоза той или иной категории продукции из определённых стран оказываются в фокусе внимания общественности. Все это, с одной стороны, накладывает на государство максимальную ответственность в управлении отраслью, а с другой стороны создаёт дополнительные возможности для малого и среднего бизнеса, занятого в сельском хозяйстве. Это позволяет искать и находить новые ниши на рынках. К сожалению, на сегодняшний день рост внутреннего производства пока в полной мере не обеспечивает потребностей рынка, как в части объёма, так и в вопросах качества продукции.

Для России эффект санкций уже сейчас во многом положителен, страна стала быстрее развивать отечественное промышленное производство, вводить ответные меры для поддержки сельхозпроизводителей, ускорила создание национальной платёжной системы и др.

Проблем, конечно, тоже не мало, так руководствуясь данными Росстата, эксперты говорят в первую очередь о проблеме импортозамещения некоторых видов мяса и молочной продукции. При этом на импорт приходится 59% всего объёма потребления мяса в стране, а доля мясоперерабатывающей отрасли составляет только 34% [1].

Правительством Ростовской области оказывается поддержка сельхозпроизводителей на всех уровнях: областных, районных, федеральных. Крестьянско-фермерские хозяйства получают дотации в рамках государственной программы Ростовской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия». Так, дополнительно из федерального бюджета субсидируется молочное скотоводство. В результате этого молокоперерабатывающие предприятия области в 2014 году увеличили объёмы производства сыра и творога на 38,6%.

Есть и новые виды поддержки АПК, прежде всего в инвестиционной сфере, введена дополнительная субсидия на возмещение части затрат на создание овощехранилищ, картофелехранилищ, а логистический центр решит проблему ценового сговора между крупными закупщиками и производителями продукции.

На Дону реализуется 24 крупных инвестиционных проекта в сфере АПК на общую сумму 120 миллионов рублей. Самое масштабное строительство крупнейшего в Европе комплекса по производству мяса индейки «Евродон-Юг», мощностью 67 тысяч тонн продукции в год и тепличного комплекса в Тарасовском районе, рассчитанного на выпуск 14 тысяч тонн овощей в год [2].

Сельхозпроизводители за счёт господдержки вышли на уровень рентабельности в 18,7%, получили в 2014 году 6 миллиардов рублей прибыли, в 5,2 раза больше, чем в 2013 году. Индекс агропроизводства в 2014-м вырос на четверть: донские аграрии произвели сельхозпродукции на 191 миллиардов рублей и пищевых продуктов на 122 миллиардов рублей. В первом полугодии 2015 года рост сельскохозяйственного производства на Дону превысил, более чем, на 1% прошлогодний показатель, индекс производства пищевых продуктов достиг 110%. В общероссийском объёме удельный вес Ростовской области в 2014 году составил по производству зерна 8,8% (2 место в России), подсолнечника -8,5% (5 место), овощей – 4,5% (5 место).

В целом область наращивает импортозамещение в таких сферах как производство мяса, сыров, сливочного масла, овощей закрытого грунта и плодов. Этому способствуют природно-экономические условия и поддержка областного правительства. Минсельхоз России, оценивая качество почвы, социальные и демографические показатели признал, что Ростовская область наиболее благоприятная для сельского хозяйства, одни только чернозёмы занимают 64,2% площади при средней толщине плодородного слоя 40-80 см. Все это и позволяет Ростовской области удерживать лидирующие позиции на общероссийском рынке АПК.

Для определения стратегии реализации политики импортозамещения в сельскохозяйственных организациях нами был избран метод экспертного опроса и статистического исследования, так как такой подход позволяет выявить как современное состояние предприятий, так и определить возможности обеспечения национальной и экономической безопасности на региональном уровне.

По результатам исследований были сделаны обобщающие выводы, которые показали, что в большинстве хозяйств области для успешного запуска импортозамещающего производства необходима господдержка, так считают 91,6%, при этом 49% отмечают, что она должна быть в виде субсидий и грантов, 20% респондентов хотели бы иметь поддержку в виде госгарантий, ещё 20% в виде госпрограммы Ростовской области.

При изучении этого вопроса, не следует забывать, что импортозамещающая продукция должна быть конкурентоспособна на рынке, также необходимо учитывать и то, обстоятельство, что отечественная продукция может оказаться менее конкурентоспособной по цене из-за высоких затрат в её производстве и в итоге никто не гарантирует, что при запуске в эксплуатацию нового производства, продукция будет реализована. Более того на импортозамещение некоторых видов продукции могут уйти годы в связи с отсутствием тех, или иных технологий производства, да и конъюнктура рынка может измениться, снизить риски предприятия в таком случае помогут только госгарантии. В некоторых случаях, весьма выгодным становится приобретение за рубежом самих технологий, а затем в процессе организации производства их удешевить [3,4].

В целом же, согласно опроса респондентов, сельскохозяйственные предприятия готовы наладить выпуск импортозамещающей продукции, уже сегодня нуждаются в модернизации производства (33%), в финансовых (26%) и в приобретении самих технологий (24%).

Решение национальной продовольственной проблемы обуславливает необходимость технико-технологической модернизации сельскохозяйственного производства на основе коммерциализации российских научных разработок и диффузии некоторой доли зарубежных сельскохозяйственных технологий. Для решения этой задачи требуется разработать и реализовать определенный комплекс правовых, финансово-экономических и организационных мер[5].

Следует отметить, что одним из наиболее важных стимулов эффективного внедрения импортозамещения становятся субсидии и гранты от государства, и в этом смысле АПК имеет большой, пока что не реализованный в полной мере потенциал.

Список литературы

1. Счётная палата РФ возможности импортозамещени ограничены объёмами производства [Электронный ресурс] URL: <http://sitv.ru/arhivi/news/economies/7280/> (дата обращения 10.10.15).
2. Бортникова И.М. Методы прогноза технологического развития сельского хозяйства // Российский экономический интернет-журнал [Электронный ресурс]/ Акад. труда и социал. отношений. – М.: АТиСО, 2010. – Режим доступа: <http://www.e-rej.ru/Articles/2010/Bortnikova.pdf>.
3. Миронова, О.А. Импортозамещение: зарубежный опыт и уроки для России /О.А. Миронова// Международный научно-исследовательский журнал, Екатеринбург, 2015.- №7 (38), 2,3 С. 84-87
4. Новиков, А.И. Особенности воспроизводственного процесса в агропромышленном секторе при решении задач импортозамещения: методологические аспекты /А.И. Новиков// Вестник Владимирского гос. Университета. Серия «Экономические науки», 2015.-1(3) С.49-54
5. URL: http://rostov.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/rostov/ru/statistics/

ТЕНДЕНЦИИ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА

Сафронова Ю.В.

ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет пищевых производств»

Развитие интенсивного и эффективного молочного производства обеспечивается сегодня как при помощи внедрения новых технологических процессов производства, так и за счет улучшения информационно-технологической базы при управлении этими процессами. Основным фактором эффективности сельскохозяйственного производства являются современные информационные технологии [6, с. 40].

Эффективность производства продукции молочного животноводства характеризуется конечными результатами – чистым доходом, уровнем рентабельности, сроками окупаемости инвестиций и зависит от двух факторов :

- внешних – рынок потребности продукции, цена ее реализации, цены на потребляемые в отрасли ресурсы, комбикорма и т.д.;

- внутренних – использование достижений НТП, генетический потенциал, системы кормления, управлениями технологическими системами.

Важной экономической проблемой в животноводстве продолжает оставаться низкая конкурентоспособность молочной отечественной продукции, обусловленная высокими затратами ресурсов – кормов, рабочего времени, энергии на получение продукции, обслуживание животных, низкими показателями продуктивности и воспроизводства стада, технического оснащения ферм и применения современных ресурсосберегающих технологий [4, с. 4].

Анализ развития молочного скотоводства за ряд лет показывает, что в 2012 году практически удалось стабилизировать поголовья скота.....

Автоматизация молочного животноводства

Для автоматизации оперативного управления фермой КРС, которое включает в себя учет, планирование, контроль, анализ работы молочно-товарной фермы. Разработана компьютерная программа «КОРАЛЛ-ферма КРС». Программный комплекс позволяет:

- вести электронную картотеку поголовья;

-проводить анализ, контроль, планирование и учет выполнения технологических операций на основе физиологического состояния животного;

-сформировать и подготовить для печати документы о показателях продуктивности и состояния животных, отчеты о проделанных технологических мероприятиях, а также задания для проведения технологических мероприятий;

- прогнозировать, анализировать, планировать и контролировать молочную продуктивность;

- проводить расчет и прогнозирование себестоимости молока, выручку от его реализации и в конечном итоге прибыль и рентабельность товарно-молочной фермы.

В основу работы программного комплекса была заложена математическая модель, которая позволяет автоматизировать такие процессы производства как: учет, планирование, контроль, анализ.

Использование программного комплекса обеспечивает:

1. Повышение качества принимаемых решений.
2. Снижение затрат на управление фермой.
3. Своевременное выявление технологических нарушений.
4. Повышение эффективности работы фермы.

Программа была создана для крупных сельскохозяйственных предприятий, фермеров, работников молочных ферм, зоотехнических служб.

Программа ЭВМ представляет собой многоуровневую и многофункциональную расчетную систему, состоящую из нескольких подпрограмм, каждая из которых выполняет определенные функции. Выбор исходных данных, зданий, сооружений, оборудования и технических средств производится из баз данных, распределенных по блокам, соответствующим конструктивным и планировочным решениям, а также производственным технологическим процессам любой фермы из рассматриваемого типоразмерного ряда [5, с. 4].

В результате анализа отечественного и зарубежного опыта и проведенных исследований выявлены следующие тенденции развития технологий и технических средств:

1. Повышение эффективности производства молока, прежде всего, за счет расширения масштабов освоения беспривязного способа содержания коров с доением в доильных залах на установках типа «Елочка»,

«Параллель», «Карусель», и доильными работами, установленными непосредственно в коровнике, а также с максимальным использованием генетического потенциала животных и энергии корма.

2. Нормированное кормление животных, для чего целесообразно использовать для раздачи кормов смесители-раздатчики, кормостанции, или стационарные кормосмесительные пункты в сочетании с мобильными раздатчиками.

3. Создание и применение энергосберегающих экологически безопасных технологий и автоматизированных комплексов машин для уборки навоза из животноводческих помещений, транспортирование его к местам хранения и переработки.

4. Создание и применение роботов для очистки стойл, кормовых и навозных проходов, позволяющих полностью заменить человека при выполнении операций [1, с.26].

5. В последнее время находит применение технология кормления коров с использованием автоматических станций, установленных в коровниках и у доильных роботов, что обеспечивает дифференцированное распределение самих дорогих концентрированных кормов. Благодаря нормированной выдаче животным только комбикормов можно повысить продуктивности на 12-15% и уменьшить потребление кормовых ресурсов на 10-12 процентов [3, с.26].

6. Одним из путей повышения эффективности производства продукции животноводства является улучшение производственных показателей: увеличение производительности, снижение затрат ресурсов труда, увеличение продуктивности животных и др. [2, с.27].

7. Оптимизация общего процесса производства на молочно-товарных фермах сегодня является как никогда важным процессом описать программу [2, с.28].

8. Однако в силу большего объема поступающей в процессе работы на ферме информации работник не в состоянии вовремя воспринять, правильно оценить и своевременно отреагировать на изменение значений поступающих показателей работы оборудования. Вследствие этого возникают отклонения от оптимальных параметров и режимов функционирования всех систем на ферме. В результате происходит увеличение затрат ресурсов на производство продукции, снижение производительности труда и продуктивности животных, ухудшение состояния здоровья и сокращение их продуктивной жизни.

Список литературы

1. Гордеев, В.В., Хазанов, В.Е., Мороз, А.К. Тенденции развития технологий и технических средств производства молока/ В.В.Гордеев, В.Е. Хазанов, А.К. Мороз// Вестник ВНИИМЖ Механизация, автоматизация и машинные технологии в животноводстве. – 2013. – №3(11) – С. 21-26
2. Мишуров, Н.П., Соловьева, Н.Ф., Цой Ю.А. Робототизированные системы в сельскохозяйственном производстве: науч. обзор. М.:ФГНУ «Росинформагротех», 2009, 136 с.
3. Мишуров, Н.П. Инновационное развитие техники для молочного скотоводства / Н.П. Мишуров// Вестник ВНИИМЖ. – 2013. –№ 3(11). –С.27-36
4. Морозов, Н.М., Морозова, Т.Ю. Модернизация животноводства и инновационная техника – важные факторы повышения эффективности производства продукции животноводства/ Н.М. Морозов, Т.Ю. Морозова // Техника и оборудование села. – 2012. –№ 2. – С.3
5. Скоркин В.К. Современные требования к управлению технологическими процессами на молочных фермах с целью повышения качества продукции/ В.К. Скоркин // Вестник ВНИИМЖ Механизация, автоматизация и машинные технологии в животноводстве. – 2013. – №3(11) – С. 4-13
6. Скоркин, В.К., Ларкин, Д.К., Аксенова, В.П. и др. Создание компьютерной программы формирования базы данных по технологическим техническим решениям ферм КРС / В.К. Скоркин, Д.К. Ларкин, В.П. Аксенова и др.// Вестник ВНИИМЖ.-2012.-№2(6).- С. 40-47

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРАХ

Иконникова А.В., Иконников В.В.

Новосибирский филиал Санкт-Петербургского университета управления и экономики, г.Новосибирск

По своей сути логистические центры представляют собой обособленные самостоятельно действующие организации, которые оказывают услуги по осуществлению каналов движения материальных ценностей. Существуют разновидности таких центров, среди которых транспортно-логистические (услуги грузоперевозок), торгово-логистические, а также те, которые осуществляют разнообразные функции. За последние годы российские перевозки претерпели ряд положительных изменений, которые привели к повышению, как количества, так и качества предоставляемых транспортных услуг. Наблюдается данная тенденция и в городе Новосибирске. Компания «Эльдорадо» построила собственный складской комплекс площадью 250 тысяч кв. м, общий объем инвестиций – \$125 млн. По этому же пути пошли компании «Балтика», «Инмарко», «Сибирский берег». Крупный дистрибьютор алкогольной продукции группа компаний «Септима», построив складской комплекс класса «А» площадью 22 тысяч кв. м, часть площадей сдает в аренду. В декабре 2007 года аэропорт «Толмачево» ввел в эксплуатацию первую очередь интермодального грузового терминала, рассчитанную на ежегодный оборот 50 тыс. т грузов. Возросшие требования к качеству выполняемых транспортных услуг порождают необходимость систематизации и оптимизации затрат времени и денежных средств на транспортировку грузов, позволяет определить какой формат должен иметь объект.

В мировой практике ни одно строительство логистического центра не начинается без разработки концепции, поскольку сначала необходимо проанализировать местоположение, определить площадь, этажность, формат и другие характеристики, спрогнозировать доходность и многое другое и только после этого заказывать проект и приступать к строительству. В результате, можно говорить о необходимости разработки концепции логистического центра в двух случаях:

1. Для принятия решения о строительстве, бизнес-планирования и определения характеристик будущего логистического центра (до начала строительства).
2. Для привлечения арендаторов в строящийся или уже построенный логистический центр (на стадии строительства).

Концепция логистического центра может включать следующие разделы:

- результаты маркетингового исследования рынка недвижимости;
- анализ земельного участка, транспортных потоков;
- описание объекта строительства;
- формат и позиционирование;
- потенциально интересные арендаторы, якоря;
- зонирование площадей;
- финансовый план (арендная политика);
- 3D визуализация (экстерьер, интерьер, ландшафт);
- стратегия привлечения арендаторов, PR и продвижения.

Эффективное развитие транзитных грузопотоков будет невозможно без глобальных телекоммуникаций, информационных систем и информационно-компьютерных технологий. Возрастание роли информационных потоков в глобальной логистике обусловлено следующими основными причинами.

Во-первых, для потребителей во всем мире информация о статусе заказа, наличии товара, сроках поставки, отгрузочных документах и т. п. является необходимым элементом потребительского логистического сервиса.

Во-вторых, с позиций управления запасами в глобальных логистических цепях наличие полной и достоверной информации позволяет сократить потребность в запасах, оборотном капитале и трудовых ресурсах за счет уменьшения неопределенности в спросе.

В-третьих, информация увеличивает гибкость управления движением грузопотоков с точки зрения того, как, где и когда можно использовать необходимые материальные, финансовые ресурсы для достижения конкурентных преимуществ. При строительстве и эксплуатации логистического центра помимо планирования материальных потоков возникает необходимость расчета и выбора схем движения финансов при условии обеспечения минимума затрат и риска.

Схемы движения финансовых потоков должны гибко и оперативно меняться при изменении экономической и политической ситуации, юридических и рыночных условий. В связи с тем, что участники

логистического процесса принадлежат к различным сферам производства и обращения, структура и состав финансовых потоков должны быть адаптивны для каждого контрагента.

В современных условиях усложнения производственных, транспортных и распределительных систем процесс управления финансами усложняется, более актуальной становится задача структурирования потоков, определения их свойств, факторов влияния и воздействия. Для повышения прозрачности потоковых процессов как в элементарных, так и в комплексных логистических системах (международных логистических системах, складских терминалах и распределительных логистических центрах) необходимо иметь четкое представление о характеристиках потоков.

Управление финансовыми потоками при строительстве и эксплуатации логистического центра должно осуществляться при поддержке информационных технологий и систем. К функциям информационных потоков в логистических системах относятся обеспечение коммуникационного взаимодействия участников логистических отношений и сопровождение внутриорганизационных связей в логистических процессах. Информационная поддержка воздействий на потоки логистических систем является на более действенной при наличии единой информационной среды на корпоративном уровне. Функции информационной поддержки управляющих воздействий могут выполнять информационные технологии, применяемые в логистике в настоящее время. Для выполнения задач управления финансовыми потоками информационные технологии могут быть дополнены включением в них соответствующих модулей, поэтому, с одной стороны, они должны быть жестко стандартизированы (программа 1С), а с другой стороны, иметь возможности для включения в них модулей, необходимых конкретному предприятию. Системы автоматизации перевозок, управления транспортом, организации документооборота и ряд других информационных логистических технологий и корпоративных систем автоматизации станут более эффективными, если они на предприятиях будут адаптироваться для управления финансовыми потоками. Для формализованного описания финансовых потоков может быть задействован и соответствующий математический аппарат: векторное описание, матричные методы, факторный и функциональный анализ.

Комплексный подход к управлению финансовыми потоками заключается в применении широкого круга специальных технологий и инструментов для воздействия на соответствующие компоненты и характеристики взаимосвязанных потоков. Это позволит наиболее полно использовать возможности и потенциал предприятия, имеющиеся у него кадровые и организационные ресурсы. Поскольку именно в узлах осуществляется управление одновременно несколькими ресурсопотоками, возможности выбора наиболее подходящего инструментария управления значительно расширяются. В узле появляется возможность, исходя из целей управления, свойств ресурсопотоков и самого узла, выбирать необходимый набор инструментов и применять их для воздействия на требуемые параметры потоков через финансовую компоненту.

К инструментам управления финансовыми потоками, направленным на внутреннюю среду предприятия, относятся финансовое обеспечение, составление смет расходов, анализ финансово-хозяйственной деятельности, страхование от рисков. На внешнюю среду направлены методы мотивации, взаимозачетов, реклама и взаимодействие с общественностью, управление контрактами. Причем все эти инструменты должны эффективно использоваться всеми специалистами соответствующих функциональных областей в постоянном взаимодействии со специалистами отдела логистики.

Комплексный подход к управлению финансовыми и материальными потоками, а также информационными ресурсами имеет еще одну особенность: применение инструментов и методов управления должно быть направлено на изменение характеристик как можно большего числа ресурсопотоков. Ряд инструментов позволяет через воздействие на финансовые потоки управлять движением материалов. Это, в частности, методы ценообразования и формирования себестоимости, применяемые при расчете возможной стоимости привлечения ресурсов и определения цены конечного продукта. Их использование как финансистами, маркетологами, экономистами во взаимодействии с логистами позволит соотнести такие параметры, как затраты на создание продукции или услуг, ценность конечного продукта для потребителей и желаемые финансовые результаты деятельности предприятия. Например, комплексность методов ценообразования, заключается в учете разнородных факторов внешней и внутренней среды с учетом специфики деятельности фирмы, а также в привлечении дополнительного инструментария управления потоками.

В ходе процесса управления может оказаться, что эффективность логистической деятельности существенно повысится при изменении организационной структуры или схем движения ресурсопотоков предприятия, но необходимо соотнести потери и приобретения от подобных действий. На основе выбранных методов и инструментов воздействия создаются механизмы узлового воздействия. Именно механизмы - подходы, методы, инструменты, процедуры и технологии, упорядоченные по срокам и условиям применения, - позволяют осуществлять управление ресурсопотоками предприятия на практике. Для решения специфических задач

необходимо разработать специальные механизмы управления потоками. В то же время существуют механизмы, которые можно использовать в качестве основы при управлении любым логистическим процессом.

Принимая во внимание все вышеизложенные факты, строительство логистического центра призвано решить следующие задачи:

1. увеличения объема предоставляемых перевозчиками услуг;
2. делегирования возможности планирования и оформления перевозок грузов и использования свободных емкостей транспорта России информационным маркетинговым центрам и центрам электронной торговли;
3. привлечение дополнительного объема грузоперевозок и снижения стоимости перевозок;
4. повышения уровня качества предоставляемых услуг до международного уровня;
5. сокращения сроков доставки грузов до соответствия современным требованиям;
6. предварительные уведомления представителей таможен и таможенных постов о предстоящем поступлении грузов, пересекающих границу, и предварительной передачи сопроводительных документов в электронном виде;
7. сокращения времени передачи транспортных и грузовых единиц с одного вида транспорта на другой;
8. сокращения временных затрат на транспортировку грузов, простоя транспортных средств, излишней загрузки складских помещений при перегрузках с одного вида транспорта на другой;
9. осуществления автоматического контроля за местонахождением транспортных и грузовых единиц;
10. непрерывного обучения кадров всех уровней международной логистической системы электронного обмена деловой и коммерческой информацией с использованием, в первую очередь, методов дистанционного обучения;
11. автоматической проверки возможности и сроков отправки/доставки грузов путем анализа имеющейся информации о динамически формирующейся транспортной обстановке на маршруте доставки и имеющейся возможности предоставления транспортных средств для погрузки;
12. предоставления в реальном масштабе времени информационно-маркетинговым центрам и центрам электронной торговли следующей информации: о текущих сроках обработки и доставки грузов, предварительной информации о прогнозируемых сроках доставки грузов (с очень высокой точностью), о местонахождении отправленных грузов (с точностью, принятой в Западной Европе) и расчетно-плановых сроках их доставки к пунктам назначения, стоимости доставки грузов при использовании любого из доступных способов транспортировки, планируемых (на запрашиваемые сроки хранения и объемы грузов) свободных емкостей складов и площадок, о возможности предоставления услуги получения и доставки грузов непосредственно на склады Заказчика различными видами транспорта (мультимодальные перевозки «от двери до двери» в установленное время), о нормативно-правовой документации международной логистической системы электронного обмена деловой и коммерческой информацией, электронной торговли и электронного документооборота при внешнеторговых перевозках в смешанном сообщении, мониторинга международной логистической системы электронного обмена деловой и коммерческой информацией, электронной торговли и рейтинговой оценки бизнес-процессов.

УЧАСТИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ В СОВЕТАХ ДИРЕКТОРОВ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Петрова Д.А.

Северо-Западный институт управления РАНХиГС, г. Санкт-Петербург

Аннотация.

В статье содержится анализ законодательства Российской Федерации на предмет возможности участия федеральных государственных гражданских служащих в органах управления акционерных обществ, находящихся в собственности Российской Федерации. Рассмотрены основные нормативные акты, регулирующие деятельность служащих в органах управления, сделаны выводы о том, в каких случаях участие служащих необходимо.

Ключевые слова.

Государственный служащий, представители интересов, совет директоров, конфликт интересов, акционерное общество.

PARTICIPATION OF CIVIL SERVANTS IN THE BOARDS OF DIRECTORS OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS IN TERMS OF LEGISLATION

Annotation.

The article provides an analysis of the legislation of the Russian Federation of the possibility of participation of federal civil servants in the management bodies of joint stock companies, owned by the Russian Federation. The basic regulations governing the activities of employees in government are considered, conclusions about the cases in which employee involvement is necessary are made.

Keywords.

Government officials, representatives of interest, the board of directors, conflict of interest, Joint Stock Company,

В настоящее время в условиях модернизации российской экономики достаточно активно развивается институт корпоративного управления государственной собственностью, находящейся у различного рода государственных образований, в частности открытых акционерных обществ, с преобладающим государственным участием.

В связи с завершением этапа массовой приватизации 1990-х годов, особенно актуальными стали именно правовые проблемы эффективного управления принадлежащими государственным и муниципальным образованиям пакетами акций, осуществления ими прав акционера через институт представителей государства в органах управления и контроля акционерного общества и доверительных управляющих, использования "золотой акции".

В соответствии со ст. 38 Федерального закона от 21.12.2001 № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества», регулирующей особенности правового положения открытых акционерных обществ, в отношении которых принято решение об использовании специального права («золотой акции») установлено, что Правительство Российской Федерации или органы государственной власти субъектов Российской Федерации, принявшие решение об использовании специального права («золотой акции»), назначают соответственно представителя Российской Федерации, субъекта Российской Федерации в совет директоров (наблюдательный совет) и представителя в ревизионную комиссию открытого акционерного общества.

Представителем Российской Федерации, субъекта Российской Федерации может назначаться государственный служащий, который осуществляет свою деятельность на основании положения, утвержденного соответственно Правительством Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации. Такие представители Российской Федерации руководствуются в своей деятельности Положением об управлении находящимися в федеральной собственности акциями акционерных обществ и использовании специального права на участие Российской Федерации в управлении акционерными обществами («Золотой акции»), утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 03.12.2004 № 738.

Так, пункт 16 положения предусматривает, что лица, избранные в установленном порядке в совет директоров из числа кандидатов, выдвинутых Российской Федерацией, являются представителями интересов Российской Федерации, которые осуществляют свою деятельность в совете директоров в порядке, установленном положением, за исключением лиц, кандидатуры которых были предложены Российской Федерацией как акционером, для избрания в совет директоров в качестве независимых директоров.

Аналогично статье 38 федерального закона о приватизации, такими представителями могут быть, в том числе, лица, замещающие государственные должности, должности государственной службы.

Формы отчета представителей интересов Российской Федерации в органах управления акционерных обществ, акции которых находятся в федеральной собственности, и методические указания по ее заполнению утверждены Приказом Минэкономразвития России от 12.04.2011 № 164.

Вместе с тем Правительством Российской Федерации дано поручение Минэкономразвития России, Росимуществу и отраслевым федеральным органам исполнительной власти о принятии дополнительных мер по выполнению в полном объеме подпункта «д» пункта 1 поручения Президента Российской Федерации от 27.04.2012 № Пр-1092 об обеспечении поэтапной замены до 1 сентября 2015 года государственных служащих в органах управления хозяйственных обществ, акции (доли) которых находятся в собственности Российской Федерации, профессиональными директорами.

В настоящее время статус государственных гражданских служащих регулируется Федеральным законом от 07.07.2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» (далее - Закон № 79-ФЗ).

В статье 17 Закона № 79-ФЗ устанавливаются запреты, связанные с гражданской службой. Так, в связи с прохождением гражданской службы гражданскому служащему запрещается участвовать на платной основе в

деятельности органа управления коммерческой организации, за исключением случаев, установленных федеральным законом.

Статьей 14 Закона № 79-ФЗ установлено, что гражданский служащий вправе с предварительным уведомлением представителя нанимателя выполнять иную оплачиваемую работу, если это не повлечет за собой конфликт интересов.

Согласно части 1 статьи 19 Закона № 79-ФЗ конфликт интересов представляет собой ситуацию, при которой личная заинтересованность государственного гражданского служащего Российской Федерации влияет или может повлиять на объективное исполнение им должностных обязанностей и при которой возникает или может возникнуть противоречие между личной заинтересованностью гражданского служащего и законными интересами граждан, организаций, общества, субъекта Российской Федерации или Российской Федерации, способное привести к причинению вреда этим законным интересам граждан, организаций, общества, субъекта Российской Федерации или Российской Федерации.

При этом, в соответствии с частью 3 обозначенной статьи под личной заинтересованностью гражданского служащего, которая влияет или может повлиять на объективное исполнение им должностных обязанностей, понимается возможность получения гражданским служащим при исполнении должностных обязанностей доходов (неосновательного обогащения) в денежной либо натуральной форме, доходов в виде материальной выгоды непосредственно для гражданского служащего, членов его семьи или лиц, указанных в пункте 5 части 1 статьи 16 Закона № 79-ФЗ, а также для граждан или организаций, с которыми гражданский служащий связан финансовыми или иными обязательствами.

Письмом Минтруда России от 15.10.2012 № 18-2/10/1-2088 «Об обзоре типовых случаев конфликта интересов на государственной службе Российской Федерации и порядке их урегулирования» определены ключевые «области регулирования», в которых возникновение конфликта интересов является наиболее вероятным, одним из которых является выполнение отдельных функций государственного управления в отношении родственников и/или иных лиц, с которыми связана личная заинтересованность государственного служащего.

Согласно части 4 статьи 1 Федерального закона от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» под «функцией государственного, муниципального (административного) управления организацией» понимаются полномочия государственного или муниципального служащего принимать обязательные для исполнения решения по кадровым, организационно-техническим, финансовым, материально-техническим или иным вопросам в отношении данной организации, в том числе решения, связанные с выдачей разрешений (лицензий) на осуществление определенного вида деятельности и (или) отдельных действий данной организацией, либо готовить проекты таких решений. К таким функциям можно отнести функции по: разработке и принятию нормативных правовых актов, разработке соответствующих государственных программ, размещению заказов на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных нужд (в том числе участие в работе комиссии по размещению заказов); осуществлению государственного надзора и контроля; подготовке и принятию решений о распределении бюджетных ассигнований, субсидий, межбюджетных трансфертов, а также ограниченных ресурсов (квот, земельных участков и т.п.).

Следует отметить, что в п. 1, 3 ч. 1 ст. 14 Федерального закона от 02.03.2007 № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» установлены более жесткие ограничения для муниципальных служащих, предусматривающие запрет состоять членом органа управления коммерческой организации, если иное не предусмотрено федеральными законами или, если в порядке, установленном муниципальным правовым актом в соответствии с федеральными законами и законами субъекта Российской Федерации, ему не поручено участвовать в управлении этой организацией, а также заниматься предпринимательской деятельностью.

Участие государственных служащих в совете директоров обосновывается, в основном, безвозмездным исполнением ими соответствующих функций, а также необходимостью осуществления дополнительного контроля над реализацией проектов, имеющих важное значение для определенной отрасли, осуществляемых единственным исполнителем в рамках заключенного с ним государственного контракта

Таким образом, можно сделать вывод о том, что законодательство Российской Федерации не содержит прямого запрета на участие федеральных государственных служащих в органах управления коммерческих организаций на безвозмездной основе. Данный вопрос действующим законодательством не урегулирован. Следует учитывать, что в случае участия государственных служащих в органах управления коммерческих организаций возможно возникновение конфликта интересов.

По мнению автора, при принятии решения о назначении государственного служащего в органы управления акционерного общества, руководитель органа власти должен исходить из того, что представление кандидатуры государственных служащих для участия в советах директоров акционерных обществ должно осуществляться с

учетом положений статей 14 и 17 Закона № 79-ФЗ, быть исключением и производиться только при наличии соответствующего обоснования (в целях обеспечения безопасности и обороноспособности государства с учетом особенностей сферы деятельности акционерных обществ и т.д.).

Список литературы

1. О государственной гражданской службе Российской Федерации: Федеральный закон от 27.07.2004 N 79-ФЗ // Собрание законодательства РФ.-2004.- N 31 (2 авг.).- ст. 3215.
2. О муниципальной службе в Российской Федерации: Федеральный закон от 02.03.2007 N 25-ФЗ// Собрание законодательства РФ.- 2007.-N 10 (5 март).- ст. 1152.
3. О приватизации государственного и муниципального имущества: Федеральный закон от 21.12.2001 N 178-ФЗ от 21.12.2001 № 178-ФЗ // Собрание законодательства РФ.- 2002.- N 4 (28 янв.).- ст. 251.
4. О противодействии коррупции :Федеральный закон от 25.12.2008 N 273-ФЗ// Собрание законодательства РФ.- 2008.- N 52 (ч. 1, 29 дек.).- ст. 6228.
5. Об обзоре типовых случаев конфликта интересов на государственной службе Российской Федерации и порядке их урегулирования : Письмо Минтруда России от 15.10.2012 N 18-2/10/1-2088.
6. Об управлении находящимися в федеральной собственности акциями открытых акционерных обществ и использовании специального права на участие Российской Федерации в управлении акционерными обществами ("золотой акции"): Постановление Правительства РФ от 03.12.2004 N 738 // Собрание законодательства РФ.- 2004.-N 50 (13 дек.).- ст. 5073.
7. Об утверждении формы отчета представителей интересов Российской Федерации в органах управления акционерных обществ, акции которых находятся в федеральной собственности, и методических указаний по ее заполнению: Приказ Минэкономразвития РФ от 12.04.2011 N 164// "Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти".-2011-N 30 (25 июл.).

ФОРМЫ СОДЕЙСТВИЯ РАЗВИТИЮ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Рябухина Т.М.

Новосибирский филиал Санкт-Петербургского университета управления и экономики, г.Новосибирск

По стимулированию инновационной деятельности сельскохозяйственной кооперации выступает банковский сектор, в первую очередь, региональные банки. Именно они, прежде всего, могут обеспечить доступность финансовых услуг. Учитывая вышесказанное, представляется важным развитие не прямых форм содействия малому предпринимательству, таких как, например, выступление государства гарантом по инвестиционным кредитам, полученным субъектами малого предпринимательства от кредитных организаций на коммерческой основе. Соединяя свои усилия с банковской системой и системой взаимного поручительства, государство может увеличить эффект рычага выделенного им объема финансирования [1].

Государственная финансово-кредитная поддержка сельскохозяйственной кооперации включает, с одной стороны, меры по поддержке малых форм хозяйствования, что содействует расширению социальной базы кооперации, с другой стороны, собственно самих кооперативов. При этом речь идет как о выделении необходимых ресурсов, так и о совершенствовании организационно-институционального механизма их распределения. Меры могут быть разные, это развитие на селе сети кредитных кооперативов (сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов и кредитных кооперативов граждан) и других микрофинансовых организаций (региональных и муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства, фондов поддержки сельского развития и др.). Сектор микрофинансирования – очень молодая отрасль; она находится в самом начале своего развития. Прежде всего, необходимо признать важность развития микропредприятий для повышения занятости, экономического роста и создания предпринимательского потенциала.

Еще одним достаточно серьезным механизмом финансовой поддержки малого предпринимательства является лизинг. Однако сегодня складывается тенденция, при которой, с одной стороны, наблюдается рост лизинговой деятельности и увеличение числа лизинговых компаний, а с другой стороны, потребности малых предприятий в лизинге оборудования остаются неудовлетворенными. Все это говорит об острой необходимости в создании специализированных лизинговых компаний для оказания услуг малым предприятиям.

В Новосибирской области осуществляет свою деятельность 21 сельскохозяйственный потребительский кооператив (СПоК), из них: 5 кредитных, 4 перерабатывающих и 12 снабженческо-сбытовых. В 2009 г. количество действующих СПоК было – 34, из них: 10 кредитных, 5 перерабатывающих, 19 снабженческо-сбытовых. Количество работающих кооперативов по сравнению с 2009 годом сократилось на 38,3 %, однако численность членов сельскохозяйственных потребительских кооперативов в сравнении с 2009 г. увеличилась на 2,5 % и составляла на 01.01.2015 – 594 человека. Паевой фонд кооперативов составлял – 510 тыс. р., в расчете на 1 кооператив 25 тыс. р. Выручка от реализации услуг – 50 млн. р., прибыль – 2 млн р. Сельскохозяйственные кооперативы сосредоточены в семи районах области (в основном в центрально-восточной зоне) и занимаются обслуживанием крестьянских (фермерских) хозяйств, индивидуальных предпринимателей, личных подсобных хозяйств граждан, предоставляют услуги по заготовке и реализации сельхозпродукции, снабжению, кредитованию членов кооперативов. Кооперативы в регионе развиваются очень медленно, несмотря на государственную поддержку, которая оказывается при их создании.

Стабильно работающими сельскохозяйственными потребительскими кредитными кооперативами являются СПКК «Искитимский фермер» (Искитимский район) и СПКК «Болтовский» (Сузунский район).

Численность кооперативов по состоянию на 01.01.15 г. различна и составляет, к примеру, СПКК «Искитимский фермер» – 93 единицы, в том числе ЛПХ – 57, КФХ – 33, ИП – 2, сельскохозяйственных организаций – 1. Количество выданных займов за период 2008–2014 годы – 127 на общую сумму 45,8 млн. руб. Займы выдавались на следующие цели:

- приобретение оборотных средств (ГСМ, запасных частей, гербицидов, семян и пр.)
- приобретение сельскохозяйственной техники и оборудования (5-летний кредит на сумму 13,8 млн. руб.)

Численность кооператива СПКК «Болтовский» составляет – 190 единиц, в том числе ЛПХ – 180, КФХ – 10. За 2014 год привлечено кредитов банков (для предоставления займов членам кооператива) на сумму – 2,0 млн. руб.

Из перерабатывающих и снабженческо-сбытовых кооперативов можно выделить кооперативы «Сибирская усадьба» Искитимского района, «Горизонт» Кочковского района, «Суенга» Маслянинского района, вид деятельности которых связан с предоставлением услуг в области растениеводства, выращиванием зерновых технических и прочих сельскохозяйственных культур, готовых кормов для животных. Кроме того снабженческие и перерабатывающие кооперативы ведут посредническую деятельность: осуществляют закуп у населения мяса, овощей, принимает на комиссию зерно для последующей продажи на торгах.

На территории Тогучинского района действует СПК «ТАСТ» (Тогучинская ассоциация сельскохозяйственных товаропроизводителей). Основным видом деятельности кооператива является консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления, исследования конъюнктуры рынка, деятельность в области бухгалтерского учета, производство мясных и молочных продуктов, продуктов мукомольно-крупяной промышленности, хлеба и хлебобулочных изделий, оптовая торговля сельскохозяйственными животными, зерном, семенами, оказание транспортных услуг. Деятельность СПК «ТАСТ» позволяет:

- развивать сельскохозяйственную кооперацию в Тогучинском районе;
- оказывать помощь сельхозтоваропроизводителям, КФХ, ЛПХ в реализации выращенной продукции, наращивания эффективности сельскохозяйственного производства;
- обеспечивать жителей Тогучинского района свежими и качественными продуктами питания, от производителей Тогучинского района и продвижение их продукции на других рынках;
- обеспечивать занятость населения и повышения их доходов, путем организации дополнительных рабочих мест.

Остальные кооперативы в основном занимаются прочей оптовой торговлей и оптовой торговлей зерном.

Производство продукции сельскохозяйственными кооперативами Новосибирской области, тонн

Наименование	Вид продукции, производимой членами кооператива	Сбыт продукции		
		вид продукции	объем продукции	объем сбыта в соседние регионы
СПоК «Суенга» Маслянинского района	сено	сено	98	-
СХПК «Сорт» Маслянинского района	зерновые культуры	зерновые культуры	128,7	-
СПоК «Горизонт» Кочковского района	зерновые культуры	пшеница	-	90,9 (Ордынский район)
		ячмень	133,6	-
		сенаж	810,2	-
		сено	13,9	-
СПоК «ТАСТ» Тогучинского района	мясо, молочная продукция	-	-	-
ПСПК «Сибирская усадьба» Искитимского района	зерновые культуры	пшеница	2987,0	-
		ячмень	722,0	-
		овес	224,0	-
		гречиха	100,0	-

Опыт работы кооперативных формирований показывает, что экономически более стабильно развиваются кооперативы, связанные с закупом и переработкой продукции животноводства. Но неразвитость товаропроводящей сети приводит к потерям продукции на всем пути от поля до прилавка. В скорректированной «Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг.» предполагается особое внимание уделить развитию оптово-распределительных центров, овоще- и картофелехранилищ, снабженческо-сбытовых и перерабатывающих кооперативов. В числе приоритетов – молочное и мясное скотоводство, семенное картофелеводство, овощеводство закрытого и открытого грунта, племенное дело, технологическая модернизация производства [2].

В целях импортозамещения и увеличения производства сельскохозяйственной продукции, организации закупа и реализации сельскохозяйственной продукции, произведенной крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и сельскохозяйственными кооперативами в Новосибирской области разрабатываются пилотные проекты в Краснозерском и Искитимском районах.

Неравномерность социально-экономического развития, различия в территориальном аспекте обосновывают необходимость своевременного и полного анализа происходящих процессов. Исходя из этой постановки вопроса, обязательным инструментом является мониторинг кооперативных формирований. Практика показывает, что существующая статистическая база не соответствует современным требованиям — применяемые показатели не позволяют в полном объеме отражать основные тенденции и, соответственно, выявлять причины негативной динамики инновационных процессов.

Список литературы

1. Наука и инновации в регионах России [Электронный ресурс]. <http://regions.extech.ru>.
2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг.

ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Пивень Т.Я.

Кубанский государственный аграрный университет, г.Краснодар

Финансовое управление в рыночной экономике является неременным условием укрепления финансов предприятия, оптимизации используемых им денежных средств и ликвидации их дефицита. Финансовое состояние предприятия, отражает конечные результаты его деятельности, интересует не только работников самого предприятия, но и партнеров по экономической деятельности, государственные, финансовые, налоговые органы и др. Все это предопределяет актуальность использования современного инструментария системного финансового регулирования, которое максимально должно учитывать информацию как внутреннего, так и внешнего происхождения, то есть должно основываться на реализации схемы стратегического планирования, адаптированного к особенностям хозяйственной деятельности предприятия и его подразделений.

Бюджетирование - это систему планирования, учета и контроля ресурсов и результатов деятельности организации, позволяющую анализировать прогнозируемые и полученные экономические показатели в целях управления [1].

При внедрении бюджетирования предприятие получает дополнительные инструменты для повышения прибыли и роста, но несмотря на положительные аспекты системы бюджетирования многие предприятия по-прежнему ее не используют. Это связано со следующими факторами:

- 1) отсутствие времени и средств на внедрение и дальнейшее использование системы бюджетирования;
- 2) трудоемкость (необходимо периодически вносить изменения в статьи);
- 3) обучение персонала (разъяснения по отнесению расходов и доходов по статьям, по системе мотивации).

Для каждого предприятия построение бизнес-процессов финансового планирования, а также методы применяемые для достижения данных планов и повышения эффективности работы, являются уникальными. Однако есть общие рекомендации и инструменты, позволяющие стандартизировать эти процессы и добиться максимальных результатов.

Бюджетирование является сложной системой управления, поэтому процесс внедрения этой системы достаточно длительный и трудоемкий, затрагивающий широкий круг организационно – технических и методических вопросов.

Процесс внедрения системы бюджетирования на предприятии включает в себя следующие этапы:

- 1) определение целей и задач системы бюджетирования;
- 2) формирование финансовой структуры предприятия;
- 3) определения форм бюджетов и перечня бюджетных показателей;
- 4) разработка документов регламентирующих процесс бюджетирования;
- 5) внедрение системы бюджетирования.

Цели внедрения системы бюджетирования на предприятии:

- повышение ответственности за финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия;
- повышение финансовой прозрачности бизнес – процессов предприятия;
- контроль за достижением целей предприятия;
- повышение эффективности использования ресурсов предприятия;
- обеспечение возможности оперативного получения информации о результатах выполнения планов по уровням управления;
- координация деятельности подразделений.

Основные задачи бюджетирования на предприятии:

- повышение управляемости компании;
- увеличение финансового результата;
- создание базы данных для принятия управленческих решений;
- повышение эффективности расходов и капиталовложений;
- возможность эффективно управлять ресурсами компании.

На втором этапе внедрения системы бюджетирования формируется финансовая структура предприятия. Данная структура служит основным элементом распределения полномочий и ответственности.

В современной экономической литературе финансовая структура определяется как набор сфер финансовой ответственности, распределенных между структурными подразделениями предприятия, выступающими в качестве объектов бюджетирования и управленческого учета [2].

Тип и состав финансовой структуры определяется руководителем предприятия в зависимости от форм и методов контроля за структурными подразделениями ответственными за источники доходов и расходов.

Для планирования и контроля финансовой деятельности предприятия его разделяют на центры ответственности. За каждым центром ответственности закрепляются определенные функции и возлагаются определенные обязанности.

Формирование финансовой структуры предполагает следующие этапы:

- определение основных направлений финансово – хозяйственной деятельности предприятия;
- проектирование иерархии объектов финансовой структуры и их взаимосвязи;
- закрепление прав и обязанностей объектов финансовой структуры.

Основой для построения финансовой структуры является организационная структура предприятия, поскольку она определяет каждого подразделения и уровень ответственности их руководителей.

Следующий этап внедрения системы бюджетирования является разработка форм бюджетов. На данном этапе необходимо определить следующую информацию:

- наименование бюджета;
- центры ответственности по данному бюджету;
- бюджетные показатели;
- период планирования.

На следующем этапе необходимо разработать документы нормативно- методического обеспечения системы бюджетирования, которыми будут руководствоваться участники бюджетного процесса предприятия. Разработка регламентов для всех участников бюджетного процесса, определяющих процедуры формирования и исполнения бюджетов, а так же контроля за исполнением бюджета, порядок взаимодействия участников бюджетного процесса.

Внедрение системы бюджетирования подразумевает процесс ее настройки, тестирования и пробную эксплуатацию. В процессе тестирования проверяется работа заданных алгоритмов системы. В процессе пробной эксплуатации выявляют недоработки или ошибки в системе и принимаются действенные меры для устранения проблем.

Когда пробная эксплуатация системы бюджетирования завершена и все обнаруженные ошибки устранены, систему вводят в эксплуатацию.

Таким образом система бюджетирования позволит предприятию организовать такую систему управления, которая даст возможность оптимизировать затраты, увеличить степень контроля над расходованием средств и достижением запланированных результатов, обеспечит достижение конкурентных преимуществ и устойчивое развитие предприятия.

Список литературы

1. Бурцев В.В. Система финансового контроля // Маркетинг. 2000. -№4.-108 с.
2. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование/ В.Е. Хруцкий, В.В. Гамаюнов. М.: Финансы и статистика, 2007. – 235 с.
3. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России/ К.В. Щиборщ. – М.: ПРИОР, 2004. - 219 с.

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

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Шульгина М.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Государственно-частное партнерство (далее ГЧП) – один из наиболее эффективных механизмов реализации инфраструктурных проектов во всем мире. Всемирный банк определяет ГЧП как соглашение публичной и частной сторон по поводу производства и оказания инфраструктурных услуг, заключаемых с целью привлечения дополнительных инвестиций и как средство повышения эффективности бюджетного финансирования [6, с.7]. Решение существующих проблем именно с помощью инструмента ГЧП обусловлено рядом преимуществ для государственного и частного сектора, главными из которых являются разделение затрат и рисков. Наиболее предпочтительная схема реализации проектов для государства – это финансирование, строительство, эксплуатация [2]. В этом случае большую часть рисков берет на себя частный бизнес. Однако следует отметить, что покрытие части рисков всё равно остается за государством. Примером таких рисков служат политические риски, риски изменения законодательства, валютные риски и риски инфляции. Данная модель на сегодняшний день является основной для концессионных схем, наиболее распространенных в России.

В связи с замедлением экономического роста и усложнившимися внешнеэкономическими отношениями некоторые специалисты не исключают приостановки развития направления государственно-частного партнерства в нашей стране. Другой точки зрения придерживается председатель комитета Торгово-промышленной палаты РФ по ГЧП Селезнев П., который подчеркнул на конгрессе по ГЧП [3], что подобные проекты будут и в дальнейшем развиваться, и их число должно только расти, особенно в условиях возникшей повышенной нагрузки на бюджет в 2014-2015 годах. В то же время в ближайшие 2-3 года ожидается увеличение проблемных активов, связанных с участием в инфраструктурных проектах, особенно на уровне регионов.

Одной из важнейших задач для успешной реализации проекта является поиск финансирования. Как правило, ГЧП-проекты требуют значительного вложения средств. В связи с этим проектной компании (специально-созданная компания для сопровождения проекта) необходимо мобилизовать все возможные средства из доступных источников.

Поскольку ГЧП-проекты имеют социально-значимую направленность, государство стремится снизить риски предпринимателей. Для достижения такого результата разработан комплекс мер:

- Прямой государственной поддержки: субсидирование капитальных затрат; фиксированные платежи за доступность; предоставление реальных активов; гарантии государства: минимального уровня доходности, доходности на акционерный капитал, гарантии по облигационным займам и др.
- Косвенной государственной поддержки: ограничение конкуренции; запрет изменений в законодательстве; налоговые льготы.

Однако государственно-частное партнерство предполагает участие в финансировании и разделении рисков обеих сторон контракта. На сегодняшний день спектр инструментов финансирования проектов государственно-частного партнерств достаточно широк. Главенствующее место среди всех других схем занимает проектное финансирование.

Главными чертами проектного финансирования, оказывающими влияние на реализацию ГЧП проекта, являются следующие:

- 1) Для реализации проекта создается специальная проектная компания. Чаще всего она занимается привлечением средств в виде займов и т.п.;
- 2) Привлекаются кредиты на значительные сроки;
- 3) Риски распределены между всеми участниками проекта;
- 4) Основным источником возврата средств – денежный поток, генерируемый самим проектом;
- 5) Заемствованные средства составляют до 90% стоимости всего проекта [1, с.61];
- 6) Долг не подразумевает взыскание имущества или активов, не связанных непосредственно с проектом.

Существуют различные источники финансирования ГЧП-проектов, однако некоторые из них могут быть использованы лишь на определенном этапе проекта, в то время как другие являются основой для начала работ.

Как у любой коммерческой организации источники финансирования можно разделить на внутренние и внешние. В Российской Федерации структуру источников можно представить следующим образом:

1. К внутренним источникам относят: полученную прибыль и формируемые из неё фонды; амортизационные отчисления; страховые возмещения; земельные участки; основные фонды и др.

2. Состав и размер привлекаемых средств может зависеть от направленности проекта, объемов предстоящих работ и затрат и других факторов.

Часть средств включается в состав собственного капитала проектной компании. Это могут быть акционерный капитал; средства учредителей; государственные субсидии; средства, выделяемые в рамках Федеральных целевых программ, и др.

Остальные источники финансирования привлекаются как заемные: банковские займы; займы, предоставляемые небанковскими организациями; облигационные займы; государственные займы; коммерческие кредиты; лизинг и др.

Основные формы участия коммерческих банков в проектах [5, с.113]:

- 1) предоставление заёмного финансирования (ссуда);
- 2) долевое финансирование (акционер проектной компании);
- 3) андеррайтинг облигаций (инфраструктурных или проектных);
- 4) в качестве представителя частного бизнеса с собственным проектом;
- 5) выдача банковских гарантий;
- 6) осуществление финансового консультирования.

Самыми распространенными формами участия банков в ГЧП-проектах в России являются кредитование, акционерный капитал и финансовое консультирование. Финансовое консультирование, поскольку не требует вложений средств, кроме как в человеческий капитал для создания квалифицированной команды, является для банков наиболее предпочтительным вариантом участия в ГЧП. Перспективным направлением развития специалисты выделяют выпуск облигационных займов, однако расширению использования данного инструмента финансирования препятствует несовершенство российского законодательства.

Отдельное внимание хотелось бы обратить на всё ещё не достаточно развитую, но эффективную форму привлечения источников – лизинг, и некоторые возможности привлечения средств, практически или совсем не используемые в настоящее время в России.

Лизинг - предоставление лизингодателем материальных ценностей лизингополучателю в аренду на разные сроки без перехода прав собственности. Лизингополучателем может выступать государство, частный бизнес или проектная компания. При этом в случае использования финансового лизинга по окончании срока аренды лизингополучатель имеет право выкупить объект лизинга по остаточной стоимости. При использовании операционного лизинга лизингополучатель не намерен приобретать арендованное имущество. Использование лизинга вместо кредита на покупку оборудования позволяет сократить ежемесячные платежи, а также уплачивать меньший размер налогов за счет отсутствия на балансе компании имущества, с которого уплачивается налог.

Средства могут быть привлечены у Международных финансовых организаций. Однако данной возможностью может воспользоваться лишь небольшое число российских компаний в силу ограничений по отраслям реализации проектов. Дополнительные сложности привлечения финансирования из иностранных и международных институтов возникли в РФ после обострения ситуации в Украине в 2014 году.

Ещё одним институтом заимствования можно выделить инфраструктурные инвестиционные фонды. В России такие организации не получили должного распространения, поэтому данный источник закрыт для российских компаний.

Не используемым в РФ механизмом также являются инфраструктурные депозиты. В рамках этого источника средств размещаются депозиты под гарантии государства для вложения в ГЧП-проекты [4].

Подводя итог, так как в рамках ГЧП реализуются инфраструктурные проекты, объёмы требуемого финансирования, как правило, достигают значительных размеров. Помимо внутренних источников проекта, главным из которых выступает получаемая прибыль, требуются дополнительные источники привлечения капитала – долевого, долгового и иного финансирования.

На различных этапах могут преобладать определенные виды источников. Так на начальном этапе – строительство, необходимо привлечь крупных инвесторов и кредиторов. Основной формой привлечения ресурсов выступает кредитование. В случае привлечения заемного капитала важную роль играют государственные гарантии, являющиеся качественным обеспечением для получения ссуд. Основными кредиторами проектов в РФ являются коммерческие банки и Внешэкономбанк. К сожалению, не все возможные источники доступны либо полностью используются российскими компаниями в силу не развитости в РФ либо закрытости.

В дальнейшем в ходе реализации проекта, как правило, уже не требуется привлечения средств и проект может существовать за счёт внутренних источников.

Важное место в процессе финансирования занимает государство: оно и предоставляет средства для осуществления проекта, и осуществляет косвенную поддержку проекта, и предоставляет возможности привлечь большее количество дополнительных источников через систему гарантий.

Для успешного осуществления ГЧП-проектов необходимо тщательно выбирать источники финансирования, проводя подробный финансовый анализ как компании, предоставляющей средства, так и собственных возможностей отвечать по своим обязательствам, а также эффективно сочетать различные виды и направления финансирования на каждом этапе реализации.

Список литературы

1. Бурнашев Н. Проектное финансирование в странах СНГ. Современный статус и перспективы // Рынок ценных бумаг – 2010. - №6 (399) - С. 60-62.
2. Сидоренко Л. Механизмы и примеры реализации проектов в сфере ГЧП: доклад. Калуга, 18.06.2013. – URL: <http://investkaluga.com/portal/userfiles/files/Сидоренко%20Леонид,%20Механизмы%20и%20примеры%20реализации%20проектов%20в%20сфере%20ГЧП.pdf> (Дата обращения 15.04.2015)
3. Текстовая трансляция II инфраструктурного конгресса «Российская неделя ГЧП». 17.03.2015 - URL: <http://www.pppi.ru/news/pryamaya-tekstovaya-translyaciya-vtorogo-infrastrukturnogo-kongressa-rossiyskaya-nedelya-gchp> (Дата обращения: 10.05.2015)
4. Шевченко П. Механизмы финансирования ГЧП проектов: докл. VIII Международный инвестиционный форум. Сочи, 2009. – URL: <http://pppcenter.ru/index.php?id=48> (Дата обращения: 30.03.2015)
5. Шульгина М.В. Участие коммерческих банков в государственно-частном партнерстве: возможности и ограничения// Развитие банковского сектора России в условиях глобальной турбулентности: сборник научных трудов студентов по итогам круглого стола в рамках международного форума/ под ред. Н.Э. Соколинской и В.Е. Косарева. – М.: Издательство «Русайнс», 2015. – с.113-119
6. Delmon J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk. (2nd Ed.) - The World Bank and Kluwer Law International, 2009 - 650 pp.

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СТРАНАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Мандрощенко О.В., д.э.н., доцент, профессор кафедры «Налоги и налогообложение»

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Стимулирование инновационных процессов играет значимую роль в современном мире высоких технологий. Очень важно обеспечить организацию поддержкой на раннем этапе, т.к. технологическое отставание стремительно приводит к потере конкурентоспособности страны на мировом рынке, к снижению государственных доходов и, в результате, к падению уровня жизни населения. Одной из важнейших составляющих государственной поддержки инновационных процессов является налоговое регулирование, которое включает в себя стимулирование деятельности организаций.

Поскольку Таможенный союз еще не является развитым интеграционным объединением, исследование существующих налоговых стимулов представляется весьма актуальным для возможного совершенствования стимулирующей составляющей налогового регулирования.

На территории Таможенного союза действует единая система тарифных преференций, как для местных, так и для зарубежных предприятий. Так, имеет место освобождение от ввозной таможенной пошлины ряда некоторых товаров, которые являются результатом инновационной деятельности предприятий, например, технологическое оборудование, комплектующие и запасные части, используемые в рамках реализации инвестиционного проекта; товары, ввозимые на таможенную территорию Таможенного союза в рамках международного сотрудничества в области исследования и использования космического пространства и др.

На территории Белоруссии, к примеру, Евразийской Экономической Комиссией уже к 2012 г. было принято более 40 решений в области предоставления тарифных льгот и регулирования ставок ввозных таможенных пошлин (включая и полное освобождение от ввозных таможенных пошлин на некоторые товары).

Помимо освобождения от уплаты ввозной таможенной пошлины на товары инновационного производства на территории Таможенного союза применяется, такая мера, как повышение ставок ввозной таможенной пошлины на некоторые импортные товары, которые могут создавать угрозу развитию национальной инновационной промышленности. Таким образом, различные локальные производства с применением инновационных технологий (в том числе автомобильная отрасль) защищены от конкуренции со стороны западных компаний, а развитие осуществляется за счет кооперации производителей внутри Таможенного союза.

Однако в странах-членах Таможенного союза в настоящее время действует режим «промышленной сборки», который предоставляет иностранным производителям, строящим заводы и организующим производство на территории Таможенного союза, льготы в виде снижения таможенных пошлин на некоторые компоненты при условии соблюдения определенных требований. В сфере автомобилестроения, к примеру, такие требования заключаются в соблюдении определенных пропорций локализации производства и соблюдении требований по объемам производства. Такие преференции способствуют распространению западных инновационных технологий на территории стран-участниц Таможенного союза.

Таким образом, основные налоговые преференции для организаций Таможенного союза на сегодня связаны с ввозной таможенной пошлиной. Тем не менее, в настоящее время остро стоит вопрос изменения системы косвенного налогового регулирования для стимулирования развития инновационной деятельности. В частности, подготовлены и одобрены три пакета с изменениями в действующие протоколы налогового регулирования, которые определяют порядок взимания косвенных налогов.

Особой составляющей налоговых преференций для повышения инновационной активности предприятий Таможенного союза является создание специальных экономических зон, на территории которых одновременно применяются разные методы налогового и финансового стимулирования бизнеса. Создание СЭЗ (к примеру, «Парк инновационных технологий» в Казахстане) на территории Таможенного союза первоначально стало реализовываться на фоне рисков утраты научно-технического потенциала. Также, помимо СЭЗ на территории стран-участниц Таможенного союза создаются технологические платформы (например, «Медицина будущего», «Национальная суперкомпьютерная технологическая платформа», «Зеленый Автомобиль»), индустриальные парки и технопарки в целях поддержки инновационной активности.

Специальные экономические зоны имеют особую популярность в Казахстане. В данной стране, например, в рамках стимулирования создания новых и модернизации действующих производств были освобождены от уплаты налогов около 500 участников Свободных экономических зон. Помимо этого, предприятия были освобождены от уплаты таможенных пошлин при ввозе оборудования, комплектующих, сырья и запасных частей, необходимых для реализации инвестиционных проектов.

Налоговые льготы и преференции для особых экономических зон в странах Таможенного союза определяются Соглашением по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон таможенной территории Таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны от 18 июня 2010г. Согласно данному соглашению, СЭЗ представляет собой часть территории государства-члена таможенного союза, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской и иной деятельности, который заключается в предоставлении резидентам особого режима налогообложения, а также создании иных более благоприятных условий для осуществления предпринимательской деятельности. Самой распространенной мерой является применение нулевой ставки налога на добавленную стоимость товаров, помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны, при реализации товаров на территории стран-участниц Таможенного союза.

Вышеперечисленные факты ярко свидетельствуют о применении налогового стимулирования инновационных предприятий на территории Российской Федерации, Белоруссии и Казахстана, а также о продолжении разработок новых налоговых мер, которые бы позволили инновационным предприятиям выйти на новый уровень.

В этой связи интересным представляется анализ конкретных показателей инновационной деятельности. Так, для анализа результатов на основе конкретных данных необходимо сравнить деятельность инновационных предприятий до и после образования Таможенного союза, а также до и после начала осуществления единого налогового регулирования. Следовательно, необходимо анализировать изменение данных после 2010г.

Рассмотрим результаты инновационного налогового стимулирования на примере предприятий Российской Федерации. Весьма показательным является увеличение доли российских организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций. По данным статистического сборника «Индикаторы инновационной деятельности: 2014», в 2008г. доля российских организаций в общем числе инновационных организаций составляла 0,8%, а в 2010 году доля составила уже 7,9%. Тенденция роста продолжалась и после образования Таможенного союза, но с более медленными темпами: в 2012г. этот показатель составил 9,1%.

Увеличение роли российских инновационных предприятий является прямым результатом государственной поддержки инноваций и стимулирования данного сектора. Так в 2008 г. удельный вес российских организаций, получавших финансирование из средств бюджета, в общем числе организаций, осуществляющих технологические инновации, составлял лишь 10,4%. За два последующих года этот показатель увеличился до 12,1%, а уже в 2012г. доля российских компаний, получающих государственную финансовую поддержку, составила 23,1%.

На основе анализа статистических данных можно сделать вывод, что Россия с момента образования Таможенного союза улучшила свои показатели в отношении инновационных предприятий вторичного сектора экономики, в то время как развитие инноваций в сфере услуг – противоречиво (Рисунки 1,2). В третичном секторе за последние два анализируемых года сформировалась четкая тенденция на понижение доли инновационных товаров (работ, услуг).

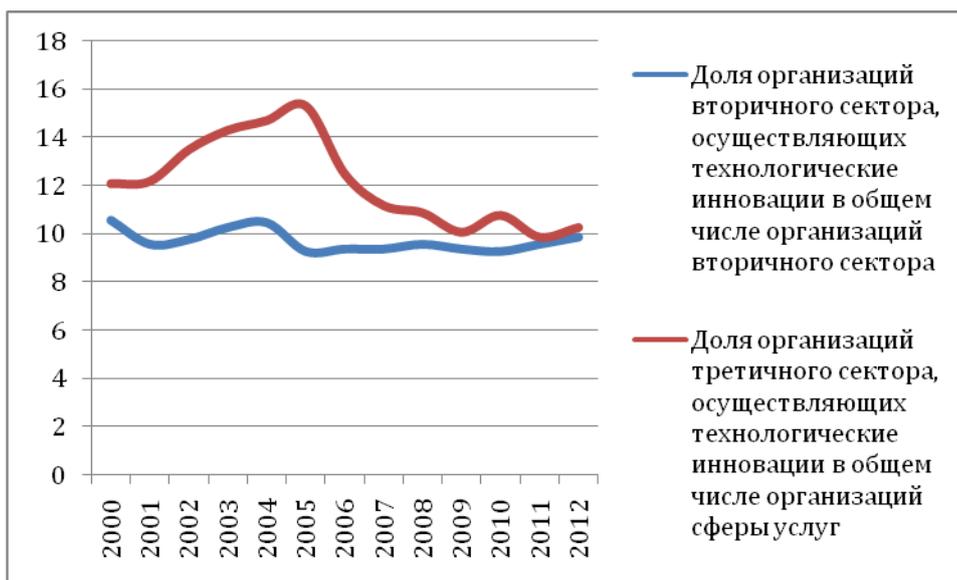


Рис.1. Динамика изменения доли инновационных организаций вторичного и третичного секторов экономики Российской Федерации, 2000-2012гг., %

Источник: построено автором на основе данных Статистического сборника «Индикаторы инновационной деятельности: 2014»

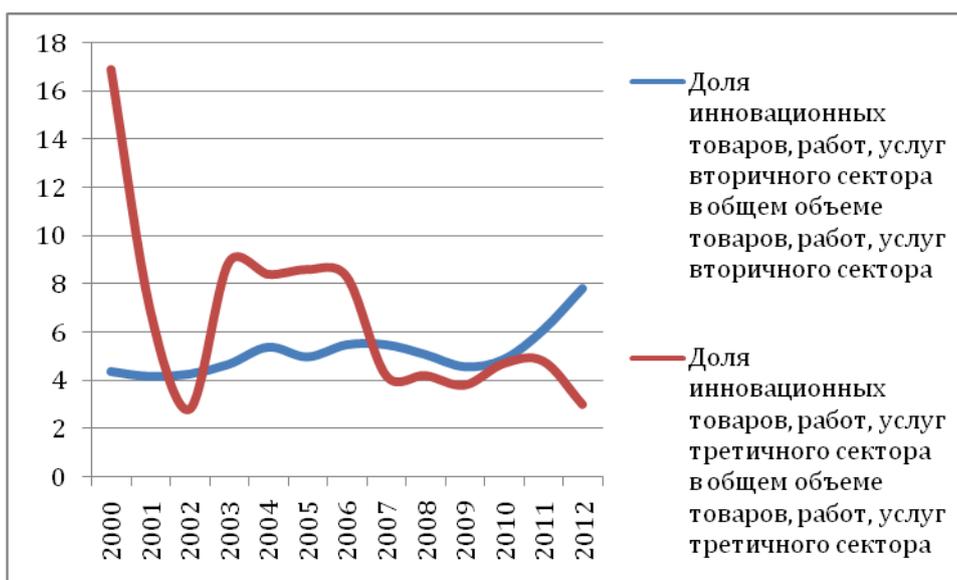


Рис.2. Динамика изменения доли инновационных товаров, работ, услуг вторичного и третичного секторов экономики Российской Федерации, 2000-2012гг., %

Источник: построено автором на основе данных Статистического сборника «Индикаторы инновационной деятельности: 2014»

Однако динамика затрат на технологические инновации в сопоставимых ценах имеет тенденцию к снижению, что косвенно подтверждает активизацию процесса финансирования и налогового стимулирования со стороны государства (Рисунок 3).

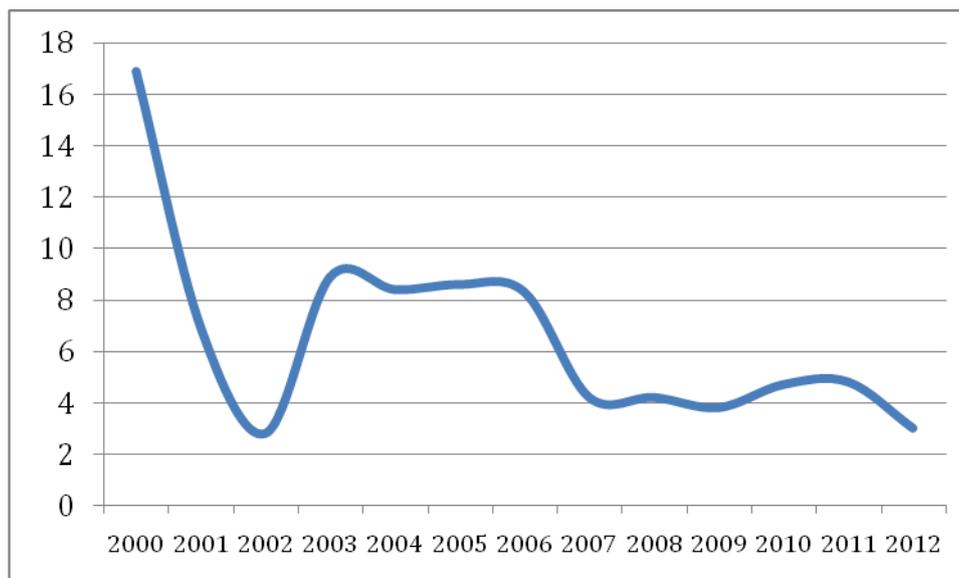


Рис.3. Динамика затрат на технологические инновации (в постоянных ценах 1996г.), 2000-2012гг., млн. руб.

Источник: построено автором на основе данных Статистического сборника «Индикаторы инновационной деятельности: 2014»

Таким образом, на основе приведенного исследования можно сделать вывод, что в рамках Таможенного союза вопросу налогового стимулирования инновационных предприятий уделяется большое внимание. Однако в настоящее время налоговые преференции оказываются главным образом в форме отмены ввозных таможенных пошлин. Другие стороны налогового регулирования развиты недостаточно. В результате, после образования Таможенного союза можно наблюдать некоторое улучшение показателей инновационной деятельности, однако, наибольшим стимулом по-прежнему является государственное финансирование инноваций.

Список литературы

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации
2. Разъяснение о предоставлении преференций в виде налоговых льгот Федеральной антимонопольной службой [Электронный ресурс].
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011г. N 2227-р, II. Современное состояние и проблемы инновационного развития РФ, п. 2. Состояние инновационной сферы [Электронный ресурс].
4. Решение Комиссии таможенного союза от 27 ноября 2009 г. N 130 «О едином таможенно-тарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» [Электронный ресурс].
5. Статистический сборник «Индикаторы инновационной деятельности:2014» [Электронный ресурс].

ОФФШОРНЫЕ ЗОНЫ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Хафизова А.Р., Тагирова М.О.

Казанский (Приволжский) федеральный университет, г.Казань

На современном этапе развития мирового хозяйства оффшорные зоны приобретают глобальный характер и становятся составной частью национальных экономик не только развитых, но и развивающихся стран. Классические оффшоры в последние 20 лет стали играть огромную роль в движении мировых капиталов и иных

активов. К настоящему времени оффшорами пользуется подавляющее большинство крупных компаний во всех странах мира. Так, из 100 компаний, входящих в индекс FTSE 100 (акции которых торгуются на Лондонской бирже и имеют наибольшую капитализацию), только две не имеют оффшорных дочерних компаний [1].

Влияние оффшор на мировую экономику различно (Табл.1).

Таблица 1

Положительные и отрицательные стороны влияние оффшор на глобальную экономику

Положительные стороны	Отрицательные стороны
1	2
активизацию трансграничных финансовых потоков и ускорение оборота финансовых активов в международном масштабе, содействие развитию финансовых рынков, создание условий для диверсификации инвестиций, расширения доступа к кредитам и лучшей аллокации капитала	недобросовестную налоговую конкуренцию, отнимающую доходы у оншорных стран
побуждение к снижению общего налогового бремени и на этой основе стимулирование экономической активности в глобальной экономик	создание элемента нестабильности в мировой экономике и финансах вследствие возможного накопления в оффшорных зонах больших объемов капиталов, прежде всего, спекулятивных

Продолжение таблицы 1

1	2
снижение риска экспроприации и создание условий для защиты прав собственности, что, в свою очередь, может инициировать повышение экономического роста, прежде всего, в странах-донорах	создание элемента нестабильности в мировой экономике и финансах вследствие возможного накопления в оффшорных зонах больших объемов капиталов
содействие процветанию тех государств, где оффшоры расположены. Это способствует более гармоничному развитию мировой экономики в целом	содействие оттоку капитала
повышение конкурентоспособности компаний на национальном и глобальном уровнях за счет использования более гибких стратегий развития	поддержку теневой экономики
	сокращение занятости в странах-донорах
	предоставление неоправданных конкурентных преимуществ отдельным компаниям
	неблагоприятное влияние на социальную ситуацию в странах-донорах, связанное с негативной оценкой ухода от налогов в общественном мнении

Проанализировав Табл.1, можно сделать вывод о том, что одно и то же свойство оффшоров может трактоваться и как преимущество, и как недостаток в зависимости от конкретных, нередко противоположных, интересов частных инвесторов, национальных властей (прежде всего налоговых органов), международных организаций. К сожалению, в последние годы в мире, в частности и России, вывод капитала в оффшорные зоны принял чрезмерные масштабы и этим обострил именно отрицательные стороны использования налоговых гаваней.

Исследование двух некоммерческих групп показало, что 2/3 фирм из списка 500 крупнейших фирм Америки журнала Fortune основали дочерние компании в таких государствах с низкими налогами (оффшорами), как Бермудские острова, Ирландия, Люксембург и Нидерланды. Например, компания Apple держит за границей \$181,1 млрд. Если бы активы находились в Америке, компании пришлось бы заплатить \$59,2 млрд. налогов [1]. Из России за последние 20 лет выведено в оффшоры более \$1 трлн. Половина средств, которые в 2013 году были выведены из России, это средства, выведенные в оффшоры. По оценкам экспертов, в 2013 году через оффшоры или полуоффшоры прошли российские товары общей стоимостью 111 миллиардов долларов – это пятая часть всего нашего экспорта. Половина из 50 миллиардов долларов российских инвестиций в другие страны также

пришлась на оффшоры. За этими цифрами – выводы капиталов, которые должны работать в России, прямые потери бюджета страны [1].

Все страны мира поддерживают процесс деофшоризации, борьбы с оффшорами, потому что налоги должны уплачиваться там, где зарабатывается прибыль. Не должно быть так, что используются ресурсы страны, используются льготы, которые предоставляет государство при организации производства, используются трудовые ресурсы, а деньги не платятся, на которые граждане могли получать соответствующую отдачу в виде налогов и последующего их использования на повышение заработных плат, пенсий, денежного содержания военнослужащих, повышения обороноспособности или правоохранительной сферы. Борьба с размыванием налоговой базы, с разного рода офшорными схемами – сегодня мировая тенденция. Эти темы широко обсуждаются в формате и «восьмёрки», и «двадцатки». На современном этапе происходит и серьезный разворот в государственной политике России по отношению к оффшорам.

Приоритетными в современной политике российского правительства, безусловно, являются запретительно-ограничительные меры. Так, Федеральная налоговая служба Российской Федерации планирует планомерно разрушать схемы оптимизации налогообложения, пересматривать соглашения об избежании двойного налогообложения с офшорными территориями.

Главная антиофшорная новация, которую предложило Министерство финансов Российской Федерации - рассмотрение дохода контролируемой иностранной компании (зарегистрированной в офшоре «дочки» российской компании) как прибыли российской материнской компании и соответственно обложение ее налогом в России. Чтобы проследить связи российских компаний с офшорами, было предложено обязать их перечислять в налоговых декларациях данные обо всех аффилированных иностранных фирмах с раскрытием доли владения. Тем самым Министерство финансов Российской Федерации имеет возможность признавать зарегистрированную в офшорной зоне компанию налоговым резидентом Российской Федерации. В этом случае офшорная компания доплачивает в российский бюджет налог на прибыль с сумм, сэкономленных за счет более низких ставок страны регистрации.

Усилится борьба с внутренними оффшорами и фирмами-однодневками, которые широко используются для вывоза капитала в зарубежные офшоры и уклонения от уплаты налогов. Частью этой политики является усиление контроля за трансфертными ценами.

Все эти изменения, несомненно, будут способствовать борьбе с незаконным вывозом капитала из России, а также легальным уходом от налогов через офшоры. Однако реальные результаты от подобных новаций предсказать пока сложно. С одной стороны, капитал очень быстро находит противодействие всяким невыгодным для него новациям. С другой - насколько последовательны будут действия правительства и не сведется ли такая политика к выборочному применению новых законов. Те же законы о доступе иностранных компаний в некоторые секторы российской экономики готовятся почти три года, превратившись в настоящее поле битвы различных групп интересов.

Мировая практика показывает, что офшорный капитал не исчезнет в обозримой перспективе. Он претерпит существенные изменения, становясь более прозрачным и предсказуемым. Но состояние налоговой конкуренции и инвестиционной привлекательности отдельных юрисдикции будет всегда определять потоки капитала в мировой экономике. Все это требует комплексного подхода к решению данных проблем. Важнейшими его направлениями должны стать совершенствование налоговой политики, снижение административных барьеров и создание других благоприятных условий для ведения предпринимательства в России, альтернативных офшорным.

Таким образом, для решения рассматриваемых проблем необходимы следующие мероприятия:

1) применение валютного контроля как предварительного, а не последующего вида контроля за вывозом капитала. Поскольку лучше предупредить незаконный вывоз капитала, нежели предлагать способы по его репатриации;

2) создание единой информационной базы для более тесного взаимодействия кредитных организаций, таможенных органов и других заинтересованных структур. Это позволит предупреждать возможные нарушения таможенного и валютного законодательства, а также оперативно реагировать на появление закононослушных участников внешнеэкономической деятельности;

3) расширения сферы оказываемых услуг коммерческими банками. Большая роль в этом процессе отводится страховым компаниям. Так как основной причиной, по которой иностранные инвесторы опасаются вкладывать деньги, является отсутствие четких гарантий сохранности средств, следовательно, нужно совершенствовать законодательную базу о регулировании иностранных инвестиций.

Список литературы

1. Вести. Ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: /http://www.vesti.ru/

ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТОВ СТРАН-ЭКСПОРТЁРОВ НЕФТИ

Тютрюмова Е.Г.

Новосибирский филиал Санкт-Петербургского университета управления и экономики, г.Новосибирск

Доходы бюджетов стран-экспортёров углеводородов в большей степени формируются за счёт доходов нефтегазового сектора экономики. Цены на энергоносители зависят, в свою очередь, от уровня развития мирового хозяйства, темпов промышленного производства крупнейших стран-потребителей, предложения углеводородного сырья на мировых рынках, усилий стран ОПЕК по регулированию добычи.

Цены на нефть воздействуют на ряд экономических показателей страны-экспортёра. В зависимости от национальных приоритетов изменяются: общая величина доходов и расходов, величина государственного долга, величина и структура государственных резервов. Изменяются также инфляция и соотношение курсов национальной валюты и курса валюты США. Страны арабского мира в большей степени нацелены на увеличение резервов при росте цены на нефть и финансировании государственных программ (образование, здравоохранения, вооружённых сил, защиты окружающей среды и т. д.). При снижении цен на нефть государственные программы сохраняются, но снижается интенсивность нарастания резервов или начинается использование средств бюджета.

Доходы экономики РФ от нефтегазового сектора состоят из вывозных таможенных пошлин на газ природный, вывозных таможенных пошлин на нефть сырую, вывозных таможенных пошлин на товары, выработанные из нефти, поступление налогов на добычу полезных ископаемых (нефть) [1]. В рамках бюджетного управления выделяется нефтегазовый и ненефтегазовый дефицит. Деление позволяет часть доходов от использования природных ресурсов использовать, а часть — резервировать в специальные фонды.

В России использовались три подхода к управлению доходами от нефтяного сектора экономики. С 2000 по 2003 г. все доходы федерального бюджета, возникшие в результате превышения цены на нефть в 20 долларов за баррель аккумулировались для погашения внешнего долга без формирования специально выделяемого фонда [1]. С 2004 по 2007 г. дополнительные доходы накапливались в Стабилизационном фонде в случае превышения цены на нефть относительно базовой. В 2008 году введён механизм ненефтегазового бюджета [1]. Доходы других секторов экономики более стабильны, чем нефтяные, фиксированная величина нефтегазового трансферта сглаживает резкие колебания государственных расходов за счёт равномерного использования доходов от добычи природного сырья [1].

Для анализа влияния цен на нефть на бюджетные доходы и расходы нефтедобывающие страны были объединены в несколько групп: группа стран Северной и Южной Америки, группа стран Ближнего Востока, группа стран Юго-восточной Азии и Австралия, группа нефтедобывающих стран СНГ и Европы (Норвегия), группа Африканских стран. Для этих групп составлены ряды динамики за 1994-2014 гг. следующих показателей: ВВП и государственных резервов. Для анализа влияния на ВВП стран сделана выборка номинального ВВП и ВВП по паритету покупательной способности, принятой международным валютным фондом и мировым банком [2].

В Табл.1 приведена динамика цен на нефть в 1994-2014 гг.

Таблица 1

Динамика цены на нефть за 1994-2014 гг.

Год	1 994	1 995	1 996	1 997	1 998	1 999	2 000	2 001	2 002	2 003	2 004
Цена на нефть, дол/баррель	15,8	17	20,6	19,1	11,88	16,03	29,72	27,66	24,27	27,56	35,02
Год	2 005	2 006	2 007	2 008	2 009	2 010	2 011	2 012	2 013	2 014	
Цена на нефть, дол/баррель	55,8	69,1	71,8	135,3	69,5	75,7	113,4	95,9	103,2	111,7	

В Табл.2-11 приведена динамика номинального ВВП и ВВП по ППС по группам перечисленных стран за 1994-2014 гг. Как видно, линии графиков ВВП схожи с линией динамики цен на нефть в указанные периоды.

Таблица 2

Динамика номинального ВВП стран Северной и Южной Америки за 1994-2014гг

Страна	ВВП страны за год, млрд. долларов										
	1 994	1 995	1 996	1 997	1 998	1 999	2 000	2 001	2 002	2 003	2 004
Венесуэла	58,11	56,53	74,89	68,26	85,84	91,34	97,97	117,15	122,91	92,89	83,53
Мексика	503,96	527,32	343,79	397,40	480,55	502,01	579,46	683,65	724,70	741,56	713,28
Бразилия	438,30	546,23	768,95	839,68	871,2	843,73	586,86	644,70	553,58	504,22	552,47
США	6878,70	7308,70	7664,00	8100,20	8608,50	9089,10	9665,70	10289,70	10625,30	10980,20	11512,20
Канада	574,83	576,00	602,02	626,95	651,00	631,43	674,33	739,46	732,72	752,53	887,75
Страна	ВВП страны за год, млрд. долларов										
	2 005	2 006	2 007	2 008	2 009	2 010	2 011	2 012	2 013	2 014	
Венесуэла	112,45	145,51	183,48	230,36	315,6	329,42	393,8	316,48	381,29	438,28	
Мексика	770,28	866,35	966,74	1043,39	1099,07	895,31	1051,63	1170,09	1186,46	1260,91	
Бразилия	663,76	882,19	1088,92	1366,82	1653,51	1620,19	2143,07	2476,69	2248,78	2245,67	
США	12277,00	13095,40	13857,90	14480,30	14720,30	14417,90	14958,30	15533,80	16244,60	16800,00	
Канада	1018,39	1164,18	1310,80	1457,87	1542,56	1370,84	1614,07	1778,63	1821,45	1825,10	

Таблица 3

Динамика номинального ВВП стран Ближнего востока за 1994-2014гг

Страна	ВВП страны за год, млрд. долларов										
	1 994	1 995	1 996	1 997	1 998	1 999	2 000	2 001	2 002	2 003	2 004
Сауд, Аравия	134,3	142,5	157,7	165	146	161,2	188,7	183,3	188,8	214,9	250,7
ОАЭ	57,5	63,6	71	76,2	73,4	82,9	103,9	103,3	109,8	124,3	147,8
Ливия	28,80	32,7	35,6	36,5	29,10	35,90	38,2	34,1	21,90	26,40	33,3
Алжир	42,4	42,1	46,9	48,2	48,2	48,8	54,7	54,7	56,8	67,9	85,3
Судан	4,4	7,3	9,1	11,7	11,4	10,7	12,3	13,3	14,9	17,7	21,3
Оман	12,9	13,8	15,3	15,8	13,9	15,5	19,5	19,4	20	21,5	24,7

Страна	ВВП страны за год, млрд. долларов										
	2 005	2 006	2 007	2 008	2 009	2 010	2 011	2 012	2 013	2 014	
Сауд, Аравия	315,8	356,6	385,2	476,9	377,2	448,4	560,3	657	718,5	777,9	
ОАЭ	180,6	222,1	258,2	314,8	270,3	302	358,1	361,9	390	416,4	
Ливия	45,4	55,1	69	95,3	58,8	71,3	31	85,1	70,9	49,3	
Алжир	103,2	117,3	134,3	170,2	139,8	157,8	183,4	206,5	215,7	227,8	
Судан	27,3	35,7	45,7	55,7	52,7	65,4	70	51,6	52,5	70	
Оман	30,9	36,8	41,9	60,6	46,9	57,9	73	80	82	80,5	

Таблица 4

Динамика номинального ВВП стран Юго-Восточной Азии и Австралии за 1994-2014гг

Страна	ВВП страны за год, млрд. долларов										
	1 994	1 995	1 996	1 997	1 998	1 999	2 000	2 001	2 002	2 003	2 004
Китай	559,2	727,9	856,1	952,6	1019,5	1083,3	1198,5	1324,8	1453,8	1641	1931,6
Индия	321,6	365	376,2	421	424,4	453,7	476,4	487,8	510,3	591	688,7
Вьетнам	16,3	20,8	24,7	26,9	27,2	28,7	31,2	32,5	35,1	39,6	45,5
Индонезия	195,5	223,4	250,7	238,4	105,5	154,7	165,5	160,7	195,6	234,8	257
Австралия	355,9	381,8	427,6	428,2	382,1	413,5	401	379,2	426,2	543	658,9

Страна	ВВП страны за год, млрд. долларов									
	2 005	2 006	2 007	2 008	2 009	2 010	2 011	2 012	2 013	2 014
Китай	2256,9	2712,9	3494,2	4520	4990,5	5878,3	6989	8250	8939	10360
Индия	808,7	908,5	1152,8	1251,4	1264,9	1632	1843	1947	1758	2048
Вьетнам	52,9	60,9	71,1	90,3	93,2	103,6	123,6	137,7	170	187,8
Индонезия	285,9	364,4	432,2	511,2	538,5	706,8	834,3	894,9	867,5	856,1
Австралия	737,2	784,5	953,7	1061	988,6	1237,4	1507	1542	1488	1483

Таблица 5

Динамика номинального ВВП стран СНГ и Европы за 1994-2014гг

Страна	ВВП страны за год, млрд. долларов										
	1 994	1 995	1 996	1 997	1 998	1 999	2 000	2 001	2 002	2 003	2 004
Россия	276,9	313,5	391,8	404,9	271	195,9	259,7	306,6	345,1	430,3	591,2
Казахстан	11,6	16,6	20,9	22,1	21,6	17	18,3	22,1	24,6	30,8	43,2
Азербайджан	2,3	2,4	3,2	4	4,4	4,6	5,3	5,7	6,2	7,3	8,7
Норвегия	124,5	148,9	160	158,2	151,1	159	168,3	170,9	191,9	225,1	258,6
Страна	ВВП страны за год, млрд. долларов										
	2 005	2 006	2 007	2 008	2 009	2 010	2 011	2 012	2 013	2 014	
Россия	763,7	989,9	1299,7	1660,8	1222	1479,8	1885	1954	2113	2057	
Казахстан	57,1	81	103,1	135,2	115,3	148	180,1	200,6	224,9	225,6	
Азербайджан	13,2	21	33,1	46,4	43,1	54,4	63	71	76	77,9	
Норвегия	302	336,7	387,6	445,3	370,7	413	479,3	499,8	515,8	511,6	

Таблица 6

Динамика номинального ВВП некоторых стран Африки за 1994-2014гг

Страна	ВВП страны за год, млрд. долларов										
	1 994	1 995	1 996	1 997	1 998	1 999	2 000	2 001	2 002	2 003	2 004
Нигерия	18,1	36,9	46	35,4	32,7	35,9	46,4	44,1	59,1	67,7	87,8
Ангола	3,7	4,7	6	7,1	6	5,7	8,4	8,2	10,5	12,9	18,2
Гана	7,9	8,4	9,2	10,6	11,9	12,7	7,4	7,4	9,5	11,2	14,6
Египет	51,9	60,2	67,6	75,9	84,8	89,9	99,2	95,4	87,5	81,4	78,8
Габон	4,2	5	5,7	5,3	4,5	4,7	5,1	4,7	4,9	6,1	7,2
Страна	ВВП страны за год, млрд. долларов										
	2 005	2 006	2 007	2 008	2 009	2 010	2 011	2 012	2 013	2 014	
Нигерия	112,2	145,4	165,9	207,1	168,8	202,6	247,1	272,6	292	594,3	
Ангола	28,2	41,8	60,4	84,2	75,5	82,5	104	114,8	124	131,4	
Гана	17,4	20,4	24,4	28,5	25,8	32,3	39	40,1	45,6	35,5	
Египет	89,8	107,4	130,3	162,4	188,6	218,5	231,9	255	262	284,9	
Габон	8,7	9,5	11,6	14,5	10,9	13,1	15	16,8	20	20,7	

Таблица 7

Динамика ВВП по ППС стран Северной и Южной Америки за 1994-2014гг

Страна	ВВП страны за год, млрд. долларов										
	1 994	1 995	1 996	1 997	1 998	1 999	2 000	2 001	2 002	2 003	2 004
Венесуэла	172,5	183	186,1	201,5	204,3	195	206,5	218,4	202,3	190,5	231,2
Мексика	785,1	751,7	807,8	881,6	936,2	983,8	1065,2	1079,2	1097,5	1136	1231
Бразилия	966,1	1027,8	1069,9	1125,6	1138,7	1158,4	1234,4	1278,9	1334,1	1377,8	1494,7
США	7085,2	7414,6	7838,5	8332,4	8793,5	9353,5	9951,5	10286,2	10642,3	11142,2	11853,3
Канада	50,6	52,2	54,7	57,5	59,1	56,8	60,4	64,8	68,1	71,8	80,1
Страна	ВВП страны за год, млрд. долларов										
	2 005	2 006	2 007	2 008	2 009	2 010	2 011	2 012	2 013	2 014	
Венесуэла	264,1	299,5	335,2	360,7	352,9	351,6	373,7	402,1	407,4	264,1	
Мексика	1297	1408,4	1496,2	1547,6	1467,6	1564,9	1657	1761	1845	1297	

Бразилия	1584,6	1700,5	1856,5	1995,6	2003,7	2178,5	2284	2362	2422	1584,6
США	12623	13377,2	14028,7	14291,6	13938,9	14526	15040	15660	16720	12623
Канада	87,5	94,6	99,4	108,9	110,5	115,8	129,1	134,7	157,6	87,5

На Рисунках 1-6 видно, что величина номинального ВВП нефтедобывающих стран возрастает по мере роста цены на нефть и повторяет динамику их изменения.

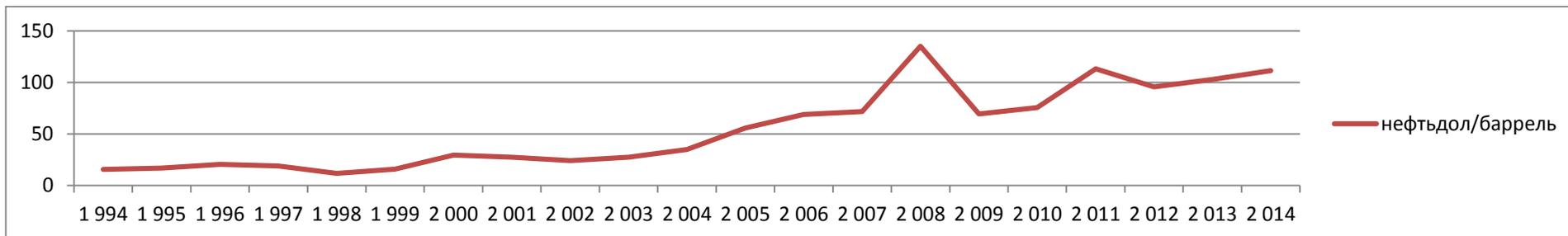


Рис.1. Динамика цен на нефть, доллар/баррель

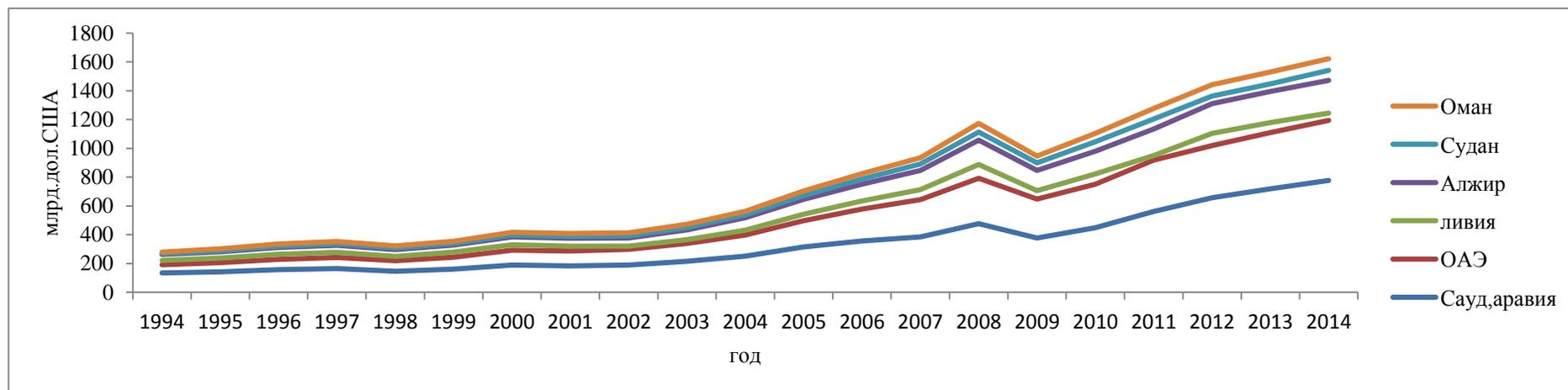


Рис.2. Динамика номинального ВВП нефтедобывающих стран ближнего востока

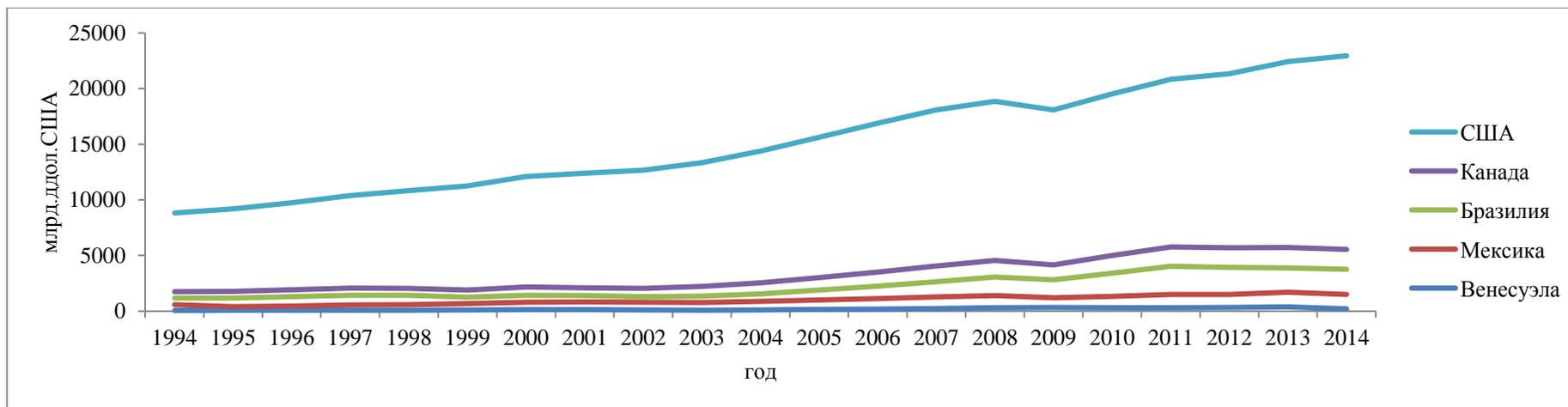


Рис.3. Динамика номинального ВВП нефтедобывающих стран Северной и южной Америки

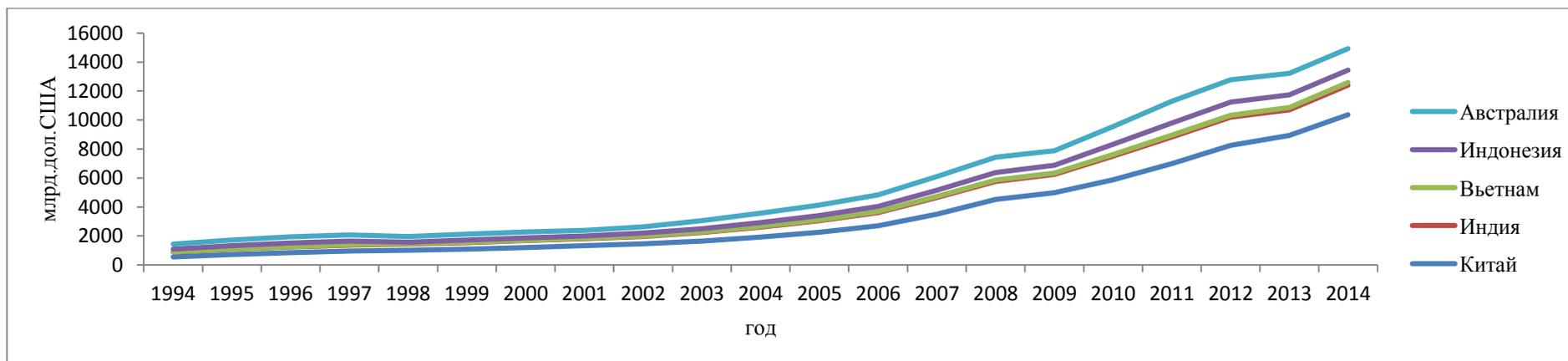


Рис.4. Динамика номинального ВВП нефтедобывающих стран Юго-Восточной Азии и Австралии

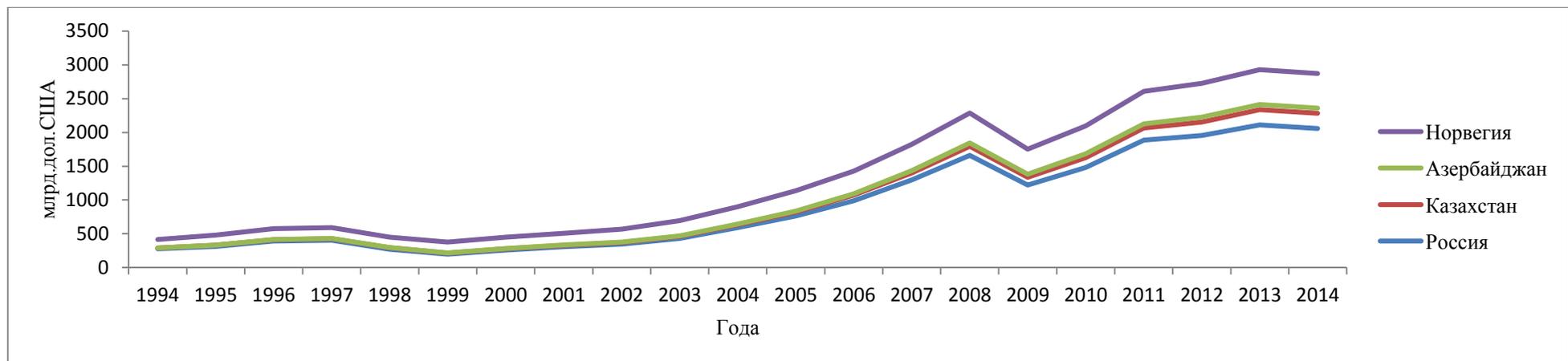


Рис.5. Динамика номинального ВВП нефтедобывающих стран СНГ и Европы

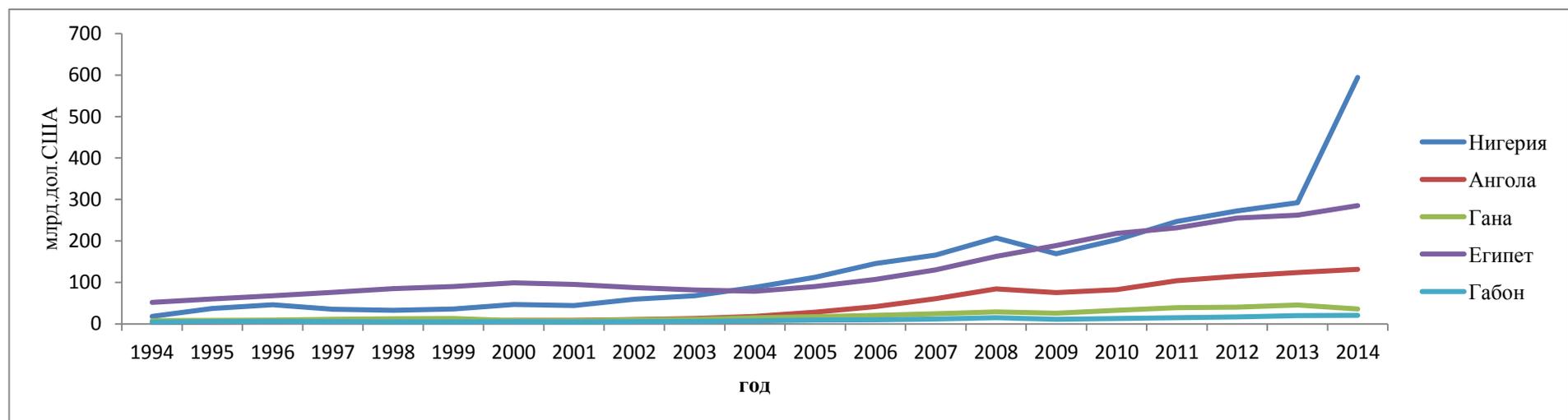


Рис.6. Динамика номинального ВВП нефтедобывающих стран Африки

Таблица 8

Динамика ВВП по ППС стран Ближнего востока за 1994-2014гг

Страна	ВВП страны за год, млрд. долларов										
	1 994	1 995	1 996	1 997	1 998	1 999	2 000	2 001	2 002	2 003	2 004
Сауд,аравия	279,9	286,3	301,7	314,9	327,5	329,9	353,4	363,4	369,7	406,4	439
ОАЭ	74,1	80,6	86,6	95,6	97,5	102,6	117,7	122,6	123,7	147	165,8
Ливия	50,6	45,1	47,1	47,6	47,9	48,9	51,8	50,6	50,8	58,6	62,6
Катар	16,6	17,5	19,2	25,1	27,7	29,6	33,6	36,5	38,3	41,6	51,6
Алжир	102,5	108,7	114,9	118,3	125,7	131,6	137,4	144,4	153,5	167,5	182
Судан	26,4	27,7	30,1	33,8	35,8	37,4	41,1	44,5	47,7	52,4	55,8
Оман	27,4	29,3	30,7	33,2	34,5	34,8	37,2	40,2	41,7	42,7	46,6
Страна	ВВП страны за год, млрд. долларов										
	2 005	2 006	2 007	2 008	2 009	2 010	2 011	2 012	2 013	2 014	
Сауд,аравия	491	522,8	548,9	584,8	591,5	623,1	676,7	740,5	927,8	491	
ОАЭ	182,6	205,2	225	242,2	237,1	247,5	260,8	271,2	269,8	182,6	
Ливия	68,5	75,1	83,5	87,3	86,2	90,8	38	87,9	73,6	68,5	
Катар	59,1	76,9	93,4	112,4	127,1	150,6	184,3	189	198,7	59,1	
Алжир	210	199,4	222,5	232,9	241	251,7	264,1	274,5	284,7	210	
Судан	61,8	69,8	79,1	83,9	88,7	95,5	90,2	80,4	90	61,8	
Оман	51,2	55,7	61,2	70,6	72,8	75,8	82,8	90,7	94,9	51,2	

Таблица 9

Динамика ВВП по ППС стран Юго-Восточной Азии и Австралии за 1994-2014гг

Страна	ВВП страны за год, млрд. долларов										
	1 994	1 995	1 996	1 997	1 998	1 999	2 000	2 001	2 002	2 003	2 004
Китай	1620,3	1834,9	2056,7	2287,6	2493,9	2722,9	3015,4	3339,2	3702	4157,8	4697,9
Индия	978,7	1072,6	1175,6	1245,8	1335,7	1453,4	1571,5	1669,4	1773,8	1935,1	2157,4
Вьетнам	65	72,7	81	89,1	95,3	101,3	110,5	120,8	131,5	144,1	159,9
Индонезия	400,6	442,5	486,2	518	455,1	465,5	501	531	563,8	603,2	650,2
Австралия	374	394,3	419	444,5	472,6	499,7	527,7	553,9	585,4	617,3	654,6
Страна	ВВП страны за год, млрд. долларов										
	2 005	2 006	2 007	2 008	2 009	2 010	2 011	2 012	2 013	2 014	
Китай	5364,3	6240,8	7333,8	8216	9068,2	10119,9	11300	12380	13370	17630	
Индия	2431,2	2748,9	3111,3	3377,1	3643,8	4057,8	4463	4784	4962	7277	
Вьетнам	178,1	199	222	241,3	256,8	277,4	299,2	320,1	358,9	509,5	
Индонезия	705,2	768	840,4	910,7	962,4	1033	1121	1212	1285	2554	
Австралия	695,1	736,1	792,1	830,6	850,9	883,8	917,7	960,7	998,3	1100	

Таблица 10

Динамика ВВП по ППС стран СНГ и Европы за 1994-2014гг

Страна	ВВП страны за год, млрд. долларов										
	1 994	1 995	1 996	1 997	1 998	1 999	2 000	2 001	2 002	2 003	2 004
Россия	972,8	952,3	935,4	965,1	923,8	997	1120,9	1204,6	1282,1	1404	1546,8
Казахстан	62,3	58,4	59,8	61,8	61,3	63,9	71,7	83,2	92,9	103,6	116,6
Азербайджан	14,3	12,7	13,2	14,7	15,7	17,8	19,3	21	23,1	26,1	29,5
Норвегия	127,1	135,2	144,8	155,3	161,2	166,9	176,1	183,6	189,4	195,4	207,6
Страна	ВВП страны за год, млрд. долларов										
	2 005	2 006	2 007	2 008	2 009	2 010	2 011	2 012	2 013	2 014	
Россия	1696,7	1894,4	2115,7	2276,1	2120,7	2231	2373	2504	1696,7	1894,4	
Казахстан	131,8	150,6	168,7	178	182	197,4	214,5	231,3	131,8	150,6	
Азербайджан	38,4	53,3	68,5	77,6	85,7	91,1	94,3	98,2	38,4	53,3	
Норвегия	220,1	232,4	245,7	252,9	251,2	255	264,5	278,1	220,1	232,4	

Таблица 11

Динамика ВВП по ППС некоторых стран Африки за 1994-2014гг

Страна	ВВП страны за год, млрд. долларов										
	1 994	1 995	1 996	1 997	1 998	1 999	2 000	2 001	2 002	2 003	2 004
Нигерия	103,5	105,4	112,7	117,9	122,5	124,9	134,4	148,6	183	206,2	235,1
Ангола	18,8	22	27	28,9	29,3	30,7	32,3	34	39,6	41,8	47,7
Гана	18,2	19,4	20,6	22,1	23,5	25	26,6	28,4	30,2	32,4	39,3
Египет	159,9	170,5	182,2	196,4	213,6	230	247,6	262,2	274,9	289,6	309,7
Габон	12,4	13,2	14	15,1	15,8	14,6	14,6	15,2	15,4	16,2	16,8
Страна	ВВП страны за год, млрд. долларов										
	2 005	2 006	2 007	2 008	2 009	2 010	2 011	2 012	2 013	2 014	
Нигерия	244,6	268,2	295,3	319,9	345,7	380,2	414,2	450,5	478,5	1058	
Ангола	55,3	68,9	87	101,2	104,7	109,5	117,2	126,2	131,8	175,5	
Гана	42,4	46,5	50,9	56,4	59,3	64,6	75,9	83,2	90,4	109,4	
Египет	333,3	367,7	405,2	443,8	469,4	499,3	515,4	537,8	551,4	945,4	
Габон	17,8	18,6	20,2	21,2	21,1	22,6	24,9	26,7	30,1	34,3	

В Табл.12 приведены коэффициенты корреляции, отражающие зависимость номинального ВВП и ВВП по ППС от цен на нефть.

Таблица 12

Значения коэффициентов корреляции

	Цена на нефть, доллар/баррель	
	ВВП по ППС, млрд. долларов	ВВП номинальный, млрд. долларов
Нефтедобывающие страны Северной и Южной Америки		
Венесуэла	0,91	0,89
Мексика	0,91	0,92
Бразилия	0,90	0,88
США	0,91	0,91
Эквадор	0,89	0,88
Канада	0,91	0,94
Нефтедобывающие страны Ближнего Востока		
Саудовская Аравия	0,74	0,91
ОАЭ	0,78	0,95
Ливия	0,69	0,76
Катар	0,84	0,90
Алжир	0,77	0,95
Судан	0,85	0,93
Оман	0,81	0,94
Нефтедобывающие страны Юго-восточной Азии и Австралия		
Китай	0,88	0,87
Индия	0,87	0,91
Вьетнам	0,87	0,87
Индонезия	0,75	0,87
Австралия	0,91	0,92
Нефтедобывающие страны СНГ и Норвегия		
Россия	0,91	0,95
Казахстан	0,84	0,92
Азербайджан	0,88	0,91
Норвегия	0,90	0,96
Нефтедобывающие страны Африки		
Нигерия	0,75	0,82
Ангола	0,91	0,93
Гана	0,88	0,90

Египет	0,83	0,85
Габон	0,83	0,93

Динамика государственных резервов за 1994-2014гг

Страна	Резервы, млн. долларов										
	1 994	1 995	1 996	1 997	1 998	1 999	2 000	2 001	2 002	2 003	2 004
Нефтедобывающие страны Африки											
Нигерия	1 649,172	1 709,114	4 329,392	7 781,250	7 298,546	5 649,725	10 099,448	10 646,598	7 588,806	7 415,087	10 718,171
Ангола	0,000	212,883	551,619	396,431	203,454	496,104	1 198,212	731,867	375,546	634,199	1 374,046
Гана	689,268	803,821	930,269	617,629	456,700	534,754	308,901	375,936	636,060	1 470,061	1 749,729
Египет	14 412,968	17 121,799	18 296,477	19 370,588	18 823,909	15 190,021	13 785,041	13 598,234	14 076,054	14 603,576	15 338,515
Габон	180,109	153,051	253,456	286,327	19,103	21,673	193,614	13,400	144,052	201,928	449,046
Нефтедобывающие страны СНГ и Норвегия											
Россия	7 206,227	18 023,641	16 257,617	17 624,090	12 042,973	12 325,102	27 656,267	36 302,524	48 325,637	78 409,348	126 257,956
Казахстан	1 216,176	1 659,894	1 960,074	2 222,793	1 965,447	2 000,928	2 098,970	2 505,884	3 140,845	49 621,181	9 276,665
Азербайджан	2,034	120,884	213,661	467,319	448,541	672,590	679,606	724,979	720,472	802,840	1 075,084
Норвегия	19 479,288	22 975,743	26 953,901	23 743,940	19 388,861	24 150,927	27 922,062	23 604,635	32 404,963	37 712,335	44 307,534
Нефтедобывающие страны Юго-восточной Азии и Австралия											
Китай	57 781,340	80 288,434	111 728,907	146 448,006	152 842,973	161 414,045	171 763,103	220 056,778	297 739,465	416 199,411	622 948,552
Индия	24 220,929	22 864,638	24 889,366	28 385,373	30 646,565	36 005,295	41 059,063	49 050,841	71 607,864	103 737,208	131 631,146
Вьетнам	0,000	1 323,682	1 735,898	1 985,854	2 002,262	3 326,148	3 416,511	3 674,566	4 121,052	6 224,181	7 041,461
Индонезия	24 220,929	14 907,560	19 396,150	17 486,799	23 605,844	27 345,097	29 352,930	28 103,636	32 033,585	36 256,204	36 310,734
Австралия	14 313,165	14 951,888	17 402,143	17 588,261	15 377,559	21 955,812	18 821,548	18 663,981	21 567,007	33 258,076	33 260,000
Нефтедобывающие страны Ближнего Востока											
Сауд,аравия	9 138,921	10 399,130	16 017,720	16 210,181	17 549,138	18 330,919	9 138,921	29 303,898	22 185,722	24 537,673	29 303,898
ОАЭ	6 963,510	7 778,377	8 350,160	8 603,051	9 305,874	10 790,300	13 631,621	14 256,130	15 355,431	15 087,812	18 529,924
Ливия	7 348,447	7 415,275	7 354,591	7 041,736	8 598,140	8 621,830	27 714,114	21 513,345	15 892,269	16 079,034	13 729,872
Катар	969,737	847,609	785,284	836,347	1 058,941	1 309,747	1 163,241	1 317,979	1 573,357	2 952,141	3 414,203
Алжир	4 813,488	4 164,320	6 296,460	966,687	8 452,273	6 146,079	13 556,107	19 625,061	25 151,012	35 454,600	45 691,653
Судан	78,156	163,361	106,783	81,584	90,623	188,738	137,814	49,736	248,936	529,446	1 337,997
Оман	1 756,918	1 943,066	2 068,956	2 153,955	2 021,368	2 851,826	2 459,612	2 445,296	3 173,684	3 593,749	3 597,609
Нефтедобывающие страны Северной и Южной Америки											
Венесуэла	12 459,342	10 715,244	16 019,846	17 703,782	14 728,842	15 110,149	15 898,852	12 264,400	12 106,510	20 820,560	20 670,000
Мексика	6 441,391	17 045,564	19 526,914	28 852,477	31 863,183	31 828,400	35 577,280	44 804,668	50 671,451	59 026,700	64 201,702

Бразилия	38 491,778	51 477,390	59 685,476	51 175,521	43 902,194	36 342,324	33 015,297	35 866,446	37 832,146	49 297,287	52 934,865
США	163	175	160	134	146	136	128	130	157	184	190
	590,616	995,515	660,248	836,015	006,229	450,058	399,559	076,682	762,835	024,327	464,850
Канада	13 774,519	16 369,370	21 562,307	18 718,497	24 023,260	28 650,282	32 427,273	34 252,696	37 189,380	36 267,580	34 476,393

Стран а	Резервы, мл. долларов										
	2 005	2 006	2 007	2 008	2 009	2 010	2 011	2 012	2 013	2 014	
Нефтедобывающие страны Африки											
Нигерия	28 632,052	42 735,469	51 907,035	53 599,284	45 509,823	35 884,926	36 263,659	47 548,405	47 700,000	39 000,000	
Ангола	3 196,851	8 598,584	11 196,801	17 869,412	13 664,098	19 749,473	28 786,209	33 414,773	32 780,376	38 000,000	
Гана	1 897,057	2 268,927	2 218,311	2 014,205	3 691,822	5 158,150	5 913,601	5 835,000	5 587,739	5 588,740	
Египет	21 856,785	26 006,845	32 214,422	34 330,505	34 896,678	31 209,000	1 863,755	15 260,000	16 536,238	15 477,000	
Габон	675,150	1 121,592	1 237,944	1 934,657	1 993,241	1 735,882	2 157,317	2 352,000	2 470,000	2 460,000	
Нефтедобывающие страны СНГ и Норвегия											
Россия	182 272,105	303 773,186	478 822,287	426 278,774	439 341,751	479 222,291	497 410,248	537 816,374	509 692,081	360 221,00	
Казахстан	28 632,052	42 735,469	51 907,035	53 599,284	45 509,823	28 264,708	29 215,277	28 299,368	24 691,646	29 080,00	
Азербайджан	1 200,000	1 192,000	2 500,000	4 273,000	8 500,000	9 316,000	10 481,450	11 694,750	13 080,000	15 176,000	
Норвегия	46 985,907	56 841,568	60 839,630	50 949,820	48 859,299	52 797,902	49 400,000	52 421,000	58 283,144	66 683,000	
Нефтедобывающие страны Юго-восточной Азии и Австралия											
Китай	795 100,000	825 600,000	1 073 000,000	1 534 000,000	2 033 000,000	1 953 000,000	2 895 174,000	3 316 000,000	3 820 000	3 843 017.94	
Индия	145 000,000	136 000,000	176 100,000	275 000,000	250 000,000	284 734,000	298 329,000	287 200,000	298 087,000	335 729,000	
Вьетнам	7 503,000	8 863,000	13 590,000	23 870,000	22 780,000	12 466,599	13 539,120	25 573,282	25 893,490	26 112,850	
Индонезия	34 730,800	42 597,040	56 935,744	51 640,626	66 118,917	96 207,000	110 136,606	110 123,000	112 781,000	115 530,000	
Австралия	43 257,066	55 078,716	26 907,895	32 923,507	41 742,189	42 267,779	44 170,000	46 804,000	48 800	64 321,000	
Нефтедобывающие страны Ближнего Востока											
Сауд,аравия	30 550,000	26 760,000	27 770,000	34 010,000	28 500,000	45 931,356	556 570,991	67 373,917	737 796,507	734 500,000	
ОАЭ	21 010,296	27 617,446	77 238,765	31 694,455	26 104,201	32 785,287	37 269,322	47 035,000	58 000,000	68 202,651	
Ливия	41 879,962	62 228,721	83 259,981	96 334,975	103 753,849	106 144,249	110 538,569	124 647,554	119 714,243	120 000,000	
Катар	4 552,171	5 394,809	9 749,046	9 996,578	18 810,000	31 181,697	16 809,492	33 185,000	42 082,173	42 000,000	
Алжир	59 167,069	81 462,730	114 972,270	148 098,646	155 111,906	170 461,127	191 369,118	200 586,904	201 436,606	192 000,000	
Судан	1 868,588	1 659,926	1 377,922	1 399,041	1 094,177	1 245,000	192,530	192,633	192,957	193,600	
Оман	4 358,382	5 014,439	9 524,000	11 582,399	12 203,595	12 660,000	14 366,195	15 870,000	15 951,000	17 500,000	
Нефтедобывающие страны Северной и Южной Америки											

Венесуэла	30 740,000	29 640,000	36 670,000	33 480,000	36 360,000	29 930,000	27 934,662	29 468,789	20 275,219	24 241.00
Мексика	74 109,707	76 329,366	87 208,177	95 299,838	99 888,814	120 584,000	149 208,132	167 075,786	180 200,037	199 161,000
Бразилия	831 409,628	1 080 755,680	1 546 364,663	1 966 037,432	2 452 899,056	2 913 711,654	352 010,242	373 160,978	358 816,426	362 547,400
США	188 259,191	221 088,708	277 548,958	294 045,678	404 098,902	488 928,295	537 267,272	574 268,091	448 508,967	122 357,000
Канада	34 480,000	33 020,000	35 060,000	41 080,000	41 080,000	43 524,000	65 820,000	68 546,344	71 937,093	74 768.00

Как видно из Табл.14, разговоры о том, что Россия зависит от мировых цен на нефть в большей с, чем другие нефтеэкспортирующие страны несостоятельны. Все страны испытывают сложности с наполнением бюджетов и принимают решение о сокращении темпов пополнения резервов или их использования для поддержания бюджетных расходов.

Таблица 14

Значение коэффициентов корреляции

Страна	Цена на нефть, доллар /баррель		
	ВВП по ППС, млрд.долларов	ВВП номинальный, млрд.долларов	Государственные резервы, млн.долларов
Нефтедобывающие страны Северной и Южной Америки			
Венесуэла	0,91	0,89	0,76
Мексика	0,91	0,92	0,87
Бразилия	0,90	0,88	0,52
США	0,91	0,91	0,67
Эквадор	0,89	0,88	0,82
Канада	0,91	0,94	0,78
Нефтедобывающие страны Ближнего Востока			
Саудовская Аравия	0,74	0,91	0,61
ОАЭ	0,78	0,95	0,77
Ливия	0,69	0,76	0,93
Катар	0,84	0,90	0,75
Алжир	0,77	0,95	0,93
Судан	0,85	0,93	0,34
Оман	0,81	0,94	0,91
Нефтедобывающие страны Юго-восточной Азии и Австралия			
Китай	0,88	0,87	0,85
Индия	0,87	0,91	0,94
Вьетнам	0,87	0,87	0,90
Индонезия	0,75	0,87	0,83
Австралия	0,91	0,92	0,76
Нефтедобывающие страны СНГ и Норвегия			
Россия	0,91	0,95	0,92
Казахстан	0,84	0,92	0,72
Азербайджан	0,88	0,91	0,80
Норвегия	0,90	0,96	0,86
Нефтедобывающие Африки			
Нигерия	0,75	0,82	0,91
Ангола	0,91	0,93	0,89
Гана	0,88	0,90	0,82
Египет	0,83	0,85	0,25
Габон	0,83	0,93	0,94

Список литературы

1. Бюджетный кодекс РФ (с изменениями и дополнениями)
2. CLA World Factbook. <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count>

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ СРОЧНОГО РЫНКА РОССИИ

Попова С.Б.

Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет

Российский рынок производных инструментов на сегодняшний день является молодым и очень перспективным сегментом фондового рынка, поскольку именно срочный рынок позволяет выполнять важнейшую в кризис функцию, функцию хеджирования, что немаловажно в нынешних нестабильных, как политических, так и экономических условиях. К тому же срочный сегмент фондового рынка является важнейшим показателем эффективности всего финансового рынка в целом. Таким образом, для дальнейшего экономического роста России необходим высокоразвитый финансовый рынок, который будет способствовать повышению инвестиционной привлекательности страны и, как следствие, притоку капитала не только из-за рубежа, но и со стороны частных инвесторов.

На сегодняшний день развитие срочного сегмента фондового рынка России тормозится рядом проблем, среди которых можно выделить:

- отсутствие единой правовой базы о срочном рынке, как следствие правовая незащищенность участников рынка;
- недостаточно высокий уровень ответственности участников фондового рынка;
- неопределенность в принципах регулирования и построения инфраструктуры рынка;
- отсутствие у субъектов экономической деятельности заинтересованности в совершении срочных сделок;
- преобладание фьючерсных контрактов;
- недостаток квалифицированных специалистов в инвестиционных и брокерских компаниях.

Самой важной проблемой, первопричиной отставания российского рынка производных финансовых инструментов, можно назвать относительно неразвитую инфраструктуру срочного рынка, в том числе отсутствие единой, хорошо проработанной правовой базы.

Рассмотрим подробнее проблему формирования инфраструктуры срочного сегмента фондового рынка России. Инфраструктура срочного рынка – это совокупность технологий, используемых на рынке для заключения и исполнения сделок, материализованных в различных технических средствах, институтах, нормах и правилах. Ключевыми задачами инфраструктуры являются управление риском и снижение удельной стоимости операций на рынке за счет стандартизации, концентрации и новых технологий. В состав инфраструктуры обычно входят:

- система фондового посредничества;
- торговая система;
- расчетно-учетная система;
- система вспомогательных услуг.

Для того, чтобы российский рынок производных финансовых инструментов соответствовал критериям развитого финансового рынка, в частности, его срочного сегмента, и выйти на новый уровень развития, необходимо обеспечить развитие его инфраструктуры, что подразумевает:

- качественное повышение стандартов биржевой торговли;
- раскрытие информации и противодействие финансовым махинациям на рынке срочных контрактов;
- высокий уровень защиты интересов инвесторов путем формирования эффективной системы регулирования;
- повышение финансовой грамотности населения, что приведет к росту числа частных инвесторов.

Развитие рынка производных инструментов невозможно без развитого рынка базового актива, то есть ликвидный рынок базового актива приведет к росту объемов торгов и на срочном рынке. Организатором торгов на срочном рынке России является ПАО «Московская Биржа». В торгах участвуют контракты, получившие наибольшее распространение на рынке, в частности, фьючерсные и опционные контракты. Развивая рынок фьючерсов и опционов, Московская Биржа особое внимание уделяет совершенствованию системы гарантий исполнения срочных сделок. Одновременно с усовершенствованием собственной гарантийной системы, повышаются требования и к участникам торгов. В качестве основных участников торгов выступают высоконадежные инвестиционные компании и банки. В настоящее время Московская биржа ставит перед собой задачу расширить спектр финансовых инструментов и тем самым привлечь частных инвесторов. Для популяризации инструментов срочного рынка, а также для повышения финансовой грамотности населения

Московская биржа организывает открытые обучающие семинары и гостевые лекции. На сегодняшний день Московская биржа - современный высокопроизводительный постоянно совершенствуемый программно-технический комплекс, который имеет большие резервы развития, а масштабируемость в зависимости от оборота торгов стимулирует участников наращивать объемы своих операций.

Следует отметить, что характерной чертой российского финансового рынка является наличие существенных объемов внебиржевых сделок, следовательно, регулирование внебиржевого рынка в части раскрытия информации о заключаемых сделках, обеспечения защиты интересов участников, прозрачности осуществляемых операций и предотвращения недобросовестных сделок с финансовыми инструментами должно быть унифицировано. Кроме того, необходимо установить единые базовые требования к техническому обеспечению всех видов торговых систем, как биржевых, так и внебиржевых, в том числе юридически оформить требования к электронным форматам деятельности и документообороту. Это позволит повысить уровень защиты прав и законных интересов инвесторов, будет способствовать расширению спектра финансовых инструментов, обращающихся на срочном рынке, а также признанию рыночными цен на большое количество финансовых инструментов.

Первые шаги в этом направлении уже сделаны: в связи с разработкой нормативно-правовой базы, требующей регистрации внебиржевых сделок с инструментами срочного рынка, были созданы торговые репозитории, в частности, Репозитарий НКО ЗАО НРД. Основные функции Репозитария - прием, обработка и хранение данных о заключенных на рынке внебиржевых сделках с производными финансовыми инструментами, а также предоставление информации об этих сделках регулирующим органам. Данный шаг позволил повысить прозрачность срочного сегмента фондового рынка, а также предоставил дополнительную возможность мегарегулятору оценивать риски на внебиржевом рынке. Также был создан банк «Национальный Клиринговый Центр» (НКЦ), выполняющий функции клиринговой организации и центрального контрагента на финансовом рынке России (с 2012 года и на сегменте срочного рынка). Как центральный контрагент НКЦ берет на себя риски по заключаемым участниками в ходе биржевых торгов сделкам, выступая посредником между обеими сторонами, это означает, что участники заменяют свои договорные отношения договорными обязательствами с центральным контрагентом. Таким образом, центральный контрагент обеспечивает поддержание стабильности на обслуживаемых сегментах путем осуществления оперативной, отвечающей международным стандартам системы управления рисками, а также предоставляет участникам клиринговые услуги высокого качества, что позволяет им рационально использовать инвестированные средства. Создание данного института стало важным шагом в развитии инфраструктуры срочного сегмента фондового рынка, так как оно позволило отделить риски клирингового института от биржевых рисков, переложив их на НКЦ.

Эффективный рынок производных финансовых инструментов является неотъемлемым условием достижения экономического роста нашей страны в нынешней нестабильной экономической ситуации, ведь именно срочный рынок позволяет выполнять важнейшую в кризис функцию, функцию хеджирования. Для того, чтобы российский срочный рынок вышел на качественно новый уровень развития, необходимо продолжать совершенствовать его инфраструктуру, поскольку это приведет в итоге к росту инвестиционной привлекательности страны.

Список литературы

1. Московская биржа: Срочный рынок: законодательство [Интернет-ресурс]: <http://moex.com/a1663> (Дата обращения: 19.10.2015)
2. Московская биржа: Срочный рынок: о рынке [Интернет-ресурс]: <http://moex.com/s96/> (Дата обращения: 19.10.2015)
3. НАУФОР: Информация для инвесторов: Российский фондовый рынок. События и факты. Обзор рынка за 2014 год [Интернет-ресурс]: <http://naufor.ru/tree.asp?n=4333> (Дата обращения: 19.10.2015)
4. Система ГАРАНТ: Распоряжение правительства РФ от 29 декабря 2008 г. N 2043-р «Об утверждении стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года» [Интернет-ресурс]: <http://base.garant.ru/12164654/> (Дата обращения: 19.10.2015)

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ И ИХ РЕШЕНИЕ

Пионткевич Н.С.

Уральский государственный экономический университет, г.Екатеринбург

В процессе проведения оценки рисков хозяйствующего субъекта, менеджеры могут столкнуться с рядом проблем, которые способны привести к увеличению финансовых потерь в результате недооценки рисков, либо их переоценке. Поэтому важно учесть все возможные недочеты до момента проведения оценки рисков. К таким следует отнести:

- отсутствие поддержки со стороны руководства организации;
- преждевременное внедрение автоматизации системы риск-менеджмента;
- слишком большой и неструктурированный реестр рисков;
- необоснованность расчетов при проведении оценки рисков;
- разделение рисков на финансовые и нефинансовые;
- копирование зарубежного опыта управления рисками;
- использование сложных методик оценки рисков;
- игнорирование взаимосвязи финансового планирования и риск-менеджмента;
- отсутствие возможности корректировки расчетов в связи с происходящими изменениями внешней и внутренней среды, а также отсутствие регулярной актуализации методик, используемых для оценок рисков;
- занижение суммы ущерба от реализации рисков, ее ограничение только балансовой или восстановительной стоимостью активов;
- отсутствие контроля за эффективностью системы риск-менеджмента [1; 3, с. 178-236].

Данные ошибки, чаще всего, возникают из-за отсутствия необходимой для проведения расчетов корректной информации, особенно в условиях ограниченного времени.

Для решения указанных проблем автор предлагает следующие мероприятия.

Мероприятие 1. Обеспечить поддержку руководства организации в процессе проведения оценки рисков.

На первоначальном этапе внедрения системы риск-менеджмента необходимо получить поддержку руководства, поскольку именно оно участвует в проведении качественной оценки рисков. Топ-менеджмент организации будет заинтересован в существовании системы управления рисками, если оценка рисков будет производиться «сверху вниз». Это означает, что выявление рисков начинается с высшего уровня управления, далее доходит до профильных специалистов, после чего итоговая оценка с перечнем мероприятий согласовывается с руководством.

Мероприятие 2. Автоматизация системы риск-менеджмента на последующих этапах ее применения.

Специализированный программный продукт, используемый в процессе управления рисками, должен отвечать существующим потребностям организации и быть интегрирован со всеми имеющимися системами внутренних бизнес-процессов. Для получения высокого качества оценки рисков целесообразно проводить автоматизацию данного процесса после его запуска.

Мероприятие 3. Упорядочить и структурировать реестр рисков организации.

При проведении первоначальной оценке рисков у всех бизнес-подразделений организации запрашивается информация о всех рисках, характерных для данных структурных единиц. При этом необходимо все риски разделить на два уровня: стратегический и операционный (факторы стратегических рисков). Для получения сопоставимых оценок необходимо разработать сценарии развития событий:

- выявить корреляцию различных рисков между собой;
- определить, взаимосвязь каких операционных рисков из выявленных приведет к наибольшему ущербу для организации;
- оценить, какой сценарий наиболее вероятен, учитывая возможности сотрудников и менеджмента организации влиять на риски.

Кроме того, с целью улучшения качества информации, используемой при проведении оценки рисков, необходимо:

- четкое понимание параметров информации без учета гипотетических сценариев;
- модерирование процесса оценки рисков в целях деятельности организации;
- правильное структурирование процесса оценки рисков за счет выбора существенной информации;
- использование качественных оценок (высокий, низкий), имеющих значительную экономическую эффективность.

Такой подход позволит повысить точность исходных данных для анализа рисков и снизить риск ошибки в расчетах при обработке неструктурированного реестра рисков. Кроме того, целесообразно провести выборку важнейших рисков из множества выявленных в ходе анализа. Такими могут стать риски с самой высокой оценкой и наибольшим влиянием на стратегические цели организации.

Мероприятие 4. Обосновать расчеты при проведении оценки рисков.

Количественная оценка вероятности рисков осуществляется двумя способами:

1) привлечение экспертов, способных проанализировать причины возникновения рисков и рассчитать на основе имеющейся информации вероятности этих причин и вероятность реализации самих рисков по формуле 1:

$$p_a = 1 - (1 - p_1) \times (1 - p_2) \times \dots \times (1 - p_i) \quad (1)$$

где p_a - вероятность реализации рискового события;

p_1, p_2, \dots, p_i - вероятность реализации i -го риск-фактора (количество риск-факторов, ставших причиной реализации рисковых событий, определяется экспертным путем) [2].

2) формирование перечня рисковых событий, имеющих катастрофические последствия для деятельности организации, ее финансового состояния или деловой репутации, вне зависимости от их вероятности. Далее экспертным путем определяется вероятность реализации рискового события с использованием соответствующей шкалы (Табл.1).

Таблица 1

Оценка вероятности реализации рискового события (шаблон)

Подверженность риску	Вероятность реализации рискового события, балл.
По причине № 1	1
По причине № 2	2
По причине № 3	3
...	...
По причине № N	N

Источник: составлено автором по: [2].

Эффективность мер воздействия на риски будет оцениваться в зависимости от того, приводят ли эти меры к росту или к снижению вероятности реализации рисков. Так, для определения вероятности любого события можно руководствоваться рассмотренными способами оценки вероятности.

Мероприятие 5. Достигать сопоставимости результатов оценки рисков.

Разделение рисков на финансовые (например, снижение прибыли, EBITDA, рост затрат и т. д.) и нефинансовые (последствия для деловой репутации, социальные и т. д.) приводит к несопоставимости результатов оценки рисков. В этом случае все зависит от обоснованного определения вероятности и ущерба от рисков.

Для расчета ущерба от нефинансовых последствий следует разработать отдельную методологию. К примеру, последствия рисков, не имеющие прямой финансовой оценки, могут негативно влиять на кредитный рейтинг организации, что, в свою очередь, увеличит стоимость кредитных ресурсов. Нефинансовые последствия возможны и в результате различных конфликтных ситуаций с внешними заинтересованными лицами организации (общественные организации, контрольные и надзорные органы и т. д.). Для экологических рисков в качестве ущерба могут выступать суммы штрафов от надзорных органов. Все остальные нефинансовые последствия можно оценить через влияние на деловую репутацию организации. Последнюю можно измерять по-разному, все зависит от стратегии организации и ее приоритетов.

Мероприятие 6. Применение зарубежного опыта управления рисками с учетом отечественных реалий.

Применяя на практике зарубежный опыт риск-менеджмента необходимо учитывать уникальность российского менталитета, уровень развития рынка, законодательство, а также специфику самой организации. Другими словами, зарубежный опыт необходимо адаптировать к существующей практике ведения бизнеса. Возможно также применение функционального бенчмаркинга¹⁶ по исследуемой проблеме.

Мероприятие 7. Использовать простые методики расчета стоимости рисков.

¹⁶ «Бенчмаркинг – это процесс сравнения своей деятельности с лучшими компаниями на рынке и в отрасли с последующей реализацией изменений для достижения и сохранения конкурентоспособности ... метод усовершенствования бизнес-процессов и повышения эффективности» [1].

Основная цель данного мероприятия – получение понятных для использования данных в короткий срок всеми участниками процесса оценки рисков (риск-менеджерами, профильными сотрудниками и топ-менеджментом). При достижении указанной цели процесс оценки рисков гарантированно будет завершен и подкреплен мнением эксперта.

Мероприятие 8. Скоординировать процесс финансового планирования в организации с риск-менеджментом.

При проведении оценки рисков необходимо учитывать взаимосвязь между процессом управления рисками и финансовым планированием. С позиции стратегического планирования важно учитывать существенные риски, способные повлиять на достижение целей деятельности организации, а с позиции бюджетного процесса анализ рисков необходим для выполнения бюджета.

Мероприятием 9. Проведение регулярной корректировки расчетов при оценке рисков и актуализация применяемых при этом методик.

Изменение условий внешней среды, в том числе конъюнктуры рынка, требует от организации гибкого реагирования и пересмотра действующих планов. Для этого необходимо:

- своевременно оповестить руководство организации об изменениях, как в лучшую, так и худшую сторону;
- регламентировать порядок регулярного пересмотра стоимости рисков, корректировка которых должна проводиться до момента принятия решений о бюджетировании мероприятий по снижению рисков.

Проблема нерегулярного пересмотра методик, используемых для оценок риска связана либо с отсутствием соответствующих регламентов, либо с недостатком ресурсов (информационных, временных, кадровых и т.д.). Одна из распространенных методик – это выбор нормальной функции распределения или использование метода Монте-Карло для генерации случайных сценариев рисков событий. Важно регулярно пересматривать методологию оценки и управления рисками организации. Без ее актуализации накапливаемая с течением времени статистика и результаты, полученные на этапе первоначальной разработки методики, могут стать некорректными. Поэтому проверка расчетов рисков на соответствие реальным данным является обязательной. Следует разделять методики для разных типов риска. Так, для оценки одних рисков можно использовать экспертные оценки, а для других – количественные методы.

Мероприятие 10. Определение точной суммы возможного ущерба от реализации рисков.

При оценке риска величина возможного ущерба от его реализации, как правило, ограничивается величиной стоимости актива, вышедшего из строя, что приводит к существенному занижению убытков от рисков. Необходимо рассматривать каждую составляющую ущерба по отдельности и суммировать получившиеся суммы для расчета итоговой оценки. Любую составляющую потерь организации можно оценить, подобрав соответствующую методику оценки рисков. Далее сравнить их между собой и ранжировать по степени существенности для организации. При таком подходе риски, несущие высокие убытки, становятся на один уровень значимости с теми, что влияют на репутацию организации на рынке.

Мероприятие 11. Включить в перечень этапов процесса управления рисками организации текущий мониторинг ситуации.

После проведения оценки рисков и реализации выбранных для их минимизации мероприятий необходимо осуществлять текущий мониторинг ситуации. При этом изучение результатов данного мониторинга позволит избежать проблем с достижением цели управления рисками. Для этого необходимо прописать регламент процесса управления рисками с перечислением всех этапов, сроков и ответственных за каждый этап.

Таким образом, предложенные рекомендации позволят проводить точную оценку возможного ущерба от реализации вероятных рисков событий, формировать бюджет и проводить его текущую корректировку, а также создавать необходимые денежные резервы для покрытия рисков организации.

Список литературы

1. «Корпоративный менеджмент»: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cfin.ru/>
2. Справочная система «Финансовый директор»: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.1fd.ru/>
3. Холмс, Э. Риск-менеджмент [Текст] / Э. Холмс; Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2007. – 304 с.

ФОРМИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Щербина Н.В. Петренко А.С.

Кубанский государственный технологический университет, г.Краснодар

Основная черта международной торговли содержится в том, что здесь участвуют различные денежные единицы, то есть различные национальные валюты.

У любого государства есть свои требования, эти требования заключаются, в том, что на территории страны все расчеты могут осуществляться только в денежных единицах этого государства и чтобы только этими денежными знаками иностранные покупатели могли платить за приобретаемые товары производителей данной страны. Вследствие этого, международная торговля всегда требует решения проблем, связанных в первую очередь с валютным обеспечением торговых операций и организацией купли-продажи товаров

Определение понятий деньги и валюта весьма тесные между собой, однако они не в коем случае не совпадающие.

На формировании курса валюты влияют различные факторы. Покупательная способность является основной значимостью валюты, здесь могут постепенно отражаться средние национальные уровни цен на товары, услуги, инвестиции. Так же можно отметить, что от темпов инфляции, состояния платежного баланса, разница в уровнях процентных ставок, эти факторы влияют на размеры денежной единицы. Так же деятельность валютных спекулянтов и валютные интервенции влияют на образование валютного курса. Для формирования валютного курса России важное значение имеет неодинаковая вовлеченность всевозможных сфер народного хозяйства в мирохозяйственные связи.

Незамедлительный переход к плавающему курсу рубля в России выполняется с помощью механизма регулирования курса валютного, подобно как "плавающий коридор". Когда рубль находится у нижней границы, Банку России приходится покупать валюту, когда у верхней границы, следовательно, начинает продавать; когда рубль в середине коридора, инициативность ЦБ очень минимальна.

Согласно важнейшим назначениям единой государственной денежно-кредитной политики на 2012-2015 гг., переход к свободному плаванию курса рубля, являлся бы приоритетной задачей регулятора в среднесрочной перспективе, если бы не ситуация на Украине, результат которой подействовал на либерализацию внешнеэкономической деятельности. После этого были введены политические и экономические санкции в отношении России в ответ на рассчитываемое вмешательство в события которые происходили в Крыму на тот момент времени, в результате чего в состав РФ вошла территория. Из-за ограничение доступа на зарубежные финансовые рынки для государственных банков и других крупных компаний в дальнейшем может повлиять на всю экономику. Во-первых, деньги резко подорожают, рубль в какой-то степени ослабеет, во-вторых, рост потребления продолжит замедляться, а финансовое положение компаний будет ухудшаться, появится безработица [2].

На валютном рынке величина спроса и предложения будет зависеть в данном случае от всего объема взаимной торговли между различными странами.

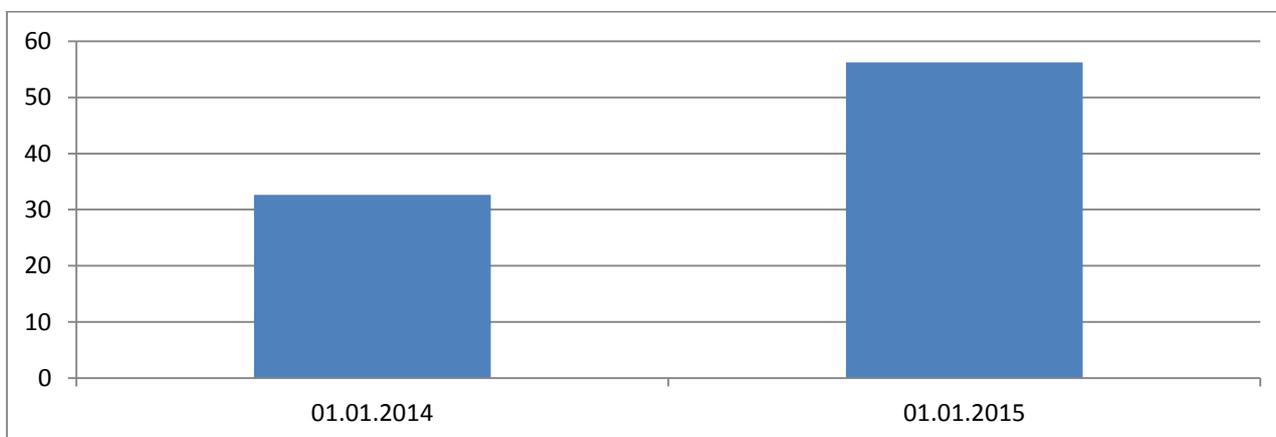


Рис.1. Динамика курса доллара США в 2014 году

На 1 января 2014 года курс доллара по отношению к нашему рублю составил 32,6587. На 31 декабря 2014 года курс доллара США значительно вырос и составил 56,2584 рублей за доллар, по отношению к предыдущим

годам, это было огромным скачком и ударом по нашей экономике. Рост курса доллара с начала 2014 года составил около 72%. Это очень большой процент, по сравнению с другими годами.

Такая же ситуация произошла и с евро. На 1 января 2014 года курс евро по отношению к рублю составил 45,0559. На 31 декабря 2014 года курс евро так же сделал скачок и составил 68,3427 рублей за евро. Рост курса евро не отстает от доллара и с начала 2014 года составил около 52%. [3]

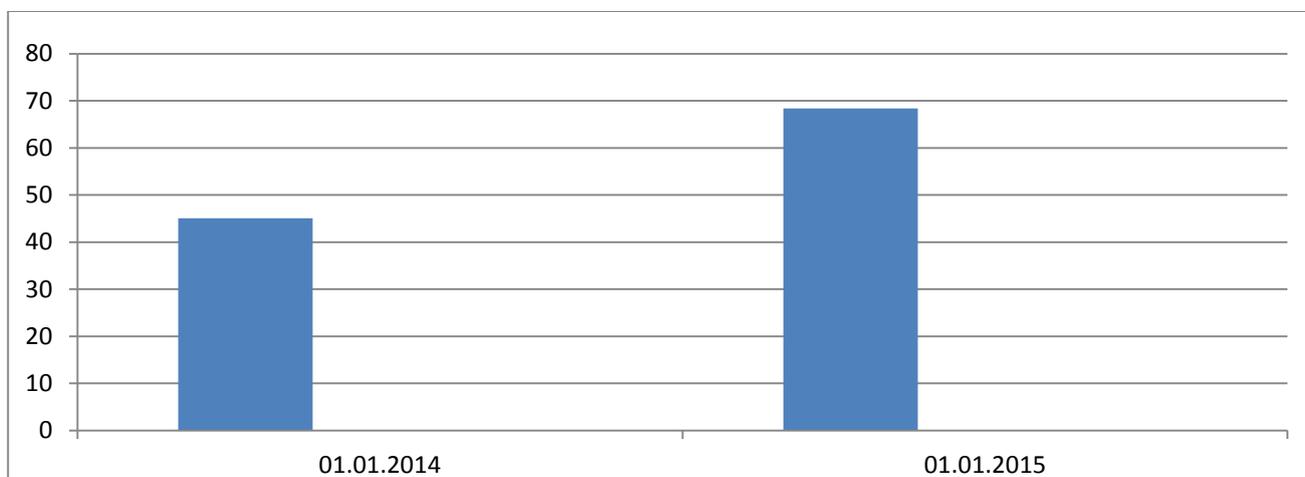


Рис.2. Динамика курса евро в 2014 году

Ситуация на внутреннем валютном рынке характеризуется умеренной непостоянностью курса государственной денежной единицы и неясностью его последующей динамики на фоне высокой волатильности мировых цен на энергоносители. Однако, может быть, что этот же феномен скорее носит переменный характер, и в соответствии с критерием стабилизации обстоятельств в глобальных финансах и российской экономике можно дожидаться увеличения курса рубля по отношению к другим валютным единицам. Стремительное усиление рубля содержит ряд позитивных сторон для нашей экономики: повышается покупательная способность страны, увеличивается объем ввоза товаров производственного назначения, появляются новые инвестиционные возможности, возрастает степень внешних заимствований, станут меньше темпы стагнации экономики. От укрепления рубля в первую очередь выиграют те области, которые, не боясь жесткой конкурентной борьбы со стороны ввоза, они работают в основном на внутренний спрос и приобретают существенную часть выгоды в рублях. Тем не менее с целью обрабатывающей промышленности, которая сталкивается с повышающейся конкурентной борьбой со стороны дешевоимпортных товаров, усиление рубля носит неблагоприятный характер. Они выдерживают поражение в этой конкурентной борьбе, из-за чего обязаны снижать объемы производства. Это способствует не только к усилению негативных тенденций экономического утверждения этих компаний, однако и замедлению темпов повышения всей экономики в целом. Несмотря на это, усиление общегосударственной денежной единицы и внедрение абсолютной конвертируемости рубля является завершающим этапом на пути модификации российской денежной концепции и ее соответствия основам функционирования и основным нуждам рыночной экономики.

Мировой денежный рынок в минувшие годы непостоянен, следовательно, прогноз курса доллара на 2016 год создавать трудно и точки зрения специалистов сильно расходятся. Тем не менее известны факторы, на воздействие которых можно уверенно ориентироваться, в случае если следует установить соотношение между стоимостями денежных единиц.

Увеличить курс доллара можно несколькими причинами, одна из главных причин это снижение цен на нефть. В начале 2014 года стоимость за баррель была более 100\$.

Уже к началу следующего года стоимость топливного сырья упала более чем в два раза. Считается, что это было результатом международных санкций против России. Если сосредоточить внимание на те причины, которые способствовали уменьшению стоимости рубля относительно доллара в 2014 году, к 2016 маловероятно, что они исчезнут.

Согласно мнению европейских экспертов динамика курса доллара никак не изменится по отношению к евро. Хотя другие изучения иных экспертов заявляет о том, что евро будет падать по отношению и к рублю, и к доллару. Это касается и других денежных единиц.

Многих беспокоит, какими станут перспективы рубля. В настоящее время российская денежная единица получила определенную устойчивость, вследствие того, что цены на нефть перестали падать. Предполагается,

что стоимость «черного золота» будет увеличиваться, и уже осень и зима должны продемонстрировать эту динамику. Российские экономисты полагают, что весной и летом 2016 года рост курса доллара возможен, однако не будет достаточно активным, как заявляет прогноз американских экспертов.

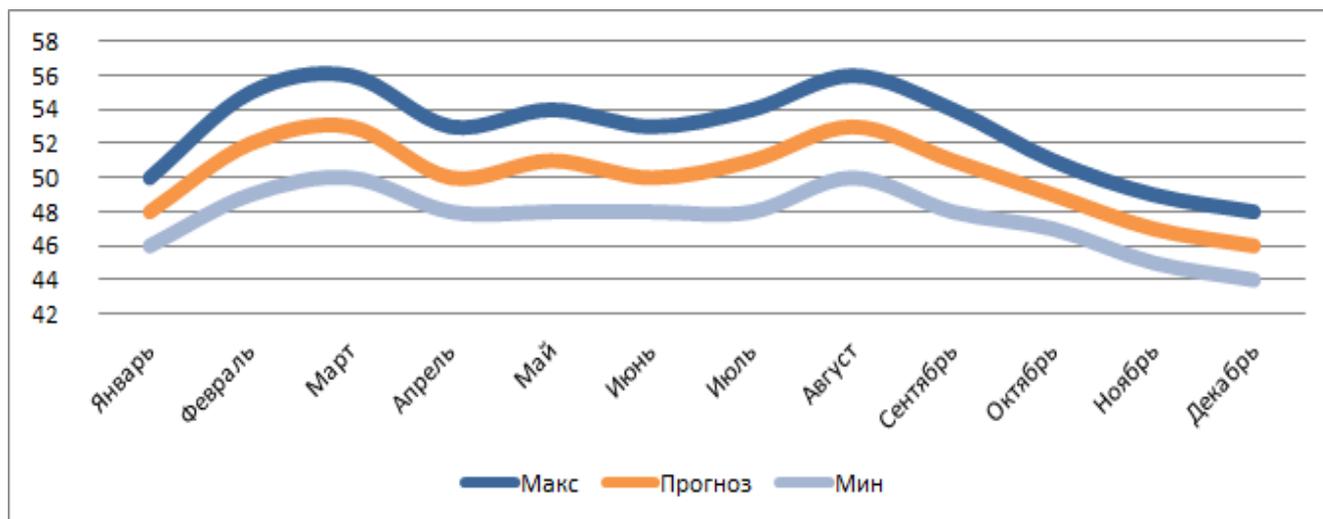


Рис.3. Прогноз курса доллара на 2016 год

Основное влияние на формирование валютного курса оказывают финансовые условия. Центральный Банк России осуществляет главную политику направленную на снижение собственного наличия на внутреннем валютном рынке, также усиливается инициативность операторов межбанковского внутреннего валютного рынка, в этой сфере их интерес сосредоточен на кассовом сегменте.

Список литературы

1. Дьяченко Ю.К., Рубинштейн Е.Д., Соколова А.С. Анализ тенденций и перспектив развития доллара США// Экономика и управление. – 2014. – № 16. – С. 138-141.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики, 2014 www.gks.ru
3. <http://kurs-dollar-euro>.
4. Седых Н.В., Аванесян А.В. Причины падения курса рубля в 2014 году. Поиск решения проблемы девальвации национальной валюты // Факторы повышения эффективности российской экономики материалы Международной научно-практической конференции. Краснодар, 2014.– С. 64-68.

ЭНЕРГОРЕСУРСЫ НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ. КОНКУРЕНЦИЯ И ВОЗМОЖНЫЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ

¹Михайлова Н.А.,¹Максименко И.Н.,¹Сурмаев М.В.,²Ярославская И.И.

¹Факультет дистанционного обучения РГЭУ им. Плеханова

²Ст.преподаватель каф. ИЯ № 1

Ни для кого не секрет, что ситуация, сложившаяся с зависимостью экономики от цен на энергоресурсы, в современном обществе становится все острее.

Проблема развития конкурентных отношений на рынках электроэнергии, образованных в результате введения в действие Закона «Об электроэнергетике» становится очень актуальной. Согласно этому закону запрещается совмещать деятельность по передаче и купле-продаже электроэнергии. Возникают виды нарушений антимонопольного законодательства на розничном и оптовом рынках электроэнергии и соответственно встает вопрос и напрашиваются определенные выводы о дальнейшем развитии конкурентной среды на этих рынках.

С момента создания в 1992 г. государственной энергетической компании (в дальнейшем — РАО «ЕЭС») активно велись дискуссии о путях развития российской электроэнергетики. В качестве основной идеи реформирования предлагались различные схемы акционирования, приватизации, слияния с высокодоходными видами производств (например, с производством алюминия), расширения производственной цепочки за счет

включения производства оборудования для электроэнергетики. Большинство этих проектов были отклонены из-за ущемления интересов частных акционеров РАО «ЕЭС» или из-за противоречия государственным интересам.

В настоящее время развитие отрасли во многом связывается с совершенствованием конкуренции на рынках. Так, в Федеральном законе от 26 марта 2003 г. № 35-ФЗ «Об электроэнергетике» определяется, что меры государственного регулирования применяются при наличии:

- дефицита электроэнергии в границах какой-либо территории;
- технологически изолированных территориальных электроэнергетических систем.

Если энергетические системы перестают отвечать этим условиям, применяются меры по развитию конкурентных отношений.

Рынки электроэнергии — постоянный объект мониторинга антимонопольных органов, в силу того что спрос на электроэнергию неэластичен. Это может служить причиной установления и поддержания экономически необоснованно высокого уровня тарифов на электроэнергию или создания условий для ограничения допуска к сетям.

Особенность рынка электроэнергии заключается в неразрывном по времени процессе производства и потребления, что может служить причиной вертикальных ограничений для доступа к энергосетям покупателей, не входящих в соглашения с поставщиками. Особенно значима данная проблема, когда мощности оптового поставщика электроэнергии не хватает для покрытия текущих потребностей. В этом случае возникает ситуация, когда продавец электроэнергии получает возможность для ценовой дискриминации на остаточном спросе.

Структура современного российского рынка электроэнергии в настоящее время находится в процессе трансформации. Так, согласно Закону об особенностях функционирования электроэнергетики юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям запрещается совмещение деятельности по передаче электрической энергии и оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике с деятельностью по производству и купле-продаже электроэнергии.

После вступления в силу данного закона на основе отрасли производства электроэнергии появились следующие рынки:

- 1) рынок услуг по передаче электроэнергии;
- 2) оптовый рынок электроэнергии;
- 3) розничный рынок электроэнергии.

С позиции развития конкурентных отношений наиболее перспективна деятельность оптового и розничного рынков электроэнергии.

Компании, осуществляющие куплю-продажу электроэнергии, можно разделить на несколько групп.

1. АО-энергосбыты, которые выделились в результате разделения деятельности по передаче и торговле электроэнергией. В соответствии с Федеральным законом «Об электроэнергетике» энергосбытовыми являются организации, осуществляющие в качестве основного вида деятельности продажу другим лицам произведенной или приобретенной электрической энергии. Гарантирующий поставщик электрической энергии — коммерческая организация, которая обязана заключить договор купли-продажи электрической энергии с любым обратившимся к ней потребителем электрической энергии. На момент преобразования рынка все участники данной группы занимали доминирующее положение на региональных рынках в пределах протяженности сетей и расположения потребителей на рынках, границы которых можно описать одним или несколькими регионами.

2. Независимые энергосбытовые компании, поставляющие электроэнергию крупным отраслевым потребителям. Так, например, ООО «Русэнергосбыт» снабжает электроэнергией ОАО «РЖД» на территории 33 субъектов Российской Федерации.

3. Компании, которые могут приобретать электрическую энергию у гарантирующего поставщика, действующего на данной территории, или у других энергосбытовых компаний.

Согласно исследованиям ФАС России большинство региональных энергосбытов фактически являются монополистами на своих рынках в границах балансовой протяженности электросетей и единственным поставщиком на оптовом рынке электроэнергии. Сложившаяся ситуация ограничивает развитие конкуренции, так как большинство потребителей электроэнергии не могут выбрать энергосбытовую компанию, альтернативную той, у которой заключен договор на передачу электроэнергии с сетевой организацией, к сетям которой подключен потребитель.

Это приводит к формированию локальных рынков купли-продажи электроэнергии, географические границы которых определяются протяженностью сетей, принадлежащих сетевой организации, у которой заключен договор на передачу электроэнергии с соответствующей энергосбытовой компанией.

Развитие конкуренции на оптовом рынке за счет появления новых участников затруднено административными барьерами входа на рынок. Розничный рынок электроэнергии предоставляет больше

возможностей для развития конкурентных отношений, чем оптовый рынок, так как барьеры входа на данный рынок ниже. Так, в настоящее время в ряде регионов появляются независимые энергосбытовые компании, которые продают покупаемую ими на оптовом рынке электроэнергию на розничном рынке наряду с гарантирующими поставщиками. Экономические ограничения развития конкуренции заключаются в том, что при переходе от одного гарантирующего поставщика к другому потребитель несет следующие затраты:

- возмещение убытков гарантирующего поставщика, в связи с чем экономически нецелесообразно перезаключение договоров на поставку электроэнергии на розничных рынках в течение календарного года с другим поставщиком;
- установление новой автоматизированной системы коммерческого учета электроэнергии, необходимой для выхода на оптовый рынок электроэнергии.

К дефектам розничного рынка электроэнергии, оказывающим косвенное воздействие на конкурентную среду рынка, следует отнести несвоевременную оплату некоторыми потребителями электроэнергии в целом, увеличение в некоторых регионах долгов предприятий ЖКХ, в частности:

- высокий уровень потерь из-за бездоговорного или без учётного потребления электроэнергии, больших технологических (по данным компании McKinsey, — 9–11 % по сравнению с 7 % в Европе) и коммерческих (по данным компании McKinsey, 4,0 % по сравнению с 0,4 % в Европе) потерь;
- необходимость крупных инвестиций для модернизации активов отрасли с целью повышения конкурентоспособности, в частности, на формирование автоматизированной системы контроля и учета электрической энергии, которая необходима для выхода на оптовый рынок электроэнергии;
- отсутствие информационной прозрачности рынков, что может создавать неравные условия для покупателей электроэнергии.

Данные ограничения частично могут быть устранены только в стратегической перспективе. В настоящее время рынки необходимо постоянно контролировать по поводу соблюдения антимонопольного законодательства.

В частности, ФАС России:

- расследует дела, связанные с нарушением антимонопольного законодательства;
- проводит мониторинг цен на электроэнергию;
- проводит проверку информационной открытости участников оптового и розничного рынка в части условий присоединения к электросетям;
- контролирует экономическую концентрацию на рынках производства, передачи и купли-продажи электроэнергии с учетом требований Закона «Об электроэнергетике».

Проведенный анализ рассмотренных в ФАС России дел о признаках нарушения антимонопольного законодательства указывает на то, что основным видом анти конкурентных действий является ограничение доступа на розничный и оптовый рынки электроэнергии. При этом к наиболее часто встречающимся нарушениям на розничном рынке можно отнести:

- отказ от заключения договора на поставку электроэнергии;
- включение в договор невыгодных условий, например, в части нарушения установленного нормативными актами порядка ценообразования — авансовые платежи, применение штрафных санкций за превышение или недобор заявленного объема электроэнергии; оплата расходов на поддержание в рабочем состоянии электрических сетей и установок абонента в процентном отношении от стоимости потребленной электроэнергии.

На оптовом рынке электроэнергии зарегистрированы:

- отказы от заключения договора на передачу электроэнергии;
- отказы от заключения соглашения об информационном обмене, необходимого для допуска к торгам на оптовом рынке электроэнергии.

Возникают нарушения конкуренции и на рынке передачи электроэнергии. Так, МУП «Подольская электросеть» было признано нарушившим антимонопольное законодательство, так как, занимая доминирующее положение на рынке услуг по передаче электрической энергии и при осуществлении технологического присоединения к электрическим сетям в границах протяженности принадлежащих сетей, компания взимала дополнительную плату сверх нормативно установленного размера в виде агентских вознаграждений, установления в технических условиях требований, выполнение которых не предусмотрено законодательством.

Анализ деятельности энергосбытовых компаний в области раскрытия информации, проведенный ФАС России, показал, что существуют нарушения в части стандартов раскрытия информации субъектами оптового и розничных рынков электрической энергии. В частности, было выявлено, что не все сетевые компании размещают в Интернете типовые договоры об осуществлении технологического присоединения.

В целом можно сказать, что по антимонопольному регулированию проводится взвешенная политика, ориентированная на создание условий для снижения убытков потребителей с учетом специфики отрасли. Так,

например, электроэнергетика является единственным производством реального сектора экономики, где с учетом возможности производителей осуществлять дискриминацию на остаточном спросе установлены границы доминирования — 20 % вместо 50 % (в некоторых случаях — 35 %), принятых в Законе «О защите конкуренции».

В заключение можно сказать, что современный уровень развития конкуренции позволяет участникам рынка совершать нарушения антимонопольного законодательства, при этом регулирование данной проблемы только с помощью мониторинга рынка и административного производства по фактам нарушения является недостаточной практикой для решения проблемы. Так, расследование, возбуждение дел и отстаивание принятых по ним решений в судах требуют значительных ресурсов. Поэтому проблему необходимо решать путем создания институциональной среды, позволяющей формировать условия выхода на рынки новых участников и ограничивающей возможность злоупотребления доминирующим положением на рынках.

Для этого необходимо разработать новые и усовершенствовать действующие нормативные правовые акты в сфере электроэнергетики. Определенные успехи в этой области уже достигнуты. Так, ФАС России разработаны стандарты деятельности сетевых организаций в сфере технологического присоединения, ориентированные на соблюдение прав потребителей и законодательства об электроэнергетике. Это позволит избежать нарушений, совершаемых субъектами естественных монополий при осуществлении технологического присоединения к электрическим сетям.

Какие можно рассмотреть альтернативные энергоносители?

Цена на низкозернистую нефть достигла отметки 70 долларов за баррель. Что же дальше? Продолжение ослабления рубля? Резкое повышение цен?...

Экономисты пытаются прогнозировать, расходясь во мнениях и выводах.

Ясно одно, зависимость экономики от нестабильных цен на нефть ослабляет ее. Курс на энергосберегающие технологии, альтернативные виды топлива и энергии, должен стать не только государственной программой, но и идеей будущего развития человечества, его современным «трендом».

На сегодняшний день, большинство из альтернативных источников энергии не только не способны равняться по прибыльности и эффективности с традиционными, но и зачастую являются убыточными.

Помимо известных источников: солнечной энергии, энергии приливов, гидроэнергетики и ветроэнергетики, - выделяется энергия, освобождающаяся из разрядов молний.



Разряд молний может достигать мощности 1000 ГВт. К примеру, суточное потребление г. Москвы составляет 15 ГВт. По данным исследований в год ударяет на поверхность Земли около 1,5 млрд. молний. Колоссальные объемы энергии. Как ее собрать, где, а самое главное когда? Как писал в своих научных заметках великий ученый Никола Тесла «...выяснить законы распространения токов через землю и атмосферу» (1898г.) Вопросы, к сожалению, больше чем ответов...

Однако, в связи с развитием спутникового мониторинга Земли, ученые получили возможность составлять карты частоты ударов молний о поверхность Земли. В Центральном регионе России, этот показатель равен 6-7 ударам на кв.м. В Останкинскую башню молнии ударяют в 30 раз чаще.

Но что можно извлечь из этого? Центральный регион – самый густонаселенный и застроенный регион нашей страны. По нормам безопасной эксплуатации зданий – обязательным является установка молниеотводов и заземлителей.

Краткий принцип работы – Электрический заряд молний притягивается к наивысшей точке с наименьшим сопротивлением. Установив в эту систему мощные современные конденсаторы, заряд от молний будет накапливаться. Дальше, его можно использовать как резервное хранилище электроэнергии для обеспечения города.

В настоящий момент подобные решения требуют дорогостоящих вложений. При расчете эффективности от установки систем сбора и накопления электроэнергии необходимо учесть ряд параметров:

1. площадь охвата молниезащиты;
2. высота молниеотвода;
3. стоимость монтажа стержневого молниеприемника;
4. частота ударов молний;

Так, например внедрение системы сбора и накопления электроэнергии (с помощью супер-конденсаторов) на участке, покрытием площадью 1 км, с частотой попадания молний 7 ударов/1кв.м, при условии аккумулирования всей энергии, переданной от молнии с мощностью 10 ГВт, принесет выручку от использования данной энергии в 50 млн. руб. Суммарные затраты, на монтаж и содержание оборудования, аккумулирование и использование электроэнергии составят до 40млн.руб. Следовательно, прибыль от подобного внедрения может достигать 10 млн. руб. Однако, необходимо отметить, что данный вид энергетики, напрямую зависит от метеорологических факторов.

Не стоит забывать, что это далеко не единственный вид альтернативной энергетики, которая развивается с каждым днем и выходит на новый уровень.

Список литературы

1. Анализ деятельности сетевых организаций по размещению на официальных сайтах информации о типовых договорах. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fas.gov.ru/analysis/tek/a_26865.shtml
2. Материалы официального сайта Федеральной Антимонопольной Службы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fas.gov.ru>
3. Постановление Правительства РФ от 29 декабря 2007 г. № 996 «О внесении изменений в отдельные постановления Правительства Российской Федерации по вопросам организации деятельности гарантирующих поставщиков электрической энергии». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/169344/>
4. Правила функционирования розничных рынков электрической энергии в переходный период реформирования электроэнергетики, утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации от 31.08.2006 № 530. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=98111>
5. Пресс-релиз ФАС России от 01 октября 2009 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fas.gov.ru/news/n_26754.shtml
6. Пресс-релиз ФАС России от 13 октября 2009 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fas.gov.ru/news/n_26994.shtml
7. Пресс-релиз ФАС России от 2 октября 2009 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fas.gov.ru/news/n_26804.shtml
8. Пресс-релиз ФАС России от 24 ноября 2008 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fas.gov.ru/news/n_21226.shtml
9. Пресс-релиз ФАС России от 26 августа 2009 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fas.gov.ru/news/n_26130.shtml
10. Пресс-релиз ФАС России от 3 сентября 2009 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fas.gov.ru/news/n_26333.shtml
11. Результаты анализа розничных рынков электрической энергии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fas.gov.ru/analysis/tek/a_21969.shtml
12. Федеральный закон от 26.03.2003 № 36–ФЗ «Об особенностях функционирования электроэнергетики в переходный период и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием федерального закона «Об электроэнергетике». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=102978>
13. Федеральный закон от 26.03.2003 № 35-ФЗ «Об электроэнергетике». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=83142>

14. Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России. Экономический рост 2000-2007. – М.: Дело АНХ, 2008. – 1328 с.
15. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. Постановление правительства 2014г.
16. Данилов О.Л.«Энергосбережение в теплоэнергетике и теплотехнологиях».М.2013 г.
17. Журнал «Наука и жизнь» № 3, М, 2012 г.
18. Питер Линдеман «СВОБОДНАЯ ЭНЕРГИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ».Л.2008 г.
19. Вадим Чернобров - «ОБЗОР ПРОЕКТОВ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ЭНЕРГОУСТАНОВОК». М.2010 г.
20. Никола Тесла «Научные наблюдения» 1898 г.

THE ELECTRICITY MARKET. CURRENT AND FUTURE

¹Mixailova N.A., ¹Maksimenko I.N., ¹Surmaev M.V., ²Yaroslavskaya I.I.

¹Faculty of distance learning PREU

²Senior English lecturer.

It is not a secret that the situation with the dependence of the economy on energy prices, in today's society is becoming more acute. The problem of development of competitive electricity markets becomes of vital importance in relationships that were formed by the enactment of the law "On electric power industry". According to this law, it is prohibited to combine the activities of the transfer, sale and purchase of electricity. There are certain the types of violations of antimonopoly laws in the retail and wholesale electricity market, and as a result the further development of competition at the electricity market.

Since the state energy company (hereinafter RAO UES) has been established in 1992, there were active discussions about how to develop the Russian electric power industry. Various schemes of shareholding, privatization, merging with highly-benefit types of industries (e.g., aluminum production), and development of the production chain by including the production of equipment for the power industry were proposed as the main innovative matters. Most of these projects were rejected due to infringement of the interests of RAO UES private shareholders, or contradictions to the public interest.

Nowadays, the development of the industry is mostly associated with the improvement of competition in the markets. So, the Federal Law "On Electric Power Industry" stipulates the measures of state regulation shall be applied if there is:

- shortage of electricity within the boundaries of any territory;
- technologically isolated regional electric power systems.

In case the energy systems fail to meet these conditions, measures for the development of competitive relations are applied. Electricity markets are constantly monitored by the antimonopoly authorities as the demand for electricity is inelastic, that may be the cause of establishing and maintaining economically unjustified high tariffs for electricity or arranging conditions to limit an admission to networks.

Electricity market in a competitive environment Electricity market features a constant production and consumption process that can cause vertical restraints limiting access to the grid for customers beyond the agreements with suppliers. This problem is particularly relevant in the case where the power of the wholesale electricity supplier is not enough to cover current needs. In this case there is a situation when the electricity seller has a possibility of price discrimination on the residual demand.

The structure of modern Russian energy market is in the process of transformation. Thus, according to the Law on features of electric energy functioning legal entities and individual entrepreneurs are prohibited to overlap activities of electric power transmission and dispatching management in electric industry with the activities of production as well as sale and purchase of electricity. This Law having entered into force the following markets were established on the basis of the electricity generation industry:

- 1) market of electricity transmission services;
- 2) wholesale electricity market;
- 3) retail electricity market.

From the perspective of competitive relations development the activities of wholesale and retail electricity market are the most promising. Companies engaged in the sale of electricity, can be divided into several groups:

1. Joint-stock companies – power supply companies, that stood out due to the separation of transfer activities and trade of electricity. In accordance with federal law "On Electricity" power supply companies are organizations whose

principal activity is selling produced or acquired electricity to other entities. A guaranteed supplier of electric energy is a commercial organization obliged to conclude an agreement on electricity sale with any referring customer of electricity. At the time of market transformation all members of the group occupied a dominant position in regional markets within the network length and location of the consumers on the market covering one or several regions.

2. Independent power supply companies, supply electricity to large industrial enterprises. For example, "Rusenergosbit" supplies electricity to 33 objects of the JSC "Russian Railways" on the territory of the Russian Federation.

3. Companies that can buy electricity at guaranteed supplier acting in the territory or at other power supply companies. According to the research of Russian FAS (Federal Antimonopoly Service) most regional power supply companies are actually monopolists in their markets within the boundaries of the grid's balanced length and are the sole electricity supplier in the wholesale electricity market. The current situation restricts the development of competition, since most electricity consumers can not choose a power supply company being an alternative to one with an agreement on the electricity transmission signed by the grid organization, which is connected to the user's network.

This leads to establishment of "local" markets for electricity trade. Their geographic boundaries are determined by the length of grid belonging to a grid organization that has signed an agreement on the transmission of electricity with the appropriate power supply company.

Development of competition in the wholesale markets through new entrants is complicated by administrative barriers. Development of the retail electricity market has more competitive opportunities for relationships development than the wholesale market, as barriers to this market entry are smaller. So, nowadays independent power companies appear in some regions. They sell electricity bought on the wholesale market in the retail market, along with guaranteed suppliers. Economic restrains of competition development are caused by the following costs the consumer incurs through transition from one guaranteed supplier to another:

- refund of losses suffered by the guaranteed supplier. In this relation it is economically inexpedient to renegotiate the supply of electricity in the retail markets during the calendar year with another supplier;
- establishment of a new automated system for commercial accounting of electricity needed to enter the wholesale electricity market.

Retail electricity market defects having an indirect impact on the competitive environment of the market include: late payment by some electricity consumers in general, and an increase of utilities debt in some regions in particular:

- high level of losses due to noncontractual or non-metered electricity consumption, large technological (according to the company "McKinsey" – 9-11% compared with 7% in Europe) and commercial losses (according to the company "McKinsey" – 4% compared to 0.4% in Europe);
- the need for major investments to modernize the industry's assets in order to increase competitiveness, in particular – on the development of an automated system for control and accounting of electricity that is required to enter the wholesale electricity market;
- Lack of markets' information "transparency" that can arrange unequal conditions for buyers of electricity.

These limitations can be partially remedied only in the long term perspective. Markets must be constantly monitored in terms of the compliance with the antimonopoly laws. In particular, the Russian FAS:

- investigates cases of the antimonopoly legislation violation; monitors electricity prices;
- checks the information transparency of the wholesale and retail market entrants in terms of the conditions for admission to electricity;
- controls economic concentration in the markets of production, transmission and sales of electricity to meet the requirements of the law "On Electricity".

Conducted analysis by the FAS Russia of the case on violation of the Antimonopoly legislation. The results indicate that the main type of anti-competitive behavior is to limit access to the retail and wholesale electricity market. While the most frequent violations in the retail market can include:

- refusal to sign the contract for the supply of electricity;
- unfavorable conditions included in the agreement, for example, in frames of violated pricing procedures being established by normative acts, in particular, advance payments, the use of penalties for excess or shortfall of the declared amount of energy, payment of costs to maintain electrical networks and installations of the subscriber as a percentage of the consumed electricity cost.

The wholesale electricity market has recorded cases of:

refusals to sign the contract for the transmission of electricity;

refusal to enter into agreements on exchange of information necessary for admission to trading on the wholesale electricity market.

There are infringements of competition on the market of power transmission as well. So, MUP "Podolskaja elektroset" was found to have violated the antimonopoly laws, as by connecting to the electric grid within its network the company occupying a dominant position in the market for electric power transmission collected extra payments over standard fixed tariff as agency fees, established requirements in specification, that are not required by law.

Analysis of the activities carried out by the power supply companies in the field of information disclosure made by the Russian FAS found that there are violations in terms of the information disclosure standards specific for objects of the wholesale and retail electricity markets. In particular, it was found that not all networking companies place model contracts for technological connection on the "Internet". Signs of technological connection violations were revealed on Web sites of network companies on the "Internet", which placed the model contracts for technological connection.

In general, we may say that the position of antimonopoly regulation features is a well-balanced policy, focused on arranging conditions to reduce losses of consumers, with industry-specific being taken into account. For example, the electric energy industry is the only sphere of the real economy, where, taking into account the ability of producers to discriminate on the residual demand, the boundaries of dominance are established – 20% instead of 50% (in some cases 35%) are established in the Law "On Protection of Competition".

In conclusion, we can say that the current situation of competition allows market participants to commit violations of antitrust laws, with the means of market monitoring and administrative proceedings on the facts of violation being insufficient to work out this issue. So, investigation, prosecution and upholding decisions made by the courts require a significant amount of resources. Therefore, it is necessary to solve the issue by establishing an institutional framework that allows arranging the conditions of market entry for new participants and limiting cases with abuse of dominant position in the markets. This requires the development of new and improvement of existing regulations in the electricity sector. Some progress in this area has already been achieved, so the Russian FAS developed standards of network organizations in the technological connection sphere, aimed at complying with consumer rights and legislation on electrical energy that will allow avoid the violations committed by natural monopolies by the implementation of technological connection to electric grids.

What alternatives can be taken into account?

The oil of Brent brand cost 70 \$ / bbl. What's next? Continued ruble devaluation?

Prices increase?... Economists try to predict it.

One thing is clear, economic dependence on volatile oil prices leads to its weakness. Course on energy-saving technologies, alternative fuels and energy resources should become not only a government program, but also the matter of the future development, its modern "trend."

Now, most of the alternative energy sources cannot be only compared on terms of the profitability and efficiency to the traditional ones, but also are often unprofitable.

Besides the well-known: solar energy, tidal energy, hydropower, wind energy released lightning energy is set apart.

Lightning strike can reach Power 1000 GW. For example, the daily intake of Moscow is 15 GW. According to the research about 1.5 billion. lightning hits the surface of the Earth per year. Huge amounts of energy. How to produce it, where, and most importantly, when? According to the saying of the great scientist Nikola Tesla "... to find out propagation laws of currents through the earth and the atmosphere" (1898.) Unfortunately, there are more questions, than answers ...

However, due to the development of satellite monitoring of the Earth, scientists have developed maps with frequency of lightning strikes the surface of the Earth. In Central Russia, it is 6-7 lightning per 2 sq. In Ostankino tower lightning strikes 30 times more often.



What does it entail? Central region – the most populous and built-up region of our country. According to the standards of safe operation of buildings - lightning rods and grounding must be installed.

The working principle - electric charge of lightning is attracted to the highest point with least resistance. Having installed into this system powerful modern capacitors charge from the lightning will accumulate. Then it can be used as a backup storage electricity for the needs of the city.

Currently these solutions require expensive investments. When calculating the efficiency of the installation of the collection and accumulation of electricity we should consider the following parameters:

1. The Area covered of lightning protection;
2. The height of the lightning rod;
3. The cost of installing a rod air terminal;
4. The frequency of lightning strikes.

For example, the introduction of the collection and accumulation of electricity (super-capacitors) at the site, covering an area of 1 km², with the frequency of lightning strikes 7/1km², if storage of the energy transmitted by the lightning with power of 10 GW will bring revenue from the use this energy to 50 Million rub. Total costs for the installation and maintenance of equipment, storage and use of electricity will amount to 40 million. rub. Therefore, profit from the introduction of it will go up to 10 million rub. However, this type of energy depends on the weather.

In addition, do not forget that this is not the only type of alternative energy that develops every day and goes to the next level.

List of references

1. "Analysis of the activities of network organizations upon placement of model contracts at the official websites" at: http://www.fas.gov.ru/analysis/tek/a_26865.shtml
2. Economy in transition. Essays on economic policy in post-communist Russia. Economic growth in 2000-2007, Moscow/
3. "Federal law on 26.03.2003 No. 36-FZ "On peculiarities of electric power during the transition period and on amendments to some legislative acts of the Russian Federation and repeal of certain legislative acts of the Russian Federation in connection with the adoption of the federal law "On electrical energy industry" <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=102978>
4. "Federal law on 26.03.2003 № 35-FZ "On electrical energy industry" <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=83142>
5. "Press release of the FAS Russia on August 26, 2009" at: http://www.fas.gov.ru/news/n_26130.shtml
6. "Press release of the FAS Russia on November 24, 2008" at: http://www.fas.gov.ru/news/n_21226.shtml
7. "Press release of the FAS Russia on October 1, 2009" at: http://www.fas.gov.ru/news/n_26754.shtml
8. "Press release of the FAS Russia on October 13, 2009" at: http://www.fas.gov.ru/news/n_26994.shtml
9. "Press release of the FAS Russia on October 2, 2009" at: http://www.fas.gov.ru/news/n_26804.shtml
10. "Press release of the FAS Russia on September 3, 2009" at: http://www.fas.gov.ru/news/n_26333.shtml
11. "Proceedings of the official website of Federal Antimonopoly Service" available at: <http://fas.gov.ru>
12. "Results of the analysis of retail electricity markets" at: http://fas.gov.ru/analysis/tek/a_21969.shtml

13. "Rules for operation of retail electric power markets in the transitional period of reforming the power industry, approved by the Government of the Russian Federation on 31.08.2006 No. 530 at: <http://www.consultant.ru/online/base/>
14. "Russian Federation Government Resolution on December 29, 2007 No. 996 "On amendments to certain regulations of the Government of the Russian Federation concerning the organization of guaranteeing suppliers of electric energy.
15. Energy Strategy of Russia for the period up to 2030
16. Danilov Oleg - "Energy efficiency in power and heat technologies".M.2013.
17. The journal "Science and Life". № 3.M.2012
18. Peter Lindeman - "Free energy in the modern world".L.2008.
19. Vadim Chernobrov - "Project overview PERSPECTIVE OF POWER."M.2010.
20. Nikola Teslow "Scientific notes"/1898.

СЕКЦИЯ №4. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ

Юрьева Л.В., Сухих В.С.

ФГАОУ ВПО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

Федеральные университеты в Российской Федерации – это локомотивы научно-образовательного процесса. Результаты деятельности данных образовательных учреждений могут влиять не только на их собственное развитие, но и в целом на регион. У каждого федерального университета есть приоритетные направления деятельности.

«В частности, Казанский (Приволжский) федеральный университет намерен развивать в 2010 - 2019 гг. нанотехнологии, информационно-коммуникационные, биологические и медицинские технологии, а также технологии живых систем. Уральский федеральный университет сконцентрируется на естественных науках, математике, информационных технологиях, а также на разработках в машиностроении и металлургии. Северо-Восточный федеральный университет нацелен на развитие наукоемких технологий и производств в условиях Севера, обеспечение экологической безопасности и технологически эффективного воспроизводства минерально-сырьевой базы, а также на технологии рационального природопользования». [2]

На основании информационно-аналитических материалов, сформированных в 2015 г. Главным информационно-вычислительным центром федерального агентства по образованию РФ по результатам проведения мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования за 2014 г. осуществлен сравнительный анализ показателей финансово-экономической деятельности федеральных университетов (см. Табл.1):

Таблица 1

Показатели финансово-экономической деятельности федеральных университетов за 2014 отчетный год [1]

Наименование вуза	Доходы вуза из всех источников, тыс.руб.	в том числе:		
		доля доходов вуза из внебюджетных источников, %	доля доходов вуза из федерального бюджета, %	доля доходов вуза из бюджета субъекта РФ и местного бюджета, %
Южный федеральный университет	5920777,90	29,46	70,54	0,00
Балтийский федеральный университет имени И. Канта	2618833,90	19,86	80,11	0,03

Дальневосточный федеральный университет	11121923,70	25,15	74,85	0,00
Казанский (Приволжский) федеральный университет	7342582,60	30,18	67,89	1,93
Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова	3747714,50	18,76	81,24	0,00
Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова	5573686,50	12,61	87,39	0,00
Сибирский федеральный университет	6936239,30	18,91	73,62	7,47
Северо-Кавказский федеральный университет	2821131,60	19,48	80,52	0,00
Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина	8640200,00	34,88	65,05	0,07

При анализе указанных образовательных учреждений было установлено, что наибольшие доходы у Дальневосточного федерального университета в размере 11121923,7 тыс. руб., а наименьшие – у Балтийского федерального университета в размере 2618833,9 тыс. руб., (см. Рисунок 1). Таким образом, доходы Дальневосточного федерального университета в 4,25 раз превышают доходы Балтийского федерального университета.

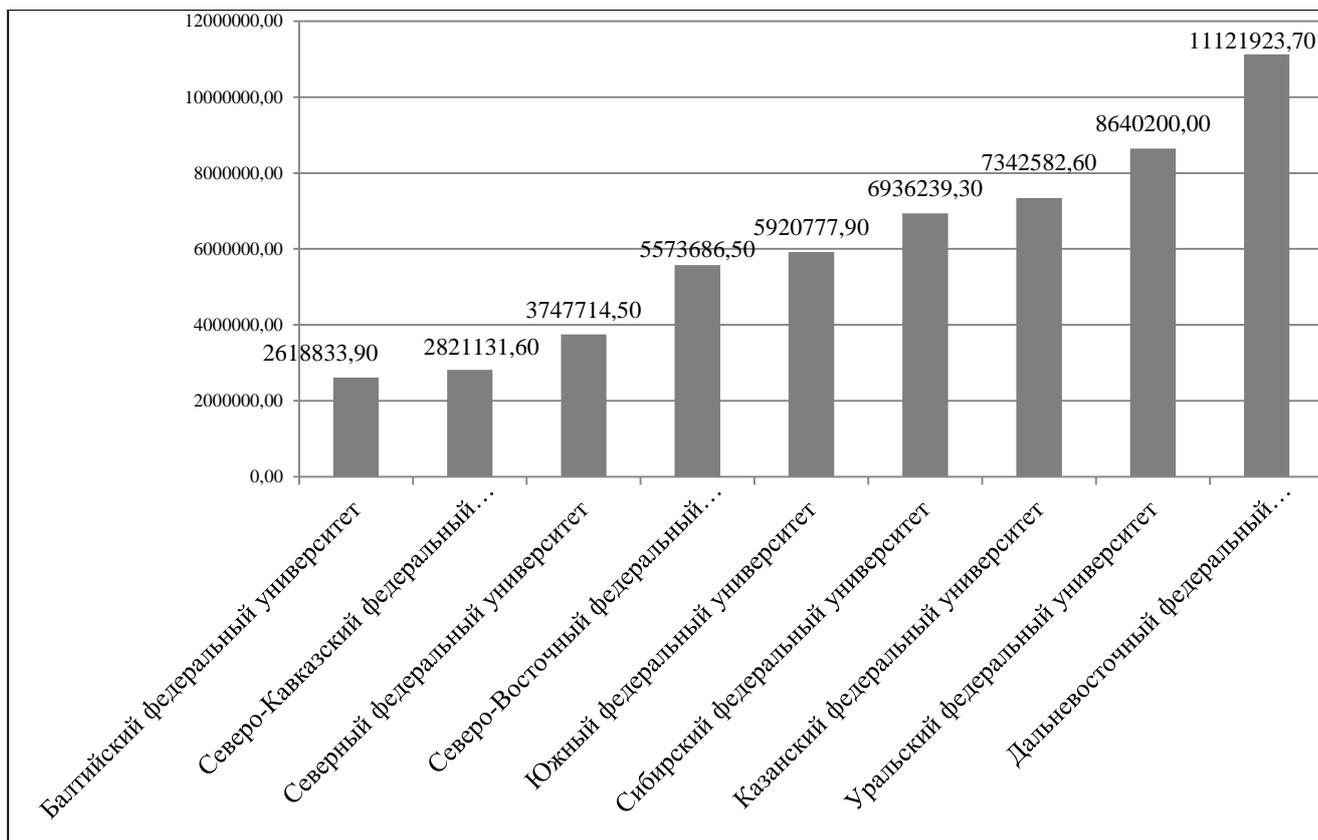


Рис.1. Доходы федеральных университетов[1]

Также наибольшие доходы продемонстрировали Уральский федеральный университет – 8640200 тыс. руб. и Казанский федеральный университет – 7342582,6 тыс. руб. Доля доходов ведущих университетов (Дальневосточный, Уральский, Казанский федеральный университет) в общем объеме доходов указанных образовательных учреждений составляет 49,53%.

Стоит отметить, что в отношении Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского не был проведен анализ, так как указанное образовательное учреждение находится в стадии реорганизации.

Также была рассмотрена структура доходов федеральных университетов в разрезе средств, полученных из внебюджетных источников финансирования и из различных видов бюджетов (Рисунок 2). Одним из показателей успешной деятельности федерального университета является увеличение доли доходов из внебюджетных источников финансирования.

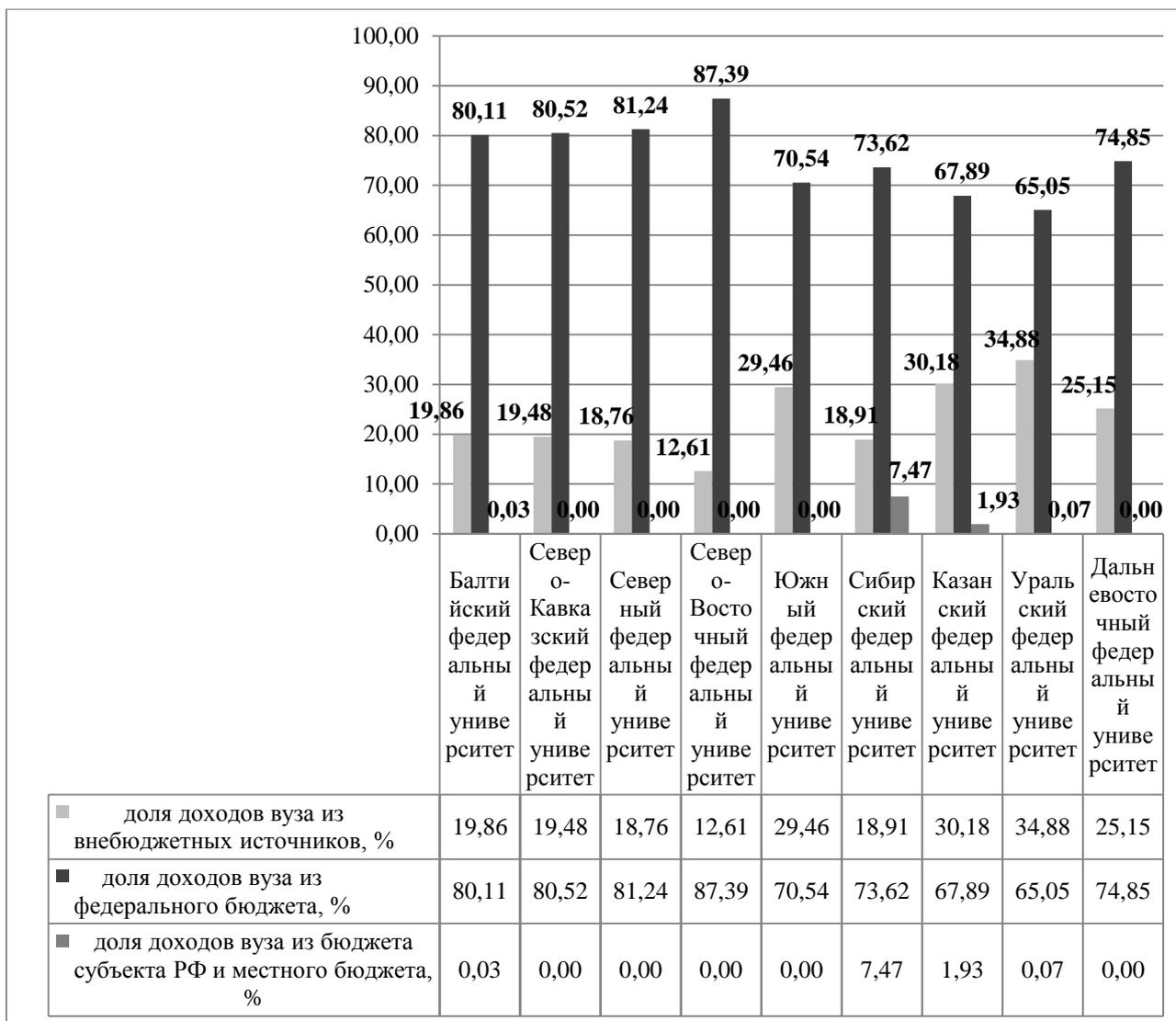


Рис.2. Структура доходов федеральных университетов[1]

При анализе было установлено, что лучший показатель по доле доходов из внебюджетных источников финансирования продемонстрировал Уральский федеральный университет – 34,88%. Наименьшая доля доходов из внебюджетных источников финансирования у Северо-Восточного федерального университета – 12,61%.

Стоит отметить, что у Дальневосточного федерального университета, как лидера по общим доходам, доля доходов из внебюджетных источников составила 25,15%, у Казанского федерального университета – 30,18%. Среднее значение доли доходов из внебюджетных источников финансирования составляет 23,25%.

На данном этапе своего развития федеральным университетам требуется более активное развитие внебюджетных источников финансирования, так как с 2015 года в рамках Программ развития для федеральных университетов будет прекращено бюджетное финансирование.

В силу поставленных целей и задач перед федеральными университетами, а также крупного финансирования как в рамках программ развития, так и других специальных программ, разработанных Правительством РФ, данным образовательным учреждениям остро необходимо создание и организация эффективных систем внутреннего контроля. Также не менее важным механизмом контроля станет внутренний аудит, который может проводить как разноплановые контрольные мероприятия, так и быть независимым элементом по оценке надежности и эффективности системы внутреннего контроля.

Список литературы

1. Информационно-аналитические материалы Главного информационно-вычислительного центра Министерства образования и науки РФ по результатам проведения мониторинга 2015 года эффективности деятельности образовательных организаций высшего образования [Электронный ресурс]. URL: <http://indicators.miccedu.ru/monitoring/> (дата обращения: 17.08.2015).

2. Статья: Новости от 07.12.2010 // Руководитель автономного учреждения. 2010. N 12. С. 4 - 9.
3. Сухих В.С., Юрьева Л.В. Анализ внебюджетных источников финансирования федеральных университетов на примере ФГАОУ ВПО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина». Стратегический управленческий анализ, научно - аналитический журнал, № 2-3 (26-27) апрель - сентябрь 2013 года.

ГЕНЕЗИС ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЕТА

Пермитина Л.В.

Ковылкинский филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва», г.Ковылкино

В целях исследования генезиса производственного учета необходимо рассмотреть исторические этапы его развития. В настоящее время наиболее широко исследованы этапы возникновения и развития производственного учета в период промышленной революции и на современном этапе. Промышленный этап развития учетной науки распространяется на вторую половину 19 века. Название данного вида учета указывает на тесную связь с производством, которое получило широкое развитие в данный исторический период. Но на наш взгляд, предпосылки возникновения производственного учета возникли намного раньше, на других исторических этапах, отражающих эволюцию хозяйствования.

Для установления исторической эпохи, в которой появились объективные предпосылки возникновения производственного учета необходимо выявить период зарождения производства как вида практической деятельности. Также необходимо установить исторический период, на котором произошло отделение производственной деятельности от финансовой.

Таким образом, для выявления условий и предпосылок возникновения производственного учета необходимо исследовать все исторические эпохи.

Уже на этапе существования первобытно-общинного строя (9-6 тыс. лет. до н.э.) особенно важно отметить выявления учеными факта производящей экономики. Этот новый тип экономической организации характеризуется материальным производством, которое как известно характерно также и для всех остальных эпох развития экономики. Но и конечно нельзя не отметить возникновения уже в этот период первых попыток, зачатков учета.

Следующей, общепризнанной эпохой является древний мир (5 тыс. лет до н.э. – 500 –е гг. до н.э.). На данном этапе развития зарождается новый вид практической деятельности – производство. Это обусловлено возникновением большого количества общественных работ.

Возникновение здесь производства как вида практической деятельности впервые в истории обуславливает необходимость ведения, наряду с инвентарным, приходно-расходным учетом и контокоррентом, учета производства, который зарождается в зачаточной форме [1].

В данный исторический период под производственным учетом можно понимать направление учетной деятельности, обусловленное фактом существования производственного процесса как такового, конечно без терминологического определения.

Осуществление значительных проектов по строительству и общественному производству дает толчок не только возникновению зачатков учета производства, но и использованию определенных форм организации, нормирование ресурсов, развитию функций управления [1].

В связи с широким развитием ремесел и общественного производства на Древнем Востоке, позволяет обозначить этот период как период зарождения основ производственного учета.

Необходимые для этого предпосылки появляются уже в эпоху древнего мира, но лишь в странах, общественно-экономические, хозяйственные, климатические, культурные и иные условия которых обуславливают возникновение и развитие производственной деятельности [1].

Таким образом, именно страны Древнего Востока характеризуются достаточно развитой экономикой, в которых, на данном этапе развития, возникают предпосылки производственного учета.

В античном мире (500-е гг. до н.э. – 476 г. н.э.), среди объектов учета выделяется и различные ресурсы. К таким ресурсам относятся оборудование, руда, труд невольников.

Инвентарный, приходно-расходный учет, контокоррент, учет государственных доходов и расходов начинают носить систематический характер и дополняются учетом производства, в котором применяются предварительные сметы затрат, элементы их нормирования [1].

И необходимо отметить, что уже в данный период развития экономики возникают первые предпосылки выделения среди учета, направлений отражающих специфику учета финансового и производственного капитала.

Как раз на этом этапе, в данную эпоху, зарождаются такие направления учета, как финансовый и производственный.

В средневековье, которое датируется 476 – 1492 г. н.э., происходит бурный рост торговли, банковской деятельности, деятельности посредников, отдельных организаций, происходят значительные изменения в методологии учета.

Исторически доказано, что благодаря распространению фундаментального труда Л. Пачоли мировое признание получает венецианский вариант двойной записи, предназначенный для учета простых торговых операций, обусловленных финансовой деятельностью. Это позволяет утверждать, что именно данный вариант был приспособлен в середине 15 в. для учета операций производственного характера [1].

Следующей исторической эпохой является Новое время (1492 г. – 1750 гг.). В данный период времени в странах Европы активно развивается внутренняя и внешняя торговля, которая приводит к накоплению капитала, возникновению необходимости в производстве все большего количества конкурентоспособных товаров, т.е. в промышленном производстве. Все это происходит в параллели с развитием рыночных отношений, промышленный капитал имеет тенденцию к росту в данный период времени.

В данную историческую эпоху (15 – середина 18 в.) уже происходит практическое применение калькуляции, как в торговле, так и в промышленности; существуют счета для учета прямых и косвенных затрат; доказана возможность калькулирования без использования двойной записи. Все перечисленные обстоятельства позволяют утверждать о предпосылках выделения производственного учета из массива научных знаний в данный период.

В эпоху промышленного периода (1750 – 1920 гг.) происходит деление учета на торговый (бухгалтерский) и промышленный. Ф.В. Кронхейльм в 1818 г. заявил, что двойная бухгалтерия, появившаяся в торговом учете, не в состоянии раскрыть внутрихозяйственные процессы и предложил разделить учет на две части: производственный, который предусматривал бы тройные счета, ведущиеся в натуральном выражении, и бухгалтерский, включающий традиционную учетную систему.

Именно в эпоху промышленного периода возникает использование различных синонимов понятия «производственный учет». Например во Франции деление учета произошло на общую бухгалтерию и учет затрат (промышленный учет). В Германии бухгалтерию подразделяли на торговую и калькуляционную (производственную). В России традиционно учет разделяли на бухгалтерский (общий) и промышленный учет (учет затрат). В США применялось деление учета на: бухгалтерский (общий) и производственный учет.

В последствии употребления такого множества синонимичных названий обусловило проблему соотношения понятия «промышленный учет», производственный учет», «учет затрат и калькулирование», изначально являющихся аналогичными [1].

В условиях рыночных отношений на промышленном этапе развития учет затрат выделяется в качестве главной проблемы учетной методологии. Также в данный период времени выделены следующие предпосылки относительно возникновения и развития производственного учета: учет рассматривается как часть производственной системы; возникновение теории промышленного учета, учения об учете затрат и калькулировании, формирование теории калькуляции; разработок методов, присущих сугубо промышленному учету: стандарт-кост, распределение косвенных затрат; развитие процедуры калькуляции, калькулирования по видам продукции; классификация затрат.

Таким образом, возникновение терминологии производственного учета происходит на этапе промышленного развития экономики, но объективные предпосылки к его возникновению обнаруживаются на самых ранних этапах развития.

Список литературы

1. Черных И. Н. Бухгалтерский управленческий учет [Электронный ресурс]: учеб. пособие / И. Н. Черных. – М.: МИЭМП, 2008. – Режим доступа: <http://e-college.ru>.

К ВОПРОСУ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

¹Козлова Т.В., ²Уколова М.К.

¹Кандидат экономических наук, доцент

²Магистрант

Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова

Эффективная система внутреннего контроля (СВК) является важным компонентом управления организацией и основой для обеспечения безопасности и устойчивости деятельности.

В настоящее время в нормативных правовых документах вопросы системы внутреннего контроля раскрыты достаточно обзорно и единственный документ, который более подробно регламентирует вышеуказанные процессы - Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности №8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности».

В соответствии с ним выделяется 5 элементов системы внутреннего контроля, представленных на Рисунке 1.

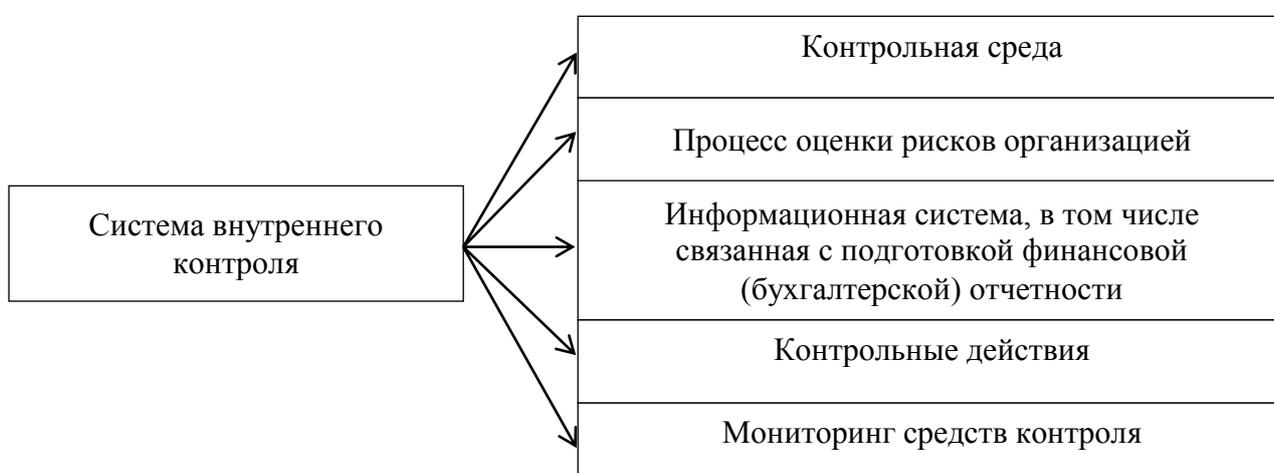


Рис.1. Элементы системы внутреннего контроля

Ключевым элементом СВК является ее мониторинг, исследование которого будет проведено в данной статье. При объективной необходимости в настоящее время к внедрению СВК в деятельность организаций совершенствование мониторинга СВК является актуальной проблемой, как с точки зрения понимания самой сути данного процесса, так с точки зрения ее практической реализации.

В данной статье раскрыты понятие мониторинга, его цели, задачи, принципы и объект.

В ходе исследования было выявлено, что на сегодняшний момент не определены цель, объект и задачи мониторинга системы внутреннего контроля. В Табл.1 представлен сравнительный анализ характеристик процесса мониторинга в нормативных правовых документах.

Таблица 1

Сравнительный анализ характеристик процесса мониторинга в нормативных правовых документах

Название источника	Определение	Цель	Объект	Задачи
Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности №8	Наблюдение за тем, функционируют ли средства контроля и были ли они изменены надлежащим образом в случае необходимости.	-	-	-

Международный стандарт аудита «Выявление и оценка рисков существенных искажений, понимание организации и среды ее деятельности» (МСА) 315	Оценка качества функционирования внутреннего контроля с течением времени.	-	-	-
Методические рекомендации по организации и осуществлению внутреннего контроля МР-4/2013-КпТ	Оценка качества работы системы внутреннего контроля в организации, как периодическую, так и постоянную.	-	-	-

Мы предлагаем мониторинг, как элемент системы внутреннего контроля, рассматривать интегрировано с каждым из ее элементов. Тогда структура СВК организации может быть представлена следующим образом (Рисунок 2).

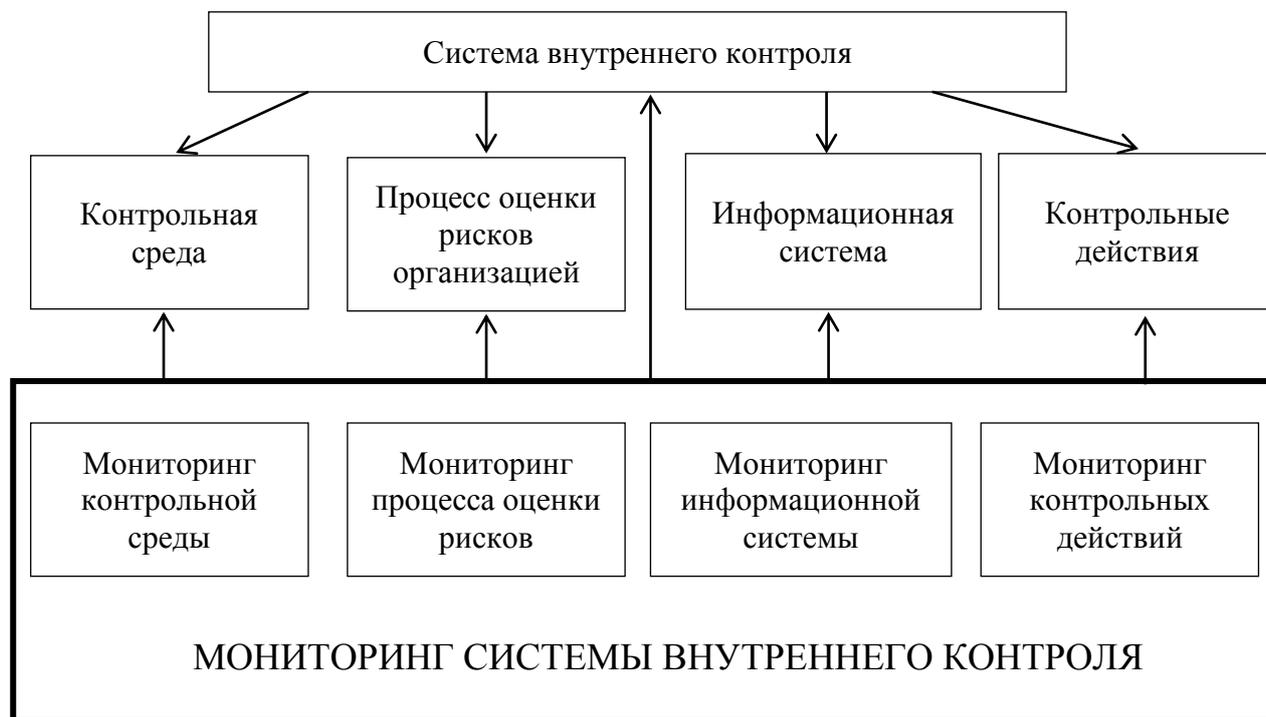


Рис.2. Структура СВК организации при интеграции мониторинга

Мониторинг контрольной среды заключается в проверке дисциплинированности сотрудников, мероприятий и процедур руководства организации, направленных на установление и поддержание СВК.

Мониторинг процесса оценки рисков заключается в контроле над действиями, направленными на определение, анализ и минимизацию рисков, которые возникают в процессе деятельности организации.

Мониторинг информационной системы – наблюдение за функционированием средств обмена информацией и информационными технологиями, которые создают условия для реализации эффективной работы организации.

Мониторинг контрольных действий предусматривает постоянный контроль над действиями в отношении обеспечения непрерывной работы СВК, которые заключаются в выявлении недостатков системы и их устранении.

Проведенное исследование позволило выявить и сформулировать следующую цель мониторинга – оценка эффективности внутреннего контроля в целом, в том числе способности обеспечивать поставленные цели, а также выявление существенных недостатков функционирования СВК.

Мониторинг системы внутреннего контроля должен выполнять следующие задачи:

- сбор и обработка данных о деятельности каждого элемента внутреннего контроля и системы в целом,
- сравнение действительного состояния функционирования СВК с формально принятыми в организации,
- определение причин отклонений и поиск разумных решений по устранению недостатков СВК,
- накопление материалов, необходимых для дальнейшего обеспечения непрерывной работы СВК,
- осуществление системных проверок обеспечения соответствия операций установленным процедурам и политикам, осуществляемым согласно утвержденного регламента работы СВК.

С учетом вышесказанного объектом мониторинга будут выступать:

- контрольная среда организации,
- функционирование системы управления рисками и оценка каждого риска в отдельности,
- управление информационными потоками, информационная безопасность,
- осуществление контрольных действий,
- функционирование системы внутреннего контроля в целом.

Критерием эффективности мониторинга СВК служит соблюдение принципов, обеспечивающих непрерывное и эффективное действие данного процесса на всех направлениях деятельности организации и уровнях принятия решений. Предлагаем выделить следующие принципы мониторинга системы внутреннего контроля:

- принцип перманентности,
- принцип всеобъемлемости,
- принцип своевременности,
- принцип объективности,
- принцип совершенствования.

Подробно данные принципы представлены в Табл.2

Таблица 2

Принципы мониторинга системы внутреннего контроля

Название	Содержание
Принцип перманентности	Осуществление на постоянной основе наблюдения за функционированием СВК в целях оценки ее соответствия задачам организации, выявления недостатков, разработки предложений и осуществления контроля над реализацией решений по совершенствованию СВК.
Принцип всеобъемлемости	Мониторинг необходимо интегрировать с другими элементами СВК, рассматривать его в тесной взаимосвязи с ними. Нельзя добиться общей эффективности, сосредоточив мониторинг над относительно узким кругом объектов. Мониторинг должен быть встроен в повседневные операции и бизнес – процессы.
Принцип своевременности	Информация об отклонениях должна быть представлена лицам, уполномоченным принимать решения по соответствующим отклонениям, в максимально короткие сроки. Выявление и устранение недостатков системы реализуется до наступления последствий, негативно влияющих на деятельности организации в целом.
Принцип объективности	Принцип подразумевает выбор тех средств, процедур и методов контроля, которые позволяют сформировать объективные и справедливые результаты о функционировании СВК и деятельности

	организации.
Принцип совершенствования	Мониторинг СВК должен быть построен таким образом, чтобы можно было гибко «настраивать» функционирование СВК на решение новых задач, возникающих в результате изменения внутренних и внешних условий организации и обеспечить возможность ее расширения и модернизации.

Предлагаемые в статье понятия сущности мониторинга системы внутреннего контроля, описанные посредством структуры, целей, задач, принципов, позволяет, на наш взгляд, выстроить эффективную организацию мониторинга и добиться надежной системы административного и финансового управления.

Список литературы

1. Международный стандарт аудита «Выявление и оценка рисков существенных искажений, понимание организации и среды ее деятельности»;
2. Методические рекомендации по организации и осуществлению внутреннего контроля МР-4/2013-КпТ;
3. Приложение № 2 к Федеральному правилу (стандарту) аудиторской деятельности №8;
4. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности №8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности».

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Куликова И.В.

Алтайский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

В соответствии с Федеральным законом от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» все страховые организации подлежат обязательному ежегодному аудиту, который проводится для обеспечения уверенности в надлежащем функционировании систем бухгалтерского и налогового учета, для оценки налоговых рисков хозяйствующего субъекта и т.д. Обязательный аудит согласно Закону могут проводить только аудиторские организации [1].

В тоже время ст. 82.2 Федерального закона от 27.11.1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» в целях надлежащего уровня надежности внутреннего контроля, оценки его эффективности и проверки соответствия деятельности страховщика законодательству Российской Федерации, правилам и стандартам объединений страховщиков, положениям своих внутренних организационно-распорядительных документов страховщик организует внутренний аудит с привлечением внутреннего аудитора [2].

В случае обязательного аудита проверке подлежит вся бухгалтерская (финансовая) отчетность страховщика, при инициативном (внутреннем и внешнем) проверка может быть, как полной, так и частичной, охватывающей отдельные участки учета: аудит страховых премий (взносов) по прямому страхованию и сострахованию; аудит страховых выплат по прямому страхованию и сострахованию; аудит операций по перестрахованию; аудит расчетов по регрессным претензиям; аудит обоснованности формирования и размещения страховых резервов.

Аудит страховых организаций предполагает: составление особых программ, приемов и методов проверки, учитывающих специфику страховой отрасли, при этом чрезвычайно важно особое внимание уделять проверке дебиторской задолженности, занимающей значительный удельный вес в общем объеме прав требований к дебиторам.

Дебиторская задолженность страховых организаций классифицируется по следующим основаниям:

1) Дебиторская задолженность по операциям страхования, сострахования: задолженность по страховым премиям (взносам) по страхованию жизни (задолженность страхователей, страховых агентов, страховых брокеров); задолженность по страховым премиям (взносам) по договорам сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой; задолженность страхователей по договорам обязательного государственного страхования; задолженность страхователей, являющихся государственными или

муниципальными заказчиками; задолженность по страховым премиям (взносам) по другим договорам страхования, относящимся к страхованию иному, чем страхование жизни (задолженность страхователей, страховых агентов, страховых брокеров); прочая задолженность по операциям страхования и сострахования, в том числе расчеты с агентами и брокерами по вознаграждению; расчеты с прочими дебиторами.

2) Дебиторская задолженность по операциям перестрахования: задолженность перестрахователей по страховым премиям (взносам) по страхованию жизни; задолженность перестрахователей по страховым премиям по страхованию иному, чем страхование жизни; задолженность перестраховщика по доле в произведенных выплатах по страхованию жизни; задолженность перестраховщика по доле в произведенных выплатах по страхованию иному, чем страхование жизни; задолженность по перестраховочной комиссии и тантьемам; задолженность страховых брокеров; прочая задолженность по операциям перестрахования.

3) Дебиторская задолженность по прямому возмещению убытков.

4) Задолженность акционеров (участников) по взносам в уставный капитал.

5) Прочая дебиторская задолженность:

а) Краткосрочная: задолженность по причитающемуся к получению процентному (купонному, дисконтному и пр.) доходу; задолженность по суброгационным требованиям; задолженность по регрессным требованиям; задолженность по налогам и сборам; задолженность участников консолидированной группы налогоплательщиков; задолженность по вознаграждению за услуги страхового агента, сюрвейера, аварийного комиссара; прочая краткосрочная задолженность.

б) Долгосрочная: задолженность по причитающемуся к получению процентному (купонному, дисконтному и пр.) доходу; задолженность по суброгационным требованиям; задолженность по регрессным требованиям; задолженность по налогам и сборам; задолженность участников консолидированной группы налогоплательщиков; задолженность по вознаграждению за услуги страхового агента, сюрвейера, аварийного комиссара; прочая краткосрочная задолженность.

Таким образом, цель аудита дебиторской задолженности страховой организации можно определить как – формирование мнения о достоверности сведений о долгосрочной и краткосрочной дебиторской задолженности, отраженных в бухгалтерской (финансовой) отчетности страховщика; проверку ее законности, полноты, достоверности, правильности текущего учета и обоснованности создания резервов по сомнительным долгам, отнесения на финансовые результаты деятельности организации.

Источниками аудиторских доказательств при этом, могут служить: учетная политика страховой организации; счета-фактуры, накладные; договоры по страхованию, сострахованию и перестрахованию; договоры со страховыми агентами, страховыми брокерами, страховыми актуариями и т.д.;

авансовые отчеты; акты сверки расчетов, протоколы зачета взаимных требований и др.; регистры бухгалтерского учета по синтетическим счетам в форме машинограмм; Главная книга; бухгалтерская (финансовая) отчетность страховой организации.

До проведения документальной проверки по соответствующей группе расчетов) сначала выявляется их наличие, соответствие данных бухгалтерского учета и отчетности остаткам задолженности по счетам, затем устанавливаются дата и характер ее возникновения. Далее определяется: имеется ли в организации нормативная база данных, которой должен пользоваться бухгалтер данного участка учета; перечень применяемых первичных документов, разрабатываются ли они страховой организацией самостоятельно или являются унифицированными, система нумерации, заполнения всех обязательных реквизитов в первичных документах, наличие регистрационных журналов; состояние аналитического учета и технологии обработки первичных документов по учету расчетных операций с дебиторами - от приема до сдачи в архив; как организован и насколько эффективен внутрихозяйственный контроль дебиторской задолженности страховой организации; состояние системы бухгалтерского учета расчетных операций с дебиторами.

Тестирование системы внутреннего контроля осуществляется на этапе планирования аудиторской проверки либо отделом внутреннего аудита, либо сторонней аудиторской организацией. Для оценки системы внутреннего контроля дебиторской задолженности аудитор получает информацию о последовательности операций с дебиторами организации и применяемых процедурах контроля дебиторской задолженности [5].

В Табл.1 приведены тесты системы внутреннего контроля за дебиторской задолженностью в страховой организации.

Таблица 1

Примерные тесты проверки состояния системы внутреннего контроля за дебиторской задолженностью страховой организации

№ п/п	Содержание вопроса	Содержание ответа (результат проверки)	Уровень риска	Выводы и решения аудитора
1.	Наличие отдела внутреннего аудита	Да	У1	Низкий уровень риска
2.	Имеется ли стандарт внутреннего аудита по проверке дебиторской и кредиторской задолженности страховой организации	Да	У1	Низкий уровень риска
3.	Кто заключает договоры страхования? -страховые агенты - брокеры - сотрудники страховой организации - иные уполномоченные лица	Страховые агенты, страховые брокеры, сотрудники страховой организации	У1	Низкий уровень риска
4.	Наличие сделок, не подтвержденных договорами страхования, сострахования, перестрахования.	Все сделки подтверждены имеющимися договорами	У1	Низкий уровень риска
5.	Каким образом определяются тарифы на страховые услуги?	Определяются согласно Правилам страхования по соответствующим видам	У1	Низкий уровень риска
6.	Поступление страховых взносов от дебиторов по договорам страхования, сострахования и перестрахования осуществляется: - через страхового агента; - через страхового брокера; - в кассу страховой организации; - на расчетный и иные счета в банках; - иным способом.	Страховые взносы поступают: в основном через страховых агентов и в безналичной форме на расчетный счет	У1	Низкий уровень риска
7.	Имеются ли случаи погашения обязательств по внесению страховых взносов в неденежной форме?	Имеются	У2	Уровень риска ниже среднего
8.	Соответствуют ли сроки фактического поступления страховых взносов, срокам, указанным в договорах страхования, сострахования и перестрахования?	Не по всем договорам сроки фактического поступления страховых взносов соответствуют указанным датам	У4	Высокий уровень риска
9.	Проводится ли инвентаризация расчетов с дебиторами по страховым операциям?	Проводится только раз в год перед составлением годовой бухгалтерской отчетности и в других случаях, предусмотренных законодательством	У3	Средний уровень риска

Далее, на основе тестирования внутреннего контроля следует разработать программу аудита дебиторской задолженности страховых организаций с учетом специфики деятельности. Таким образом, эффективно функционирующая система внутреннего контроля в страховой организации обеспечивает возможность определения областей повышенного риска, что позволит более точно спланировать аудиторскую проверку,

установить требуемые аудиторские процедуры, определить уровень достоверности информации.

Список литературы

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30.12.2008 (в ред. от 01.12.2014).
2. Федеральный закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 № 4015-1 (в ред. от 04.11.2014).
3. Боговиз А.В., Черных А.А. Классификация элементов и методы исследования внутренней среды корпорации как объекта структурной политики: сб. статей Междунар. науч.-практ. конф. – Барнаул: Изд-во АНО ВПО ААЭП, 2014. – С. 31-37.
4. Краснов Е.В., Сурай Н.М. Современное состояние и перспективы развития внешнеэкономической деятельности Алтайского края // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2014. – №4 (114). – С. 168-173.
5. Малка Е.В. Внутренний контроль дебиторской задолженности коммерческой организации: теория и практика // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – №6. – С. 43-57.

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Адамова Г.А., Свиридова Э.А.

Государственный университет управления, г.Москва

Торговые предприятия являются конкурентными и полноправными участниками рынка, которые своей деятельностью вносят значительный вклад в развитие и улучшение как мировой, так и национальной экономики. Причем в данной отрасли хозяйствования наблюдается довольно обширное присутствие как малых предприятий, так и крупных игроков рынка в виде торговых сетей. Анализ действующей практики показал, что на всех современных торговых предприятиях в настоящее время особую актуальность приобрела проблема организации управленческого учета.

Управленческий учет большинством отечественных предприятий осваивается чрезвычайно медленно, в связи с этим решения, принимаемые менеджментом, носят в значительной степени интуитивный характер, не имея при этом должного экономического обоснования. В результате нередки случаи принятия ошибочных решений, негативно влияющих на результаты деятельности хозяйствующих субъектов и в значительной степени снижающих их конкурентоспособность и финансовую устойчивость. В то же время в большинстве зарубежных стран с развитой рыночной экономикой именно управленческому аспекту информации бухгалтерского учета, а также аналитическим методам ее обработки в целях информационного обеспечения разрабатываемых в организации управленческих решений уделяется большое значение. Грамотное использование возможностей управленческого учета, а также современных методов управленческого анализа (который является важнейшей составляющей управленческого учета и обеспечивает аналитическую обработку учетной информации), может оказать значительную помощь в выработке решений, затрагивающих разные сферы деятельности предприятий торговли.

Управленческий учет в сфере торговли направлен, прежде всего, на удовлетворение информационных потребностей управленческих структур, то есть позволяет оперативно принимать решения, связанные с деятельностью фирмы. При этом информация управленческого учета предоставляется только внутренним пользователям - руководителям, сотрудникам финансовых служб; для внешних же пользователей (акционеров, кредиторов и др.) эта информация, как правило, закрыта. Следует отметить, что управленческий учет, в отличие от финансового, может оперировать прогнозами, электронной информацией, не подтвержденной первичными документами и другими данными [3].

На основании показателей управленческого учета реализуются функции бюджетирования и внутреннего контроля деятельности торговых предприятий, без чего трудно представить отлаженный процесс снабжения и сбыта в условиях постоянно меняющейся внешней среды.

Вышесказанное позволяет утверждать, что управленческий учет не просто обеспечивает управленческий аппарат предприятия учетной информацией, но и способствует реализации таких функций менеджмента, как анализ, планирование и контроль. При этом концентрирование на внешних факторах, которые влияют на деятельность организации, является основным элементом, отличающим стратегический управленческий учет от

традиционного (последний концентрируется в основном на внутренних процессах, происходящих в организации). (Рисунок 1)

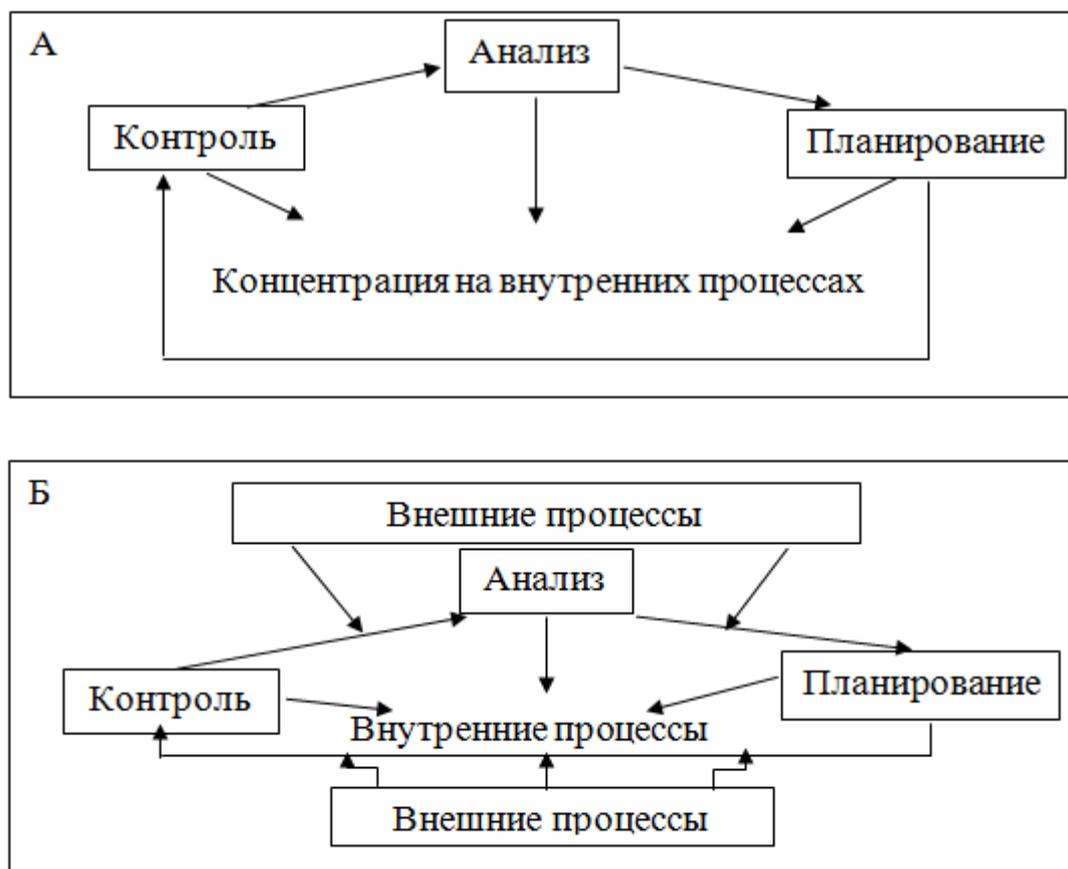


Рис.1. Особенности управленческого учета (А- традиционный управленческий учет; Б – стратегический управленческий учет)

Одной из важнейших составляющих успешной работы любого предприятия является внутренний контроль деятельности. В связи с этим ученые выделяют несколько его направлений. Так, И.Н. Емельянова, Н.Н. Хахонова выражают мнение о необходимости разграничения внутреннего контроля на операционном, функциональном и стратегическом уровнях управления. В.Г. Когденко же выделяет внутренний стратегический и внутренний тактический контроль. Внутренний тактический контроль в свою очередь подразделяется на внутренний управленческий, внутренний бухгалтерский и внутренний правовой контроль.

В настоящий момент можно говорить о том, что в российских организациях повсеместное применение находят различные процессы управленческого учета: ABC-анализ, функционально-стоимостной анализ, бюджетирование и т.д. Современные программные средства становятся ориентированными на удовлетворение потребностей не только в области финансового, но и внутреннего управленческого учета. Данные аспекты становятся все более актуальными в связи с тем, что в текущей экономической ситуации деятельность многих фирм претерпела существенные изменения: можно отметить растущий интерес к появлению инновационных идей, способных претворить в жизнь планы предприятий, оптимизировать инвестиционные потоки, систему управления расчетов с контрагентами, систему планирования и контроля над деятельностью организации. Также можно говорить о направлениях развития управленческого учета, заключающихся в применении интегрированных учетно-аналитических систем, использовании систем бюджетирования в рамках системы управленческого учета, использовании возможностей их сближения с МСФО.

Так как в структуре оборотных активов предприятий торговли большую долю занимают товарные запасы, необходимо уделять особое внимание следующим бизнес-процессам: приобретению, хранению и реализации. Такое разделение позволит не только эффективно построить работу, определив своеобразный алгоритм действий персонала, но и распределить ответственность. Хорошо известно, что в процессе управления товарами задействованы различные структурные подразделения организации. Поэтому целесообразно организовать учет на торговых предприятиях по центрам ответственности, руководствуясь выделенными процессами.

Прежде чем определить центры ответственности, необходимо учесть децентрализованную организационную структуру торговых предприятий, где работники каждого из подразделений наделены полномочиями самостоятельного принятия управленческих решений.

Центр ответственности может совпадать с организационной единицей предприятия (склад, магазин, бригада), которая, как уже отмечалось, отвечает за определенный бизнес-процесс. Для предприятия было бы лучше всего организовать работу так, чтобы центр ответственности по формированию прибыли совпадал с центром ответственности по возникновению затрат. Однако на практике это сделать крайне сложно.

Эффективность функционирования центра ответственности - главный критерий деятельности, за который несет ответственность менеджер центра или исполнитель. Но не стоит забывать, что непосредственное влияние на успешную работу любого центра ответственности оказывает состояние учета, контроля и анализа - ядра формирования всей информационной базы фирмы.

Сегодня среди ученых существуют различные мнения о выделении типов центров ответственности, которые целесообразно выделять на предприятиях. В частности, В.Ф. Палий отмечает, что, в зависимости от направления контроля, выделяют четыре типа центров ответственности: центры издержек, центры доходов, центры прибыли и центры инвестиций [4]. В.Б. Ивашкевич выделяет центры ответственности по объему полномочий (центры текущих затрат, центры продаж, центры инвестиций, центры прибыли) и обязанностям соответствующих менеджеров (основные и обслуживающие). Также он классифицирует центры ответственности по принципу производственных функций, обособляя центр снабжения, производства, сбыта и управления [1].

В. Керимов дополняет центры ответственности по объему полномочий и обязанностей – центром капиталовложений и центром контроля, а по задачам и функциям центра – вспомогательным центром. К. Друри считает, что учет осуществляется по принципу признания зон индивидуальной ответственности, как это зафиксировано в организационной структуре предприятия.

Под центром ответственности на торговых предприятиях целесообразно понимать подразделения различных уровней организации, в которых установлена персональная ответственность руководителя, материально ответственного лица за совершенные действия (деятельность или бездеятельность, что немаловажно) в пределах их компетенции и возложенных на них обязанностей (делегирование полномочий - достаточно распространенное явление именно в торговых предприятиях для осуществления тактического и стратегического управления) [2].

Таким образом, для данных предприятий, учитывая их специфику деятельности и организационную структуру, уместно выделять: центр дохода (с отдельным центром маржинального дохода в его составе), центр затрат, центр закупок, центр продаж, центр контроля и центр управления. Принимая во внимание, что не в любой торговой организации возможно выделить центр прибыли. Для каждого из центров ответственности необходимо обозначить цели и задачи, в особенности, учетные. А для оперативности принятия решений важно определить: какая информация, с какой периодичностью, кем и куда должна предоставляться. Также немаловажно разделять структуру торговой фирмы по обязанностям соответствующих менеджеров на основные, вспомогательные и обслуживающие центры.

В условиях динамично меняющейся экономической среды сложно переоценить роль информации. Управленческий персонал различных уровней нуждается в оперативном, достоверном учетном материале, адекватной информационно-аналитической базе для принятия грамотных, взвешенных решений. На настоящий момент одной из наиболее информативных форм отчетности является управленческая отчетность, на основании которой принимаются как стратегические, так и тактические решения [5].

Для непрерывного обеспечения необходимой информацией управления бизнес-процессами на торговом предприятии выстраивается система управленческого учета и отчетности, включающая в себя отчеты различного объема и тематики. Можно выделить и структурировать классификационные признаки управленческой отчетности торговой организации. (Табл.1)

Таблица 1

Классификационные признаки управленческой отчетности в торговле

Периодичность	Охват данных	Тематика
1. Краткосрочные 2. Среднесрочные 3. Оперативные <ul style="list-style-type: none"> • Еженедельные • Ежедневные 	1. Тематические 2. Комплексные	1. Продажи 2. Запасы 3. Финансы 4. Издержки 5. Инвестиции

Таким образом, можно сделать вывод, что в России вопросы применения управленческого учета становятся все более актуальными как для небольших, так и для крупных торговых организаций.

При этом становление эффективной и действенной системы управленческого учета главным образом зависит от определения основных информационных потребностей управления и выбора оптимальных путей их удовлетворения.

Понимание необходимости управленческого учета как основы системы управления предприятием все более становится правилом, а не исключением для российских компаний. При разработке методологической базы управленческого учета в конкретной торговой компании важно непосредственное участие как заинтересованных центров ответственности, так и высшего руководства. Это обеспечит релевантность и актуальность оценочных показателей оперативного управленческого учета по отношению к стратегиям и результатам функционирования предприятия, бизнес-процессам, принимаемым управленческим решениям.

Необходимым фактором успешного развития управленческого учета в современных условиях является автоматизация операций прогнозирования, планирования, учета и анализа в интеграции с данными других информационных баз предприятия и в снижении издержек на сбор и обработку информации.

Основными задачами управленческого учета на торговом предприятии является обеспечение своевременного и полного потока информации о расчетах с покупателями и остатках товаров в целях принятия управленческих решений.

Список литературы

1. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: 2011. – 576с.
2. Лысенко Д. Организация управленческого учета // Аудит и налогообложение. 2013. N2. С.33 - 39.
3. Мастеров А.И. Управленческий учет и анализ ассортиментной и ценовой политики как инструмент повышения эффективности деятельности организации // Международный бухгалтерский учет. 2015. N 9. С. 27 - 39.
4. Палий В.Ф. Управленческий учет издержек и доходов (с элементами финансового учета). – М.: Инфра-М, 2006. – 279 с.
5. Семиколонова М.Н. Организационно-методические аспекты управленческого учета по сегментам деятельности // Аудиторские ведомости. 2015. N 5. С. 41 - 52.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ РАСЧЕТОВ ПО СОЦИАЛЬНОМУ СТРАХОВАНИЮ

Боровяк С.Н., Хмельницкая Н.В.

Северо-Кавказский филиал Московского Гуманитарно-Экономического Института

Расчеты с государственными внебюджетными фондами по социальному страхованию отличаются большой трудоемкостью и ответственностью для любого юридического лица. Страховые взносы разделены по видам обязательного социального страхования и по государственным внебюджетным фондам, в которые они зачисляются. Ежегодно в порядок начисления и использования средств на социальное страхование и обеспечение вносятся многочисленные поправки. Правильность начисления и использования средств на социальное страхование и обеспечение подлежит контролю как со стороны Пенсионного фонда России (ПФР), так и со стороны Фонда социального страхования России (ФСС РФ). За допущенные нарушения организация и ее руководители несут административную ответственность, поэтому к этому участку учета и внутреннего контроля предъявляются особые требования. Кроме того, данные виды обязательных отчислений осуществляются за счет работодателя и включаются в себестоимость продукции (работ, услуг), поэтому их уровень влияет на себестоимость и, в конечном счете, на финансовый результат. Поэтому работодатель заинтересован в снижении таких расходов при соблюдении требований действующего законодательства.

Разнообразие форм социального страхования и необходимость их дальнейшего развития в современных условиях обуславливает наличие большого числа законодательных и нормативных актов, в которые постоянно вносятся изменения и дополнения. В связи с этим в учете средств на социальное страхование у большинства организаций имеются в основном неумышленные нарушения в соблюдении требований действующих нормативных документов. Органы, на которые возлагаются обязанности по оказанию помощи предприятиям в правильности применения тех или иных законодательных актов, оказались не готовы к такой работе. В связи с

этим возникает необходимость в аудиторском контроле за рассматриваемым видом расчетных операций, который включает в себя консультирование по вопросам правильности исчисления и использования взносов на социальное страхование, оптимизацию данного вида обязательных платежей и другие виды услуг.

Целью аудита расчетов по социальному страхованию является установление соответствия порядка исчисления этих взносов и их расходования требованиям действующего законодательства, подтверждения полноты и своевременности перечисления их во внебюджетные фонды, своевременность представления законодательно установленных расчетов и сведений в ПФР и ФСС РФ.

В задачи данного вида аудита входит оценка:

- формирования облагаемой базы и отсутствия неправомерно исключенных выплат;
- определения сумм, не подлежащих включению в базу обложения по каждому из видов взносов и правильность применения страховых тарифов;
- обоснованность выплат пособий и осуществления прочих расходов за счет средств фонда социального страхования;
- полноты и своевременности уплаты взносов в государственные внебюджетные фонды;
- систем синтетического и аналитического учета расчетов по социальному страхованию и отражения обязательств перед внебюджетными фондами в бухгалтерской отчетности;
- правильности составления отчетности и сведений о застрахованных лицах и своевременности их передачи в ПФР и ФСС РФ.

В ходе аудита средств на социальное страхование анализируются бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, свидетельства о постановке организации на учет во внебюджетных социальных фондах, учетная политика организации, Главная книга, регистры бухгалтерского учета по счетам 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», расчеты по форме РСВ-1, СЗВ-6-2, СЗВ-6-1, АДВ-6-2, АДВ-6-3, 4ФСС, ведомости по начислению заработной платы, трудовые договоры, штатное расписание, кадровые приказы, приказы по отдельным видам начислений и удержаний, коллективный договор или положение о премировании, листки по временной нетрудоспособности, заявления работников о начислении пособий и другие основания для их выплаты за счет средств ФСС РФ, карточки по начислению взносов на отдельных работников согласно выборке, другие документы, подтверждающие применение организацией налоговых льгот.

Выбор метода проверки зависит от цели, которая ставится перед аудиторами. Если эта проверка проводится в рамках подтверждения достоверности показателей годовой бухгалтерской отчетности, то она осуществляется выборочно. Если ставится задача проверки учета средств на социальное страхование, то она проводится сплошным методом или объем выборки значительный.

Аудиторы, проводящие проверку средств на социальное страхование, проводят экспертизу бухгалтерского учета и отчетности, расчетов и сведений, предоставляемых в ПФР и ФСС РФ за весь период, подлежащий проверке. Экспертиза включает проведение анализа первичных документов, получение разъяснений от руководства о показателях и методиках, положенных в основу расчета взносов. В ходе проверки аудиторы должны тесно взаимодействовать с бухгалтерской и юридической службами организации, а также непосредственно с руководством.

В первую очередь аудиторы должны понимать, чем и каким образом на самом деле занимается проверяемая организация, т.к. практически любая фирма в разных масштабах заключает сделки, в которых экономическое существо отношений не соответствует их юридическому оформлению с целью снижения обязательств по социальному страхованию работников. Наибольшее распространение с этой целью получили различные виды фиктивных гражданско-правовых договоров. Проведение данных операций при недостаточно грамотном юридическом оформлении может привести к весьма серьезным последствиям. Аудитор не должен оставлять без внимания все проблемные и рискованные (с точки зрения действующего законодательства) сделки проверяемой организации. Необходимость тесного взаимодействия проверяющей и проверяемой сторон в ходе аудита средств на социальное страхование вызвана также тем, что в ходе проверки бухгалтерия организации должна стремиться незамедлительно исправить максимально возможное количество обнаруженных аудиторами ошибок. Таким образом, целью аудита средств на социальное страхование является не обнаружение как можно большего количества ошибок и занесение их в отчет, а исправление обнаруженных ошибок вместе с работниками организации. Если некоторые ошибки уже невозможно исправить по тем или иным причинам, аудиторы вносят их в свой отчет с рекомендациями о том, как в дальнейшем избежать аналогичных ошибок.

Работы при проведении аудита средств на социальное страхование осуществляются в три последовательных этапа: ознакомительный, основной, заключительный.

По результатам ознакомительного этапа оцениваются аудиторские риски и уровень существенности, составляются план и программа аудита. Примерный план аудита приведен в таблице 1 [1, с.629].

На основном этапе проводится углубленная проверка расчетов по социальному страхованию, на которых выявлены проблемные зоны с учетом значения уровня существенности. В ходе аудита аудитор проверяет правильность оформления первичных документов, используемых для учета труда, отработанного времени и начисления заработной платы. В первую очередь проверяются значимые выплаты - крупные зарплаты, натуральные выплаты, поощрительные суммы, выплаты по гражданско-правовым договорам.

Аудит документооборота осуществляется по формальным признакам (наличие всех необходимых подписей, печати, даты, номера документа) и по существу отражаемых операций (законность, целесообразность, достоверность, арифметический контроль сумм и итогов).

Таблица 1

Примерный план аудита расчетов по социальному страхованию и обеспечению

Проверяемая организация	ОАО «Альфа»	
Период аудита	с 01.01.14г. по 31.12.14 г.	
Количество человеко - часов	80	
Руководитель аудиторской группы		
Состав аудиторской группы	Аудитор, ассистент аудитора	
Планируемый аудиторский риск	2%	
Планируемый уровень существенности	1) качественно - соответствие действующему законодательству 2) количественно -2%	
Планируемые виды работ	Период проведения	Исполнители
1. Аудит оформления первичных документов по учету выплат, составляющих базу для начисления страховых взносов	15.03.2015	Аудитор, ассистент аудитора
2. Аудит системы начислений взносов в ПФР, ФОМС и ФСС	16.03.2015	Аудитор, ассистент аудитора
3. Аудит обоснованности пособий за счет средств ФСС	17.03.2015	Аудитор, ассистент аудитора
4. Аудит тождественности показателей бухгалтерской отчетности, расчетов по начисленным и уплаченным взносам и регистров бухгалтерского учета	18.03.2015	Аудитор, ассистент аудитора
5. Оформление результатов проверки	19.03.2015	Аудитор, ассистент аудитора

Применение бланков форм, не утвержденных учетной политикой, является нарушением требований Федерального закона «О бухгалтерском учете». Если в первичных документах заполнены не все реквизиты, имеются подчистки и исправления, то это является свидетельством грубых нарушений правил учета и сокрытия «зарплатных» налогов (к ним относятся как взносы на обязательное социальное страхование, так и НДФЛ).

При проверке налоговой базы взносов на обязательное социальное страхование аудиторами проверяются любые выплаты и вознаграждения, вне зависимости от формы, в которой они осуществлены. Прежде всего, аудитор знакомится с документами, непосредственно регламентирующими трудовую деятельность: должностными инструкциями, штатным расписанием, приказами директора по кадровым вопросам. Проводится выборочная проверка оформления документов при приеме и увольнении (приказы, заявления о приеме на работу; трудовые контракты). Устанавливается, все ли реквизиты заполнены при составлении документов, соответствуют ли условия трудовых договоров требованиям трудового законодательства, не ухудшают ли они положение работников по сравнению с положениями Трудового кодекса РФ.

При проверке правильности начисления заработной платы, работникам общества, находящимся на повременной оплате труда, изучается правильность применения окладов и условий контракта. При этом заработная плата по тарифным ставкам и окладам в основном находится в полном соответствии с отработанным временем, в связи с чем, тщательной проверке подвергаются табеля учета рабочего времени. При проверке табелей учета рабочего времени необходимо сопоставить фамилии, указанные в этих документах с данными

учета списочного состава. Выборочно проверяется для каждого работника количество отработанных рабочих дней, в случае если за какие-то дни рабочее время для работника не проставлено, устанавливается, какими документами подтвержден либо оформлен невыход на работу (листки временной нетрудоспособности, объяснительные и др.). Для проверки применяется метод сбора аудиторских доказательств по сопоставлению соответствующих документов (личных карточек, табелей учета рабочего времени) с приказами и распоряжениями. В ходе проверки выясняется, правильно ли учитываются условия для премирования, соблюдаются ли предельные размеры премий.

Особое внимание аудиторы уделяют оформлению и начислению заработной платы за неотработанное время: оплата очередных, основных и дополнительных отпусков; оплата учебных отпусков; выплата компенсации за неиспользованный отпуск при увольнении; выплата выходного пособия при увольнении; оплата пособия по временной нетрудоспособности и другие.

Так, при проверке оплаты отпусков или выплаты компенсаций за неиспользованный отпуск, аудиторам необходимо убедиться в правильности определения среднего заработка (согласно действующего в отчетном году порядка его исчисления), принятого к расчету, и в точности подсчета сумм за дни отпуска или компенсации за неиспользованный отпуск. А также удостовериться в обоснованности включения затрат на оплату отпусков работников (включая отчисления от этих сумм на социальное страхование и обеспечение) на расходы предприятия. Методика проверки сводится к проверке алгоритмов расчетов и исходных данных. По обнаруженным ошибкам бухгалтерия вносит необходимые исправления, пересчитывает начисления и удержания по работающим.

Для оценки полноты формирования базы для начисления страховых взносов аудитор проводит сравнительный анализ сумм, отраженных на счетах бухгалтерского учета и сведений, содержащихся в первичных документах, индивидуальных и сводных карточках учета по взносам на обязательное социальное страхование, данных приведенных в расчетах взносов, предоставляемых в ПФР и отчетности по взносам в ФСС РФ.

Далее проверяется правильность применения страховых тарифов по обязательным взносам в ПФР, ФОМС, ФСС и на производственный травматизм. Аудитор изучает также своевременность и полноту уплаты страховых взносов в соответствующие внебюджетные страховые фонды и представления отчетности по социальным взносам путем сравнения данных в отчетности с суммами в платежных поручениях.

Далее следует проверить правильность обобщения и группировки данных по учету расчетов по социальному страхованию. С этой целью контролю подвергаются сводные расчеты по счету 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» и корреспондирующих с ним счетов. Сверяются данные оборотно-сальдовых ведомостей с показателями Главной книги по счетам 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» и 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» и показателями бухгалтерского баланса.

Полученная в результате проверки информация отражается в аналитических таблицах с определением количественного влияния на показатели отчетности. Результаты аудиторской проверки обобщаются в рабочих документах аудитора. Свое мнение о степени достоверности отражения рассматриваемых показателей в учете и отчетности хозяйствующего субъекта аудитор выражает в аудиторском заключении.

По окончании аудита расчетов по социальному страхованию заказчик может воспользоваться иными услугами аудиторской фирмы. Так, аудиторская фирма может предложить своим клиентам разработать и представить:

- рекомендации и предложения по улучшению существующей системы налогообложения экономического субъекта, в том числе оптимизация механизмов начисления «зарплатных» налогов и взносов с учетом особенностей экономического субъекта;
- рекомендации о полном и правильном использовании экономическим субъектом законодательно установленных льгот и предварительный расчет страховых взносов при различных вариантах договорных отношений экономического субъекта и видах деятельности;
- предложения по адаптации действующей системы налогового планирования и учета к возможным изменениям требований действующего законодательства.

Аудиторская организация может также представлять интересы хозяйствующего субъекта в отношениях с государственными внебюджетными социальными органами:

- для получения разъяснений по актам проверок, проведенных ПФР РФ и ФСС РФ в отношении проверяемого экономического субъекта;
- при оказании консультаций (юридических, бухгалтерских, налоговых и др.) экономическому субъекту в спорах с проверяющими органами.

Результатом оказания сопутствующих услуг по вопросам учета расчетов по социальному страхованию могут быть:

- указания на наличие имеющихся правонарушений и их последствий для экономического субъекта в случаях обнаружения нарушений норм законодательных и нормативных актов по социальному страхованию;
- практические рекомендации по устранению негативных последствий, связанных с установленными нарушениями действующего законодательства;
- разработка новых проектов построения как общей системы обложения выплат работникам экономического субъекта, так и отдельных ее элементов;
- внесение рекомендаций по адаптации элементов и регистров бухгалтерского учета к выбранной концепции управления взносами на обязательное социальное страхование, разработанному комплексу проектов оптимизации взносов, изменениям в законодательстве и другим факторам, оказывающим существенное влияние на уровень полноты, правильности и своевременности исчисления и перечисления платежей во внебюджетные социальные фонды;
- разработка комплекса организационно-правовых и оперативных управленческих мер, направленных на создание постоянно действующей системы налогового планирования [2, с. 74].

Однако следует иметь в виду, что положительный результат от оказания сопутствующих аудиту услуг может быть достигнут только тогда, когда этим услугам предшествовал аудит расчетов по социальному страхованию и обеспечению как таковой. В противном случае аудиторы не смогут оперировать всем объемом информации об организации и ее деятельности, а значит, и найти эффективное решение проблемы.

Список литературы

1. Хахонова, Н.Н., Богатая, И.Н. Аудит. - М.: КноРус, 2015.
2. Шестакова Е., Либерман К. Проверка уплаты страховых взносов // Российский бухгалтер. 2012. № 8. С. 58 - 79.
3. Шестакова Е.В. Страховые взносы: полное практическое пособие. М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2012.

О ПРИМЕНЕНИИ СИСТЕМЫ УЧЕТА «СТАНДАРТ-КОСТ» В ПРАКТИКЕ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Фиापшева Н.М.

ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова», г.Нальчик

Современная практика хозяйствования предполагает, что для принятия управленческих решений тактического и стратегического характера необходимо иметь в полном объеме информацию о затратах и финансовых результатах деятельности предприятия. Эффективным инструментарием в управлении производственными затратами служит система учета «Стандарт-кост». Ее основой является принцип учета и контроля затрат в пределах установленных норм и нормативов и отдельно по отклонениям от них.

Метод нормативного определения затрат, явившийся одним из принципов научного менеджмента, возник в начале XX века в США. Он был предложен Ф. Тейлором, Г. Эмерсоном и другими инженерами, давшими импульс для развития системы нормативного учета затрат. Применяемые ими стандарты, использовали для планирования хода работ таким образом, что расход материалов и труда сводился к минимуму. Впервые о системе «Стандарт-кост» говорилось в трудах Г. Эмерсона, который подчеркивал, что «предостережения» необходимы для определения верного курса хозяйственной деятельности предприятия и их цель в фиксации всех отклонений от нормы. Необходимо сказать, что сторонники научного менеджмента не усматривали роль стандартов как инструмента контроля за финансовыми издержками. В 1911 году Ч. Гаррисон разработал и внедрил в США полную действующую систему нормативного определения затрат. Идея «Стандарт-кост» у Ч. Гаррисона заключалась в утверждении двух положений:

1. все произведенные затраты в учете должны быть соотнесены со стандартами;
2. отклонения фактических затрат от стандартов, должны быть разложены по причинам[3].

С момента своего возникновения система учета «Стандарт-кост» прошла путь успешного развития и в настоящее время широко применяется многими ведущими фирмами стран с развитой рыночной экономикой. Основой системы «Стандарт-кост» является нормирование затрат по основным статьям расходов до начала производственного процесса.

Систему учета «Стандарт - кост» можно представить в виде следующей схемы:

1. Выручка от продажи продукции.

2. Стандартная себестоимость продаж.
3. Прибыль от продаж валовая (п. 1 - п. 2).
4. Отклонения от стандартов.
5. Прибыль от продаж фактическая (п. 3 - п. 4).

Калькуляция, рассчитанная на основе стандартных норм - это основа оперативного управления затратами и производством. Отклонения от установленных стандартных норм затрат, которые выявляются в текущем порядке, обязательно подвергаются анализу с целью выяснения причин их возникновения. Как правило, нормы расхода материальных ценностей и производственной заработной платы определены в расчете на одно изделие, для того, чтобы контролировать накладные расходы рассчитываются сметные ставки за определенный период, исходя из намеченного объема продукции. Сметы накладных расходов имеют постоянный характер. Основанием для определения скользящих смет накладных расходов является классификация затрат в зависимости от величины объема выпуска на постоянные, переменные и полупеременные. Полупеременные, в свою очередь, делятся на их постоянные и переменные составные элементы. В результате сметная ставка (норма) накладных расходов рассчитывается как сумма переменной их части по заранее установленным нормам на единицу объема выпуска и постоянных издержек.

Для того, чтобы определить стандартную себестоимость продукции необходимо суммировать нормативные затраты на материалы, рабочую силу и накладные расходы.

Главным в «Стандарт-кост» является контроль за наиболее точным выявлением отклонений от установленных стандартов затрат. Это помогает совершенствовать и сами стандарты затрат. Если такой контроль отсутствует, то использование системы «Стандарт-кост» будет носить условный характер и не даст положительного результата применения.

Если сравнивать системы учета «Стандарт-кост» и нормативного метода учета затрат, то можно увидеть много общего, но и имеются свои особенности. В основе обеих систем учета наличие строгого нормирования всех затрат. До начала отчетного периода на базе установленных норм (стандартов) расхода ресурсов по статьям затрат рассчитываются нормативные калькуляции. Для эффективного использования обеих систем учета, непременно ведется раздельный учет четкий контроль за затратами. Система учета «Стандарт-кост», в отличие от отечественной системы нормативного учета, не предполагает отдельного учета изменений самих норм в текущем учете.

Нормативный метод учета предусматривает списание затрат в пределах норм и отклонений от них на счета учета производственных затрат. Отклонения в стоимости приобретаемых материалов предварительно собираются на счете 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей». Разницы между фактической себестоимостью приобретенных материально-производственных запасов и учетными ценами списываются на счета производства. При нормативном методе учета, производственные затраты в пределах норм и отклонения от норм собираются на одних и тех же счетах. Российская система нормативного учета в основном ориентирована на процесс производства и мало внимания уделяет процессу продажи, а это в свою очередь затрудняет разработку и обоснование продажных цен на продукцию.

Хозяйствующий объект может организовать систему учета «Стандарт-кост» сообразно со своей учетной политикой. Действующий план счетов бухгалтерского учета дает возможность использовать несколько вариантов учета производственных затрат. С позиции формирования себестоимости продукции (работ, услуг) план счетов дает возможность выбора двух вариантов учета производственных затрат: традиционный и маржинальный. Однако в зависимости от способа учета произведенной продукции каждая из этих схем может быть применена с использованием счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» или без его использования. При традиционном варианте учета предполагается деление затрат на прямые и косвенные и исчисление полной себестоимости продукции, работ, услуг. При втором варианте учета предусматривается деление затрат на условно-переменные и условно-постоянные, исчисление сокращенной производственной себестоимости и списание условно-постоянных затрат на уменьшение доходов. Использование в практической работе отечественных предприятий категории нормативной себестоимости в целом помогает приблизить отечественную систему учета затрат и калькулирования себестоимости продукции к международной системе учета «Стандарт-кост». Применение счета 40 в учетной практике, можно оценить как с положительной, так и с отрицательной стороны. Положительным моментом представляется то, что при его применении отпадает необходимость в составлении отдельных трудоемких расчетов отклонений. Нужно отметить, что данный вариант дает возможность получать реальную себестоимость проданной продукции только в том случае, если она произведена и продана в одном месяце. В противном случае, если произведенная готовая продукция в течение отчетного месяца продана не в полном объеме и в конце месяца в наличии ее остаток на складе, то определение фактической производственной

себестоимости проданной готовой продукции и исчисление финансового результата от продажи могут быть неточными.

Следует заметить, что отражение материальных и производственных запасов в балансе организаций в различных оценках также негативно влияет на формирование системы учета «Стандарт-кост» в нашей стране. С одной стороны остатки готовой продукции и товаров отгруженных в балансе показываются по нормативной себестоимости, и в тоже время, незавершенное производство и остатки материалов отражаются по фактической себестоимости.

В таких условиях, на наш взгляд, целесообразно в рабочем плане счетов организации специально выделить синтетические счета для отражения отклонений фактических затрат от нормативных затрат. Так нами предлагается для учета отклонений по материальным расходам использовать счет 17, по прямой оплате труда - 18, по общепроизводственным расходам - 19 и так далее. В этом случае можно будет выявленные отклонения относить не на производственные затраты, а на финансовые результаты деятельности. Таким образом, можно не использовать счет 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)», так как себестоимость продукции изначально будет формироваться на счете 20 «Основное производство» в оценке по нормативной себестоимости.

Список литературы

1. Абрегова М.К., Татуева Ф.Б. Формирование затрат по центрам ответственности в сельскохозяйственных организациях // Аудит и финансовый анализ.-№1, 2015
2. Абрегова М.К., Татуева Ф.Б., Мешева Р.А. Основные модели сегментации производственных процессов сельскохозяйственных организаций // Экономика и предпринимательство.- № 11-3 (52-3), 2014.
3. Керимов В.Э., Крятов М. С, Епифанов А. А. Система учета «Стандарт-кост». - М.: Маркетинг, 2001.
4. Шогенов Б.А., Мирзоева А.Р. Учет затрат по местам их возникновения в условиях комплексного использования сырья // Международный бухгалтерский учет.- №36, 2011

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Бадмаева Д.Г.

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

В процессе финансового анализа аналитику необходимо провести определенные аналитические процедуры с целью систематизации отчетных данных, показывающих течение финансовых взаимоотношений с различных сторон, соответствие совершенных хозяйственных операций ожиданиям экономических выгод, на которые рассчитывали субъекта бизнеса [1].

В современных условиях рыночной экономики, анализ финансового состояния должен быть акцентирован, в первую очередь, на определение степени организации бизнеса предприятия, оценку рациональности формирования имущества с учетом имеющихся источников финансирования, определение степени рисковости бизнеса и его доходности, оценку способности организации наращивать объемы деятельности и быть при этом платежеспособной. На основе такого комплексного финансового состояния возможно проведение оценки степени рыночной устойчивости организации, что в конечном итоге и будет отражать реальную степень ее финансового состояния.

Авторская методика анализа финансового состояния промышленного предприятия включает следующие этапы:

- 1) анализ рациональности формирования имущества предприятия путем построения баланса активов и источников их формирования;
- 2) оценка возможности наращивания объемов деятельности;
- 3) анализ платежеспособности: текущей и долгосрочной;
- 4) оценка интегрального критерия устойчивости промышленного предприятия и определение степени его финансового состояния.

Использование предлагаемой методики направлено на отказ от использования многообразия различных финансовых коэффициентов, акцентированных большей частью на теоретические расчеты и определение «бумажной» характеристики финансового состояния предприятия.

На первом этапе анализ рациональности формирования имущества торгового предприятия предполагает построение аналитического баланса активов предприятия и источников их формирования. При этом принимается во внимание «правило бизнеса»: оборотные активы финансируются за счет краткосрочных источников, в том числе кредиторской задолженности и части собственного капитала предприятия; долгосрочные активы – приобретаются на долгосрочные обязательства и части собственных источников финансирования.

Построение данного баланса по периодам исследования позволяет наглядно высветить нарушение рыночного «правила бизнеса», увидеть в какие годы на предприятии нарушается рациональность формирования имущества, наблюдаются сбои в финансировании хозяйственной деятельности предприятия.

Для решения задачи исследования способности предприятия наращивать объемы хозяйственной деятельности, на наш взгляд, необходимо построить прогноз капитала предприятия и объемов продаж.

На следующем этапе предлагаемой методики анализа финансового состояния необходимо оценить его текущую и долгосрочную платежеспособность. Для этого предлагается использовать следующие финансовые коэффициенты:

для анализа текущей платежеспособности:

коэффициент «качество выручки» - есть соотношение денежных поступлений за отчетный год к величине выручки с учетом косвенных налогов;

коэффициент текущей платежеспособности – определяется соотношением денежных притоков за месяц к денежным оттокам ежемесячным (коэффициент и его методика расчета предложена автором);

коэффициент срочной платежеспособности – определяется соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;

коэффициент абсолютной платежеспособности – определяется соотношением денежных средств и денежных эквивалентов к величине кредиторской задолженности (коэффициент и его методика расчета предложена автором);

для анализа долгосрочной платежеспособности:

коэффициент Бивера – как соотношение чистой прибыли и амортизации к величине краткосрочных обязательств;

коэффициент финансирования – соотношение собственных источников с заемными средствами финансирования.

Таблица 1

Анализ предложенных коэффициентов для оценки платежеспособности организации, млн. руб.

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп роста, %
Анализ текущей платежеспособности						
«Качество выручки»	0,93	0,87	0,94	0,87	0,98	105,4
К-т текущей платежеспособности	1,03	0,95	1,01	0,94	0,995	96,6
К-т срочной платежеспособности	0,326	0,397	0,28	0,299	0,213	65,3
К-т абсолютной платежеспособности	0,001	0,003	0,020	0,020	0,038	-
Анализ долгосрочной платежеспособности						
Коэффициент Бивера	0,8	1,4	2,5	2,3	1,6	200
Коэффициент финансирования	0,18	0,21	0,29	0,34	0,37	206

Проведенный анализ по предлагаемым аналитическим процедурам позволяет сделать вывод, что исследуемое предприятие в краткосрочной перспективе имеет определенные проблемы с платежеспособностью в связи с недостаточно высокой степенью ликвидности имеющегося имущества.

Но в долгосрочной перспективе платежеспособность предприятия неуклонно возрастает, что свидетельствует о его потенциальной способности в долгосрочной оценке справиться с текущими кризисными процессами и обеспечить дальнейшее развитие хозяйственной деятельности.

В заключение представим усовершенствованную методику определения типа финансовой устойчивости предприятия.

Для определения типа финансовой устойчивости в экономической литературе имеется методика определения трехмерного показателя S. Для этого необходимо определить наличие запасов и источников их

формирования: при этом чем больше разнообразных источников (и в первую очередь собственных) для формирования запасов, тем выше степень финансовой устойчивости организации: чем меньше источников, тем ниже степень финансовой устойчивости [2].

На наш взгляд, для промышленного предприятия данная методика должна иметь определенные особенности. В частности, при определении запасов и затрат должна учитываться величина налога на добавленную стоимость, отражаемая в составе оборотных активов предприятия.

В качестве источников финансирования запасов и затрат следует рассматривать следующие источники:

- 1) собственные оборотные средства, определяемые как разница между реальными собственными источниками (включающими доходы будущих периодов) и краткосрочными обязательствами;
- 2) кредиторская задолженность поставщикам за поставленные товарно-материальные ценности;
- 3) краткосрочные кредиты и займы.

Представим оценку финансовой устойчивости предприятия по предлагаемой методике (Табл.2).

Таблица 2

Анализ типа финансовой устойчивости по усовершенствованной методике, млн. руб.

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Собственные оборотные средства	78	152	229	191	293
Кредиторская задолженность поставщикам	411	383	562	559	721
Краткосрочные кредиты и займы	24	98	-	81	-
Запасы и затраты	318	495	658	885	1057
Определение типа трехмерного показателя S – наличие (недостаток) источников для финансирования запасов и затрат					
Излишек (недостаток) СОС	-240	-343	-429	-694	-764
Излишек (недостаток) СОС и кредиторской задолженности	171	40	133	-135	-43
Излишек (недостаток) трех источников	195	138	133	-54	-43
Трехмерный показатель S	[0, 1, 1]			[0, 0, 0]	
Финансовое состояние	Нормальное			Кризисное	

Выполненные расчеты свидетельствуют, что предприятие в период с 2010 по 2012 годы имело нормальную финансовую устойчивость (по общепринятой методике ее состояние в эти годы было признано кризисным).

Начиная с 2013 г. на предприятии начинают возникать определенные трудности в хозяйственных бизнес-процессах, что привело к некоторому замедлению продаж продукции, увеличению имущества и, соответственно, росту операционных расходов предприятия, что незамедлительно сказалось на появлении кризисных ситуаций и явлений и в конечном итоге обусловило кризисное финансовое состояние предприятия в целом.

Таким образом, усовершенствованная методика анализа финансового состояния промышленного предприятия позволяет сделать более точные и обоснованные выводы о реальном положении предприятия и может служить аналитическим инструментом выработки управленческих решений, направленных на устранение отрицательных тенденция и явлений и повышение эффективности хозяйствования предприятия на рынке.

Список литературы

1. Бадмаева Д.Г. Аналитические процедуры в оценке информации финансовой отчетности // Современные тенденции формирования стратегии инновационного развития бухгалтерского учета, анализа, аудита: Сборник науч. трудов по материалам международной научно-практической конференции, посвященной 110-летию ФГБОУ ВПО СПбГАУ / Под общ. ред. С.М. Бычковой. – СПб.: СПбГАУ, 2014 – с. 82-86.
2. Бычкова С.М., Бадмаева Д.Г. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2015. – 512 с.

СПЕЦИФИКА УЧЕТА ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ПРИ РАСПРЕДЕЛЕННОЙ СИСТЕМЕ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ

Серебрякова Е.А., Блинова У.Ю.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

В настоящее время крупный торговый бизнес неизбежно сталкивается с проблемой эффективного управления предприятием и наличие корректной информации о финансовом положении компании становится критически необходимым. Стоит отметить, что большая часть издержек таких компаний составляют именно транспортные расходы [2]. Анализ торговых организаций с распределенной структурой складов и объектов показал, что компании, как правило, не могут получить корректную информацию об издержках, связанных с территориальной распределенностью, в рамках бухгалтерского учета. В связи с этим решение проблем учета торговых операций для крупных филиальных сетей, выявление особенностей, связанных со спецификой деятельностью компании, имеющей широкую географию точек сбыта, весьма актуально. Главным аспектом работы, как следствие является определение инструментов, которые будут способствовать получению достоверной и корректной с точки зрения менеджмента организации информации в рамках бухгалтерского и управленческого учета.

Объектом более подробного исследования была выбрана отрасль продажи мебели и товаров для дома, как наиболее востребованная и быстро развивающаяся в настоящее время. Отрасль продажи мебели и товаров для дома характеризуется с одной стороны ростом продаж и высоким уровнем клиентоориентированности, с другой – наличием сложной системы товародвижения. Анализ и сравнение крупных розничных компаний с распределенной филиальной сетью в данной отрасли показал, что причинами основных сложностей в учете торговых операций и получении корректной информации об эффективности деятельности организации являются: корректный учет выручки торговой организации и определение момента ее признания; управление транспортно-заготовительными расходами, как основным источником затрат для компаний с распределенной структурой складов.

В больших торговых розничных компаниях существуют проблемы учета товарных запасов, связанные с процессом передачи товара клиенту и признанием выручки от продажи. В розничной торговле возможны два варианта перехода права собственности на товар: при полной оплате стоимости товара продавцу и при получении товара. Каждый из этих вариантов имеет свои недостатки и влечет за собой особенности учета торговых операций.

Проведенный анализ возможных вариантов перехода права собственности на товар в розничной торговле показал, что наиболее корректным с точки зрения международных стандартов отчетности будет признание выручки в момент получения товара покупателем.

В соответствии с концепцией МСФО выручка может быть признана только тогда, когда все риски и выгоды, связанные с товаром, переходят от продавца к покупателю. Это не противоречит российским правилам учета, но при этом позволяет с одновременным использованием счета 45 «Товары отгруженные» вести полный учет проданных товаров и товаров, переданных транспортному провайдеру.

Единственное, что необходимо отметить, что данный метод учета возможен только при условии, что компания может достоверно измерить или оценить возможные возвраты товара после передачи его клиенту, в противном случае выручка не может быть признана. Вторым возможным вариантом является учет перехода права собственности при оплате товара, что очень упростит товарный учет в организации, но это возможно только для компаний, торгующих товарами Cash & Carry и не осуществляющих доставку клиентам.

Одной из особенностей учета организаций, осуществляющих торговую деятельность, является возможность отражения транспортных расходов, связанных с приобретением товаров, как в составе издержек обращения, так и в составе фактической себестоимости товаров. При этом организация сама определяет метод отражения в учете таких затрат и закрепляет его в учетной политике торговой организации.

Однако при распределенной филиальной сети и наличии серьезной системы распределительных центров основные транспортные и заготовительные расходы связаны не с приобретением товаров, а дальнейшим его хранением и использованием. При большой географической распределенности объектов и при длительном хранении товара на складе расходы на хранение товара и дистрибуцию между филиалами могут превысить предполагаемую прибыль от продажи данного товара и обязательно должны учитываться при принятии управленческих решений, чтобы избежать неблагоприятных ситуаций и банкротства [3].

Себестоимость является ключевым показателем расчета прибыли и маржи и должна содержать всю информацию о расходах организации. Себестоимость является основой для определения уровня цен, служит для экономического обоснования вложенных инвестиций и выступает основой для принятия управленческих решений [1, 4]. Исходя из данных функций очевидно, что для распределенной филиальной торговой сети важно получать информацию о себестоимости в разрезе регионов и с учетом длительности хранения на складе. Данная информация может быть получена в рамках управленческого учета, который предназначен для сбора и учета информации для внутреннего использования. В управленческом учете распределение издержек обращения может осуществляться по различным методам в зависимости от многих факторов и специфики деятельности предприятия [5].

Для более точного определения дополнительного вклада в себестоимость продукции обычно используется система ABC. Данная система учета позволяет использовать в процессе учета различные группировки накладных расходов, каждая из которых распределяется на продукты и другие объекты учета затрат с использованием своего собственного измерителя деловой активности [4]. Система ABC наиболее удобна для распределения накладных или других расходов между разными операционными бизнес-процессами и группами активности, его основное преимущество – выявление и исключение из производственных процессов экономически неэффективные операции для снижения себестоимости продукции.

В рамках рассматриваемого вопроса по распределению товарно-заготовительных расходов необходимо, на наш взгляд, построить систему учета ABC для розничной сети с распределенной филиальной сетью. Данная система учета расходов должна учитывать транспортные расходы в компании в разрезе товарных групп и регионов.

Для распределения расходов по хранению на складе предлагается пропорциональное распределение относительно доли объема товара во всем объеме хранимого товара. Расходы по центральному складу необходимо разделять с учетом доли в выручке каждого региона. Относительно транспортных расходов предлагается выбор базы распределения следующим образом.

Для учета расходов по перемещению товаров при поставке из Москвы в регионы взять количество оприходованного товара по каждой товарной группе за отчетный период с учетом объема.

Для учета расходов по перемещению проданного товара с дистрибутивного центра в регионы – количество перемещаемого товара каждой товарной группы с учетом доли региона в общей выручке компании.

Приведенная система позволит принимать корректные управленческие решения о выходе на другие рынки в регионах, формировать ценовую политику в соответствии с ситуацией на рынке и оптимизировать систему товародвижения для снижения транспортно-заготовительных расходов компании.

Стоит отметить, что другая розничная компания при построении системы ABC может использовать совершенно другую группировку затрат и измерители активности. Связано это с тем, что подходы к группировке затрат и определению количества и содержания групп определяются в зависимости от целей внедрения методики ABC конкретной компании и на основе модели бизнес-процессов только этой торговой организации.

В качестве развитие этой модели распределения расходов можно рассматривать: внедрение дополнительных коэффициентов для каждой товарной группы, которые будут зависеть от дополнительных затрат на хранение некоторых товаров и учитывать период их оборачиваемости, а также учет различий в стоимости перемещений товар, между различными регионами.

Список литературы

1. Гаррисон Р., Норин Э., Брюэр П. Управленческий учет. 12-е. изд. / Пер. с англ. под ред. М. А. Карлика. — Спб.: Питер, 2012. — 592 с.: ил. – (Серия “Классика МВА”).
2. Калов З.А., Теуважуков Б.Д., Абазова М.В. Место торговой сферы экономики в системе рыночного хозяйствования // Успехи современного естествознания. — 2008. — № 9.
3. Блинова У.Ю. Отчетность в системе диагностики банкротства // Вестник университета. ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления». Москва, 2012. – № 3.
4. Блинова У.Ю., Рожкова Н.К, Рожкова Д.Ю. Оценка предпринимательской активности и управленческий учет. Кол. авт. / Под ред. проф. Н.К. Рожковой, М.: Финакадемия, 2010, 136 стр.
5. Горнич С.В., Блинова У.Ю. Особенности управленческого учета дискретных расходов // Вестник университета. ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления». Москва, 2014. – № 15.

СУЩНОСТЬ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КАК ПРОЦЕССА, ВЛИЯЮЩЕГО НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ АКТИВНОСТЬ

¹Рожкова Д.Ю., ²Блинова У.Ю.

¹Государственный университет управления, г.Москва

²Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

На любом предприятии роль и значение контроля также существенны, как учет и экономический анализ хозяйственной деятельности, особенно при создании условий для повышения предпринимательской активности.

Необходимость организации и осуществления внутреннего контроля экономическим субъектам регламентирует статья 19 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», предусматривая обязанность каждого экономического субъекта осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. В случае, если бухгалтерская (финансовая) отчетность компании подлежит обязательному аудиту, то организация должна проводить внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, за исключением тех случаев, когда ее руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя. Внутренний контроль распространяется на предприятия всех организационно-правовых форм собственности, переходя из разряда рекомендуемых (как это было до декабря 2011 года) в разряд обязательных [3].

Расширяет понимание о формах организации внутреннего контроля информация Минфина России № ПЗ-11/2013.

Согласно вышеупомянутого документа, контроль представляет собой прежде всего непрерывный процесс, обеспечивающий успешное функционирование организации в части эффективности и результата деятельности, а также соблюдения законодательства и достоверности отчетности. Субъектами внутреннего контроля могут являться все сотрудники и руководство хозяйствующего субъекта, включая главного бухгалтера, внутреннего аудитора, ревизора и специальных должностных лиц.

Процесс осуществляется персоналом на всех уровнях управления и каждый сотрудник должен отвечать за определенный этап внутреннего контроля. При этом абсолютная гарантия правильности контроля невозможна ввиду ошибок сотрудников, сговора, намеренного нарушения предусмотренной в компании политики и прочих факторов.

Считается, что внутренний контроль представляет собой не однократные или периодические мероприятия, а рассматривается как постоянные процедуры для понимания состояния дел на каждом участке работы организации. Частота проверок зависит от масштабов организации, пожелания руководства и численности сотрудников службы внутреннего контроля. Разделяют предварительный, текущий и последующий виды контроля, подчеркивая непрерывность процесса контроля [2].

Второе направление понимания понятия «внутренний контроль» включает в себя систему мер для обнаружения отклонений от принятых нормативно-правовых актов. При этом контроль рассматривается не как непрерывная и повторяющаяся последовательность взаимосвязанных мероприятий, а как выборочная проверка отдельных операций.

Анализ литературы и нормативно-правовых актов показал, что определение и постановка системы внутреннего контроля, а также оценка ее качества возложена целиком и полностью на руководство и собственников организации. Единых, унифицированных и обязательных требований к созданию системы не существует, хотя Министерство Финансов РФ несколько лет назад ставило задачу по разработке рекомендаций для хозяйствующих субъектов по организации и осуществлению ими внутреннего контроля бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, учитывая международный опыт.

Контроль может проводиться на уровне компании (или ее подразделений) или на уровне различных процессов (например, начисление заработной платы, учет основных средств и прочее).

Ядром любого бизнеса являются его сотрудники, их индивидуальные атрибуты, в том числе этические принципы, компетентность и порядочность. Руководство так же играет ключевую роль в распределении полномочий и ответственности, организации и развитии персонала, а также организации вопросов контроля [4].

- Выявление и оценка рисков – предприятие должно знать и управлять внешними и внутренними рисками, с которыми оно сталкивается. Для этого все риски должны быть определены и проанализированы с точки зрения достижения компанией установленных целей. Кроме того, в компании необходимо создать механизмы для выявления, анализа и управления рисками в постоянно динамичных и изменяющихся

экономических, отраслевых, законодательных и операционных условиях. Таким образом, обеспечивают непрерывные процессы управления рисками (выявление, оценку и своевременное реагирование).

- Контрольные процедуры и разделение полномочий – правила и процедуры управления должны быть установлены и исполнены с целью гарантии выполнения указаний руководства, минимизации возможных рисков, препятствующих достижению хозяйствующим субъектом поставленных целей.

Контрольные процедуры осуществляются на всех уровнях предприятия путем различных мероприятий, включая сверку данных, утверждение и анализ производственных результатов, разграничение обязанностей и обеспечение сохранности имущества компании [2].

Важным является форма информации, включая отчеты об операционной и финансовой информации, различные документы, позволяющие управлять бизнесом и контролировать его. Все сотрудники должны быть проинформированы от своих непосредственных руководителей, о их роли в системе внутреннего контроля.

Гарантия функционирования стабильной, надежной и эффективной системы обмена информацией между всеми участниками внутреннего контроля, а также надлежащего выполнения ими функций и процедур внутреннего контроля, осуществляется посредством: сбора, анализа и трансляции информации, в том числе формирования отчетов, презентаций и распоряжений, содержащих операционную, финансовую и иную информацию о деятельности предприятия; установления эффективных каналов и средств коммуникации, обеспечивающие вертикальную и горизонтальную коммуникацию внутри предприятия; установления эффективной связи с третьими лицами; обеспечения доступа и сохранности информации, полученной из внутренних и внешних источников; оперативное доведение до сведения работников действующих нормативных документов, планов, инструкций.

- Мониторинг – Весь процесс необходимо контролировать, и изменять по мере необходимости. Таким образом, система будет характеризоваться динамичной природой, учитывающей малейшие внутренние и внешние колебания. Мониторинг включает в себя оценку качества работы за определенный период времени, методами непрерывного наблюдения, периодической оценки, или их комбинации [1].

Когда мониторинг разработан и внедрен надлежащим образом, в организации своевременно будут устанавливаться и устраняться проблемы внутреннего контроля, в процессе принятия решений, в т.ч. о повышении предпринимательской активности будет получена более точная и достоверная информация, а финансовые отчеты будут безошибочными.

Обеспечение функционирования системы мониторинга эффективности процедур внутреннего контроля, достигается посредством: осуществления константного мониторинга исполнения контрольных процедур в ходе текущей операционной деятельности (постоянный управленческий мониторинг); проведения регулярных периодических проверок эффективности контрольной среды и исполнения контрольных процедур органами внутреннего контроля и владельцами контрольных процедур; внедрения инструментов по контролю изменений в финансово-хозяйственной деятельности предприятия, законодательстве и своевременной актуализации контрольных процедур.

Подводя итоги оценки системы внутреннего контроля, необходимо подчеркнуть, что в зарубежной наравне с отечественной научной литературой, а так же в действующем законодательстве РФ, вопросу проблемам оценки эффективности деятельности организации и предпринимательской активности уделяется особое место. В свою очередь, методики оценки качества контроля не рассматриваются, хотя они могут предоставить организациям возможность объективной оценки и путей оптимизации действующей системы контроля.

Разнообразие моделей организации системы внутреннего контроля на предприятиях различных масштабов и видов деятельности вызывает потребность использования разных подходов к их описанию, а соответственно и к оценке.

Список литературы

1. Блинова У.Ю. Мониторинг - метод превентивного контроля // Сибирская финансовая школа. Омск. – 2005. – № 4 (57).
2. Блинова У.Ю., Рожкова Н.К, Рожкова Д.Ю. Оценка предпринимательской активности и управленческий учет. Кол. авт. / Под ред. проф. Н.К. Рожковой, М.: Финакадемия, 2010, 136 стр.
3. Блинова У.Ю., Рожкова Н.К. Теоретические и методологические аспекты организации императивного и превентивного контроля. Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2005.
4. Гусаков С.Е. Внутренний контроль за финансовым состоянием организации потребительской кооперации. МОСКВА: ОУ ВПО «Московский университет потребительской кооперации», 2005.

**СЕКЦИЯ №5.
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ
(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)**

**СЕКЦИЯ №6.
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)**

**СЕКЦИЯ №7.
БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО**

ИПОТЕЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Косолапова А.В., Макаренко Т.А., Седых Ю.А.

ФГБОУ ВПО "Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)"

Аннотация: Статья посвящена вопросам развития сегментов комплексного ипотечного страхования и ипотечного страхования и их взаимосвязи с рынком ипотечного кредитования. Проанализирован спрос на комплексное ипотечное страхование и ипотечное страхование как механизм управления рисками со стороны кредитных организаций.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, комплексное ипотечное страхование, ипотечное страхование, ипотека.

Summary: The article deals with development of an integrated segment of mortgage insurance and mortgage insurance and their relationship with the mortgage market. Analyze the demand for complex mortgage insurance and mortgage insurance as a risk management mechanism on the part of credit institutions.

Keywords: mortgage lending, complex mortgage insurance, mortgage insurance, mortgage.

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.

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.

Ипотечное кредитование как сложный долгосрочный механизм содержит в себе значительное количество рисков, управление многими из которых затруднительно силами кредитора. Многие события носят случайный(неуправляемый) характер, а значит, могут и должны быть компенсированы за счет страховых инструментов.

Тарифы на страхование рисков определяются индивидуально для каждого заемщика. Страхование жилья составляет 0,13-0,6% суммы страховки и зависит от того, какие у дома перекрытия (деревянные или иные), общего технического состояния жилья, наличия отделки и пр. Тариф на страхование жизни и трудоспособности заемщика ипотечного кредита изменяется в пределах 0,3-1,5%. На него влияют возраст заемщика, состояние его здоровья, характер профессиональной деятельности. Иногда банки требуют застраховать так же жизнь созаемщика, если его доходы учитывались при определении размера кредита. При страховании титула имеет значение «юридическая чистота» жилья. Тариф по этому риску составляет 0,25-0,7%. В среднем совокупные расходы заемщика на ипотечное страхование составляют 1-1,5% в год от остатка по кредиту с учетом процентов. [2]

Страховые платежи по ипотеке осуществляются раз в год. Когда подходит срок платежа, банк сообщает в страховую компанию остаток задолженности заемщика, и, исходя из этой суммы, рассчитывается страховой взнос. Таким образом, размер страховых платежей каждый год уменьшается вместе с задолженностью по кредиту. Страхование жизни и трудоспособности оплачивается с момента получения кредита. Момент страховых выплат по самому жилью зависит от того, какое жилье приобретается – готовое или строящееся. В первом случае заемщик оплачивает страхование недвижимости и титула с момента получения кредита, а во втором — после оформления жилья в собственность.

Как известно, с 25.10.2014г. действует новая редакция Федерального закона "Об ипотеке(залоге недвижимости)", в которой были существенно дополнены условия ипотечного страхования.

В наибольшей степени специфику ипотечного кредитования отражают комплексное ипотечное страхование и ипотечное страхование, рынок которых в России имеет свои особенности развития, которые можно и нужно выявить и учитывать активным участникам ипотечной деятельности.

Ипотечное страхование дополняет уже ставшие привычными для ипотечных кредиторов страхование жизни заемщика, предмета залога и прав собственности на залог, составляющие в своей совокупности единый комплекс. Оно защищает ипотечных кредиторов и инвесторов от убытков, причиняемых при невыполнении заемщиком своих обязательств. Но социально-экономический смысл введения в действующую с 2005 г. норму закона о страховании ответственности заемщика ипотечного кредита поправок заключается не только в повышении надежности страховой защиты ипотечных кредиторов, но и формирование условий для повышения доступности ипотечных кредитов для населения.

Рынок комплексного ипотечного страхования считается устойчивым сегментом страхования в РФ, сохраняющим объемы премий даже в кризисных условиях. В 2013 г., по основанным на конъюнктурных опросах банков и страховых компаний расчетам проекта "Страховой маркетинг", рынок комплексного ипотечного страхования вырос на 18%, до 12,4 млрд. руб. [1] Однако, при сравнении темпов прироста рынка ипотечного кредитования и комплексного страхования можно отметить, что темпы прироста премий по комплексному ипотечному страхованию и по ипотечному кредитованию не коррелируют друг с другом. Так, в 2013 г. рынок ипотечного кредитования в РФ увеличился на 31,2%, а в 2012 на 44%, чего нельзя сказать о комплексном ипотечном страховании, его прирост составил только 6%. [3]

Данная декорреляция вызвана, во-первых, динамикой тарифов по комплексному ипотечному страхованию. Во-вторых, наличием значительной доли договоров ДУДС (договор участия в долевом строительстве), в отношении которых договоры комплексного ипотечного страхования не заключаются. В-третьих, наличием межрыночной конкуренции между страховыми и нестраховыми механизмами риск-менеджмента на рынке ипотечного кредитования.

Результаты исследования "Проблемы рынка ипотечного страхования на современном этапе развития" проведенного кафедрой ипотечного жилищного кредитования и страхования (ИЖКиС) Финансового университета при Правительстве РФ показали, что при ипотечном кредитовании банки считают наибольшую озабоченность рисками "неплатежеспособность заемщика" (79% банков) и "смерть заемщика" (50%). Далее идут: "недостаточность средств при взыскании" (31%), "потеря титула" (14%), "уничтожение залога" (14%), другое (5%). Следовательно, риски, входящие в полис комплексного ипотечного страхования, и в частности жизни, являются одними из самых актуальных и реализуемых в деятельности кредитной организации при ипотечном кредитовании. [4]

В сегменте ипотечного страхования было заключено более 4,6 тыс. договоров страхования ответственности заемщиков. Средняя премия по одному договору составила 39,13 тыс. руб. Средний тариф по договору оценивается в 10% страховой суммы, но при анализе эффективности страхования следует учитывать, что срок страхования должен быть равен либо сроку ипотечного договора, либо сроку, при котором соотношение "кредит-залог" становится равным 70%. Остаток премии при полном досрочном погашении возвращается пропорционально истекшему сроку. [3]

В 2013 году половина рынка страхования приходилась на три страховые компании "ВСК", "Уралсиб", и "АльфаСтрахование". Но даже полный страховой пакет не может, к сожалению, гарантировать, что в случае любых потрясений страховая компания возьмет на себя ваши обязательства перед банком.

Это может быть обусловлено тем, что в договоре страхования всегда перечисляются ситуации-исключения, при которых страховое возмещение не выплачивается. Обычно в этот список входят случаи, возникшие в результате воздействия ядерного взрыва, радиации, гражданской войны, гражданских волнений и т.д. Кроме того, страховщик освобождается от выплаты, если страховой случай наступил вследствие умышленных действий страхователя.

Также в страховой выплате будет отказано, если при заключении договора были указаны ложные сведения в отношении заявленных на страхование рисков, например, о наличии заболеваний или перенесенных операций.

Перечень исключений может отличаться в зависимости от правил и условий деятельности конкретной страховой компании, однако все нюансы обязательно указываются в соответствующих разделах договора о страховании. Поэтому необходимо самым внимательным образом изучить договор перед подписанием.

Список литературы

1. Маркетинговое исследование "Проблемы рынка страхования на современном этапе развития", Москва, 2013г.
2. Официальный сайт "Ипотека как система", Редзевская К.А. "Ипотечное страхование". Электронный ресурс, режим доступа: <http://www.ipotekasystem.ru/processes/article.php?r=st&id=1336>.
3. Страховое дело, март 2015, стр. 5-11.
4. Финансы и кредит, 2014, №41(617), стр. 45-47.
5. Эксперт, №6, 2015 г, стр. 30-31.

РАЗВИТИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Цыренова Т.Е., Гыргенова Т.К.

Восточно-Сибирский государственный технологический университет технологий и управления, г.Улан-Удэ

В условиях ухудшения экономической ситуации в России одним из важных вопросов является развитие взаимоотношений коммерческих банков с представителями малого и среднего бизнеса. В связи, с чем возникают второстепенные вопросы: для представителей бизнеса это доступность в финансовых ресурсов, а для кредитных организаций платежеспособность данной категории заемщиков. Вследствие чего для объективного изучения этой проблематики необходимо рассмотреть данный вопрос также с обеих сторон, что позволит дать более объективную оценку с выходом рекомендаций для решения наиболее острых проблем.

В начале рассмотрим рынок кредитования малого и среднего бизнеса по итогам первого полугодия 2015 года. По данным исследования рейтингового агентства RAEX объем выданных кредитов составил 2,5 трлн. рублей, по сравнению с предыдущим полугодием произошло сокращение на 36% [2].

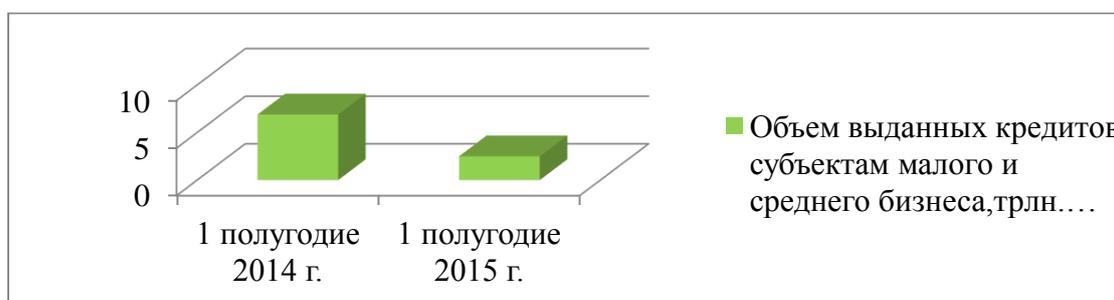


Рис.1. Динамика объема выданных кредитов субъектам малого и среднего бизнеса за первые полугодия 2014-2015 гг.

Причина сокращения объема связана с введением санкций со стороны стран запада и как следствие переориентация банков в сторону кредитования крупного бизнеса. Так за анализируемый период у трех крупнейших банков лидирующих по объему выданных кредитов представителям малого и среднего бизнеса наблюдается снижение темпов роста (см. Табл.1). Что в свою очередь подтверждает факт уменьшения банковской активности всего банковского сектора в данном сегменте, так как топ банки являются своеобразным «ориентиром» для других кредитных организаций.

Топ-3 банков по размеру портфеля кредитов, выданных представителям малого и среднего бизнеса

Место	Наименование банка	Остаток ссудной задолженности по кредитам, выданным субъектам малого и среднего бизнеса, млн. руб.		Темп прироста за период с 01.07.2014 по 01.07.2015, %
		на 01.07.2014	на 01.07.2015	
1	ОАО «Сбербанк России»	1 300 329	1 034 829	- 20,4
2	«ВТБ 24»	169 689	165 733	- 2,3
3	«Промсвязьбанк»	122 138	73 875	- 39,5

*Составлено по данным рейтингового агентства RAEX

В сложившейся экономической ситуации определены следующие проблемы обеих сторон, которые были рассмотрены на заседании Государственного совета по вопросам развития малого и среднего бизнеса.

Но прежде процитируем В.В. Путина о значимости данного вопроса: «Развитие малого и среднего предпринимательства – не только одно из ключевых условий обновления страны, обновления экономики, повышения ее устойчивости, но и в целом нашего успешного движения вперед, реализация того огромного творческого, созидательного предпринимательского потенциала, который есть у народа» [3].

Как было отмечено Президентом РФ, за последние годы улучшился деловой климат, но по-прежнему бизнес развивается медленно, об этом говорит доля, не превышающая 21% в ВВП.

Среди основных проблем для малого и среднего бизнеса является проблема высоких ставок по кредитам, которые просто-напросто неподъемны для них. Средний размер процентной ставки по России за рассматриваемый период находится в пределах 24-26%. В случае, если даже бизнес и может заключить кредитный договор по данной ставке, то возникает следующая проблема – недостаточность залогового обеспечения.

Помимо вышеперечисленных проблем к проблемам развития малого и среднего бизнеса относится налоговая нагрузка, хотя со стороны Правительства были предприняты меры в виде введения налоговых каникул для индивидуальных предпринимателей, позволяющая вновь созданным предприятиям не уплачивать некоторые налоги в течение двух лет. Однако при этом действует налог на имущество от кадастровой стоимости.

По мнению Президента общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России» А.С. Калинина так называемые административные барьеры и проверки со стороны контрольно-надзорных органов усугубляют положение бизнеса [1].

В свою очередь коммерческие банки выделяют следующие проблемы и меры для сокращения своих рисков:

- рост процентных ставок повлек за собой снижение спроса со стороны субъектов малого и среднего бизнеса на банковские продукты;
- увеличение просроченной задолженности данной категории заемщиков;
- сокращение размера кредитного портфеля по корпоративным клиентам;
- сокращение банковских продуктов для бизнеса;
- уменьшение минимальных сумм к выдаче кредита;
- повышение требований к заемщикам.

Таким образом, рассмотрев рынок кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, а также выявив основные проблемы можно кратко охарактеризовать взаимоотношения между бизнесом и коммерческими банками как крайне обостренной ситуацией.

Выходом из ситуации может стать только активное участие самих представителей обеих сторон и непосредственное участие государства на всех уровнях бюджетной системы.

Со стороны государственных структур необходимы следующие меры по развитию малого и среднего предпринимательства:

Во-первых, первоочередной целью должно стать создание благоприятных условий для формирования и ведения бизнеса [3]. Достижение данной цели возможно путем:

- предоставления доступа к инфраструктурным услугам;
- развития системы государственной поддержки;
- упрощения процедур создания бизнеса;
- совершенствования нормативной базы;
- введения налоговых послаблений;
- предоставления доступа к государственным заказам;
- создания единого финансового института по развитию бизнеса;
- пропаганда бизнеса совместно со средствами массовой информации и образовательными учреждениями.

Во-вторых, для решения проблемы доступности финансовых ресурсов целесообразно применение субсидирования процентных ставок по кредитам.

В качестве конкретной меры предлагаем региональным банкам сотрудничать с Агентством кредитных гарантий. На примере ОАО АК «БайкалБанк» в Республике Бурятия проведем экономический расчет эффективности от сотрудничества. Предположим что в общем объеме выданных кредитов три инвестиционных, средняя сумма кредита 10 млн. рублей при ставке 25%. Доход банка от трех клиентов в месяц составит 4 214 912 рублей.

При сотрудничестве с агентством ставка уменьшится за счет предоставления гарантии со стороны государства и составит 23%, что увеличит спрос до четырех клиентов в месяц. Соответственно доход банка составит уже 5 156 636 рублей. Таким образом, данная мера повысит доход банка (прирост 22%) и решить проблему нехватки финансовых ресурсов для бизнеса.

Обобщая сказанное, можно сделать вывод, что состояние взаимоотношений бизнеса и банковского сектора и их развитие напрямую зависит от экономического положения страны, политической, налоговой и инвестиционной политики государства.

Список литературы

1. Сегодня для бизнеса особенно важна стабильность // Опора бизнеса. – 2015. - №1. – с.2
2. <http://raexpert.ru/releases/2015/Sep11c/>
3. <http://kremlin.ru/events/president/news/49214>

СЕКЦИЯ №8.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

УПРАВЛЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ КОРПОРАЦИЙ: ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД

Гаранина С.А.

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

В современном практическом финансовом менеджменте следует придерживаться точки зрения о несовпадении сущностного наполнения и области применения категорий и, соответственно, показателей прибыльности и рентабельности.

Под прибыльность понимают способность корпорации приносить прибыль, т.е. функционировать на заданном промежутке времени с положительным финансовым результатом.

Рентабельность же означает способность корпорации генерировать прибыль, т.е. функционировать на заданном промежутке времени с приемлемым уровнем прибыли или отдачи использованных ресурсов.

Таким образом, в рамках эффективного управления финансами корпораций, обеспечивая высокую отдачу на вложенные средства, следует ориентироваться на управление не прибыльностью, а рентабельностью.

Управление рентабельностью можно рассматривать как систему, и тогда следует описывать ключевые элементы – объект управления, субъект, инструменты и т.д. В рамках данной работы логичнее представить управление рентабельностью как процесс, то есть совокупность последовательных действий, направленных на достижение определенного результата, поскольку цель работы – добиться конечного результата (эффективной финансово-хозяйственной деятельности корпорации) через управление рентабельностью.

Под процессом мы будем понимать, основываясь на позициях современной школы процессного менеджмента, это совокупность отдельных видов деятельности, направленных на упорядочение и координацию функционирования и развития организации и ее элементов в интересах достижения стоящих перед ними целей. Функции процесса управления находят свое отражение в этапах (стадиях) управленческого процесса.

Применительно к рентабельности, процесс управления рентабельностью – это совокупность видов деятельности, направленных на достижения уровня рентабельности, обеспечивающего максимально эффективное функционирование корпорации.

Для процесса управления рентабельностью характерны следующие этапы:

1. Стадия постановки проблемы в процессе управления рентабельностью. Она включает определение базового уровня рентабельности, так как необходимо установить наличие проблемы (низкого уровня рентабельности), или убедиться, что деятельность корпорации достаточно эффективна, и, следовательно, необходимо осуществлять управление при существующих параметрах.

Определение базового уровня рентабельности означает расчет текущего показателя рентабельности, в целях оценки сложившейся ситуации в корпорации. При проведении оценки выясняются все факторы, определяющие базовый уровень рентабельности, производится оценка изменений по каждому параметру, выявляются причины изменения.

2. Стадия постановки целей в управлении рентабельностью подразумевает определение заданного уровня рентабельности.

Значение, которое корпорация устанавливает в качестве ориентира, моделируя процесс роста рентабельности, в первую очередь зависит от целей корпорации. Например, если поставлена задача лидерства на рынке в конкретном сегменте к определенному году, необходимо будет рассчитать необходимый ежегодный прирост рентабельности, обеспечивающий достижение данной цели. Выход на новый рынок сбыта заставляет ориентироваться на показатели рентабельности конкурентов, уже на нем присутствующих, чтобы быть конкурентоспособным. Для обеспечения конкурентоспособности обычно задают уровень рентабельности на уровне среднеотраслевого.

3. Стадия планирования мероприятий по достижению заданного уровня рентабельности заключается в определении параметров, обеспечивающих заданный уровень рентабельности. Данный этап заключается в расчете параметров, обеспечивающий заданный в корпорации уровень рентабельности, то есть расчет необходимого значения выручки, величины издержек и т.д. Следует отметить, что целесообразно планировать те параметры, на которые корпорация в состоянии повлиять. Например, изменение налоговых ставок не находится в компетенции руководства корпорации, следовательно, не имеет смысла планирование достижения заданного уровня рентабельности за счет изменения налоговой ставки.

После определения целевых ориентиров по изменению параметров необходимо исследовать факторы, способные повлиять на их динамику. Рентабельность корпораций может изменяться под влиянием многочисленных факторов: внутренних и внешних.

Традиционными внутренними факторами являются изменения материалоемкости, фондоемкости, трудоемкости продукции, технологии производства, его организации и управления.

Совокупность внешних факторов определяется состоянием рынка, динамикой цен, платежеспособностью контрагентов, природно-климатическими условиями, условиями налогообложения, степенью государственного регулирования деятельности корпораций.

Великая Е.Г. считает, что «освоение резервов роста прибыли на имеющихся производственных мощностях без дополнительных капитальных вложений, а следовательно и без увеличения суммы постоянных затрат, позволит увеличить не только рентабельность работы предприятия, но и запас его финансовой прочности.

Источники увеличения рентабельности:

- Увеличение объема реализованной продукции;
- повышение цен;
- снижение себестоимости;
- повышение качества» [1, с. 7].

Клишевич Н.Б. приводит следующие факторы, влияющие на уровень и динамику показателей рентабельности:

- уровень организации производства и управления;
- структура капитала и его источников;
- степень использования производственных ресурсов;
- объем, качество и структура продукции;
- затраты на производство и себестоимость изделий;

- прибыль по видам деятельности и направления ее использования» [2, с. 212].

Также выделяют факторы, влияющие на рентабельности, в зависимости от видов рентабельности. Например, факторы повышения рентабельности активов разделяют на «факторы первого порядка – рентабельность реализованной продукции и коэффициент оборачиваемости общих активов; и факторы второго порядка – факторы, влияющие на факторы первого порядка (чистая бухгалтерская прибыль, объем реализованной продукции)» [2, с. 214].

Далее, после того, как были определены размеры параметров, необходимые для обеспечения заданного уровня рентабельности и учтены факторы, влияющие на их изменение, составляют план мероприятий по достижению заданных параметров.

4. На стадии реализации запланированных мероприятий проводят составленные на предыдущем этапе мероприятия по достижению заданных параметров, обеспечивающих заданный уровень рентабельности, делегировав полномочия в части достижения определенных параметров соответствующим центрам ответственности фирмы: центру управления затратами, доходами и т.д.

5. Стадия регулирования мероприятий по достижению поставленной цели включает текущий контроль руководителей структурных подразделений за осуществлением деятельности по направлению достижения заданных параметров необходимого уровня рентабельности и своевременное вмешательство при отклонении от поставленных целей.

6. Стадия контроля по достижению поставленных целей в управлении рентабельностью включает анализ и оценку полученных значений параметров, расчет на их основе достигнутого уровня рентабельности, сравнение его с заданным уровнем рентабельности и составление заключения о степени достижения поставленной цели.

Таким образом, процесс управления рентабельностью подразумевает процесс управления основными параметрами, влияющими на уровень рентабельности, в целях достижения роста рентабельности, который подразделяется на следующие этапы: определение базового значения рентабельности, формирование заданного уровня и определение параметров, обеспечивающих заданный уровень и планирование соответствующих мероприятий, а также их реализация, регулирование и итоговый контроль степени достижения заданного уровня рентабельности. При управлении рентабельностью следует учитывать факторы, влияющие на основные параметры, а значит, и на достижение планируемого корпорацией уровня рентабельности.

Список литературы

1. Великая Е.Г., Стратегический потенциал и рентабельность организации [Текст] / Е.Г. Великая, В.В. Чурко // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. С. 7-9. (Экономика и управление).
2. Клишевич, Н.Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ [Текст]: учебное пособие / Н.Б. Клишевич. – Изд-во: КноРус, 2012 г. с. 304 ISBN: 978-5-406-02013-

УСТОЙЧИВЫЕ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ

Силин М.В., Ромодина И.В.

Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики г.Пермь

В современной литературе по государственному заказу все чаще встречается такое понятие как «Sustainable procurement» (от англ. Устойчивые закупки). В марте 2011 года на первом заседании Целевой Группы по устойчивым государственным закупкам в городе Берн, Швейцария, Устойчивые закупки были определены как процесс, при котором организации удовлетворяют свои потребности в товарах, услугах, работах и коммунальных услугах способом, который оценивает в денежном выражении на основе жизненного цикла с точки зрения выгоды не только для организации, но и для общества и экономики, при минимизации ущерба окружающей среде (4).

Международная организация «Органы местного самоуправления за устойчивость» в 2004 году разработала программу под названием «Закупки+», целью которой является внедрение устойчивых закупок на территории Европейского союза. Во 2-м издании руководства программы «Инструкция по устойчивым рентабельным государственным закупкам» подчеркивается, что устойчивые закупки – это разумные закупки, означающие увеличение эффективности закупок за государственные средства и в то же время использование энергии рынка, чтобы вызвать значительные экологические и социальные преимущества на местном и глобальном уровнях (Симон,2007).

Кроме того, устойчивые закупки означают гарантию, что товары и услуги, которые закупает организация, являются устойчивыми, насколько возможно – с наименьшим экологическим и наиболее положительным социальным воздействием. В наиболее полном смысле это означает систематическую интеграцию экологических и социальных соображений во все действия по закупке товаров, работ или услуг – от определения реальных потребностей, установления технических условий и процедур оценки и до мониторинга выполнения и результатов.

Это может означать учёт целого ряда характеристик закупаемых товаров и услуг, таких как:

- Использование нетоксичных веществ и возобновляемых материалов
- Потребление энергии и воды при использовании
- Продажа, повторное использование и переработка в конце срока службы
- Условия труда при оказании услуг

Согласно оценке состояния сектора государственных закупок, проведенной Европейским банком реконструкции и развития (далее – ЕБРР), устойчивость сферы государственного заказа определяется как процесс, посредством которого организации-заказчики удовлетворяют свои потребности в товарах, услугах, работах и коммунальных услугах таким образом, что обеспечивается соотношение цена-качество в течение всего срока их эксплуатации; при этом получателем выгоды становится не только организация, но и общество и экономика, а ущерб окружающей среде сводится к минимуму (1).

Устойчивость ГЗ означает достижение баланса между тремя основными измерениями (факторами) устойчивого развития: экономическим, социальным и экологическим (Табл.1).

Таблица 1

Факторы устойчивости государственных закупок

Экономические факторы	<p>В соответствии с принципами надлежащего финансового управления это учет затрат на товары и услуги в течение всего срока их эксплуатации (оценка стоимости за срок службы), в том числе на:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Приобретение • Обслуживание • Операции <p>• Затраты на завершение эксплуатации (включая утилизацию отходов)</p>
Социальные факторы	<ul style="list-style-type: none"> • Социальное равенство и справедливость • Вопросы охраны и безопасности • Права человека • Условия трудоустройства
Экологические факторы	<ul style="list-style-type: none"> • Выбросы отходов в воздух, землю и воду • Изменение климата • Биоразнообразии <p>• Использование природных и водных ресурсов в течение всего срока службы товаров</p>

Важно понимать, что устойчивыми можно признать закупки, в процессе которых соблюдены все три предложенных критерия. Разумеется, государству, впервые внедряющему устойчивые ГЗ (далее УГЗ), сразу трудно добиться соблюдения всех норм, поэтому часто выделяют экологические или социальные факторы в отдельное направление. Осуществляя постепенное внедрение данных направлений устойчивости, государству со временем удастся полностью перейти на устойчивое развитие.

Так, например, направление социально-ответственных государственных закупок означает осуществление закупочных операций, которые учитывают одно или несколько из следующих социальных аспектов: возможности трудоустройства, достойный труд, соблюдение социальных и трудовых прав, социальную интеграцию (в том числе лиц с ограниченными возможностями), равные возможности. Кроме того, такие закупки подразумевают учет критериев устойчивости, в том числе этических вопросов торговли и более широкое добровольное соблюдение корпоративной социальной ответственности (3).

Со временем после введения в Европейских странах понятия «устойчивые закупки», было определено, каким образом можно изменить поведение так, чтобы устойчивые закупки стали нормой. Была выработана концепция, которая получила название «4Е» (Enable, Encourage, Engage, Enforce) (5). Русский вариант концепции можно обозначить как 4В (включить, воодушевить, вовлечь, вынудить). В рамках данной концепции предполагается:

Включать:

- Приверженность устойчивым закупкам
- Разрабатывать условия для устойчивых закупок
- Убедиться, что бюджетные механизмы обеспечивают и поддерживают устойчивые закупки
- Создать команду специалистов, которая будет поддерживать изменения изнутри

Воодушевлять:

- Создать систему стимулирования создания и потребления устойчивых товаров и услуг
- Осуществлять премирование по результатам работы
- Осуществлять обмен опытом с признанием «лучших практик»

Вовлекать:

- Приобщать новые организации, благодаря гибким рамкам
- Поддерживать опережающий подход, чтобы стимулировать инновации
- Строить долгосрочные отношения с поставщиками на основе диалога с ключевыми рынками и ранее вовлеченными подрядчиками

Вынуждать:

- Осуществлять проведение постоянного аудита
- Предусмотреть санкции за несоблюдение обязательных стандартов и целевых показателей

При успешной реализации описанной выше концепции возможно достижение целого ряда преимуществ, которые дают устойчивые закупки.

Прежде всего, устойчивые государственные закупки позволяют экономить финансы. Энерго-, водо- и ресурсосберегающие товары, услуги и здания могут значительно уменьшить коммунальные счета и эксплуатационные расходы. Закупка экологически предпочтительных товаров может снизить плату за утилизацию отходов и расходы по предотвращению загрязнения (Симон, 2007).

Во-вторых, УГЗ - это достижение местных целей по экологии и здоровью. Устойчивые закупки могут быть очень рентабельными в решении местных экологических проблем и достижении экологических целей организации. Например, использование нетоксичных химикатов и поставка натуральных продуктов питания в школы, больницы, офисы обеспечивает более здоровые условия для школьников и офисных работников. Договоры на поставку возобновляемой энергии (зелёного электричества) могут помочь достичь целей по защите климата.

В-третьих, УГЗ способствуют достижению местных социальных целей – такие ключевые социальные проблемы, как создание рабочих мест, условия труда, изолированность определённых групп населения могут также решаться с помощью закупок, особенно услуг. Установление таких строгих условий для компаний, осуществляющих услуги по договору с заказчиком, как предоставление преимуществ национальным меньшинствам или соответствие высоким стандартам по условиям труда, может обеспечить эффективность в социальном плане.

Помимо вышесказанного, устойчивые закупки стимулируют развитие местных инноваций – работа с постоянными поставщиками по стимулированию экологически инновационных подходов и обеспечение потенциальных рынков для таких товаров может помочь дать этим поставщикам национальное и международное конкурентное преимущество.

Важно отметить также улучшение общественного имиджа и повышение соответствия законам – выполнение политики устойчивых закупок является очень эффективным способом показать приверженность местной власти устойчивому развитию в целом.

Как показывает европейская практика, устойчивые закупки это в первую очередь экологические, «зеленые» закупки. На протяжении последних 15 лет путем к достижению устойчивости служили закупки государством экологически чистых товаров, и большое количество семинаров, конференций и других мероприятий по всему миру было посвящено именно закупке государством эко-товаров, а также заключению контрактов на услуги с их использованием. Сегодня Россия находится в числе стран, которые только начинают внедрять практику экологических закупок. К примеру, Олимпийский Сочи стал экспериментальной платформой для внедрения новых эко-стандартов на закупаемые государством товары и услуги. Таким образом, УГЗ в России постепенно становятся повсеместной практикой, плюсы которой очевидны.

Список литературы

1. Отчет ЕБРР «Оценка состояния сектора государственных закупок за 2011 год», 2012

2. Симон К., Питер Д., Марк Х. Руководство Закупки+: Инструкция по устойчивым рентабельным государственным закупкам, 2-е издание. – ICLEI, 2007
3. Buying Social A Guide to Taking Account of Social considerations in Public Procurement, Publications Office of the European Union, 2010
4. Local Governments for Sustainability official website [Эл. ресурс] URL: <http://www.iclei.org/> (дата обращения 12.06.2015)
5. Procuring the Future Sustainable Procurement National Action Plan: Recommendations from the Sustainable Procurement Task Force, Crown, 2006

СЕКЦИЯ №9. ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

СЕКЦИЯ №10. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

НАЦИОНАЛЬНАЯ ВАЛЮТА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА. ПРОГНОЗ НА 2016 ГОД

Ефимова К.Е., Николаенко О.В., Грицунова С.В., Богданова Р.А.

РГЭУ (РИНХ)

Ни для кого не секрет, что экономика России в 2014 – 2015 годах находится в состоянии кризиса, и причин тому не мало. И для того, чтобы понять, как вести себя в кризисный период, необходимо рассмотреть причины, которые привели экономику России к такому состоянию.

Очевидно, что главной причиной нынешнего состояния России стала не экономическая обстановка, которая сложилась, непосредственно, внутри страны, а ее участие в событиях на Украине.

Стоит заметить, что Россия до последнего не вмешивалась в дела Украины. Не вмешивалась до тех пор, пока Крым не изъявил желания выйти из состава республики. В итоге, большая часть мира, а вместе с ним и Украина расценили такой шаг нашей страны, как агрессивный по отношению к Киеву. С этого момента начался уже открытый конфликт Украины и России в 2014 году. В результате на нас «посыпался» ряд политических и экономических санкций даже от тех, с кем Россия имеет партнерские отношения:

1. США и страны Европы запретили въезд на их территорию части российских граждан;
2. Были заморожены активы больших компаний, прекращено сотрудничество;
3. Ввели запрет на ввоз в Россию оружия из США и стран Европы, прекращено военное сотрудничество с Россией;
4. Многим европейским компаниям запретили финансировать инвестиционные проекты, которые реализуются на территории нашей страны;
5. И, наконец, Россию исключили из состава Большой восьмерки и Парламента Ассамблеи Совета Европы, также с нашей страной прекратили сотрудничество ОЭСР и Парламентская Ассамблея НАТО.

Нельзя отрицать тот факт, что влияние введенных против нас санкций сказывается, в первую очередь, на бюджете России.

Кризис на Украине, санкции, а также меры, которыми наша страна ответила США и Европе – всё это не могло не отразиться на положении национальной валюты России. В 2014 году рубль стал стремительно падать. В то время курс доллара превышал 40 руб., а курс евро, достигнув рекордной отметки, составлял 51 руб.

В 2015 году Центральный Банк России установил следующие курсы доллара и евро, которые представлены в Табл.1.

Таблица 1

Динамика изменения курсов доллара и евро в 2015 году

	1 доллар США	1 евро
с 16 октября	62.2433	71.2810

с 15 октября	63.1248	72.0506
с 14 октября	62.2237	70.8977
с 13 октября	61.1535	69.5499
с 12 октября	61.2967	69.3450
с 11 октября	61.2967	69.3450
с 10 октября	61.2967	69.3450
с 9 октября	62.2942	70.3052
с 8 октября	62.7061	70.4691
с 7 октября	65.0962	72.9468
с 6 октября	65.6248	73.7951
с 5 октября	65.9414	73.6302
с 4 октября	65.9414	73.6302
с 3 октября	65.9414	73.6302
с 2 октября	65.0336	72.4865
с 1 октября	65.7364	73.7760
с 14 сентября	68.0093	76.8165
с 25 августа	70.7465	81.1533
с 29 июля	60.2231	66.6248
с 29 июня	54.8126	61.4066
с 29 мая	52.2907	57.1433
с 29 апреля	52.3041	56.9016
с 29 марта	57.7279	62.5655
с 28 февраля	61.2718	68.6857
с 29 января	67.1506	76.2629

Как видно из приведенной таблицы, к середине октября 2015 года валюта России укрепила свои позиции по отношению к доллару и евро. Аналитики считают, что это связано с налоговым периодом и ослаблением евро. Кроме того, эксперты Verum Option делают вывод о том, что продолжить и в дальнейшем позитивную динамику рубля помогут настроение инвесторов и их весьма благоприятное отношение к рисковому активам.

Финансисты ожидают рост экономики России к концу 2015 года, который поддержит валюту страны. И уже к декабрю ожидается, что курс доллара составит 52 руб.

Основным риском для рубля как был, так и остается неопределенное положение в отношении будущей цены на нефть. Российская экономика очень зависит от данного фактора из-за того, что нефть – это почти единственный товар, за счет экспорта которого зависят денежные поступления в нашу страну.

В случае, когда цена на нефть снижается, соответственно снижается и количество валюты, которое поступает на российский рынок – это и является причиной ослабления рубля. Если же цена на нефть повышается, то происходит обратная ситуация. Именно поэтому такие колебания цены нефти весьма волнуют аналитиков.

По благоприятным оценкам, если цена на нефть будет повышаться, то курс доллара может опуститься до 40 руб. за доллар, и к тому же Россия сможет заменить товары импортного производства собственным.

Однако не у всех такое оптимистичное мнение. К примеру, прогнозы специалистов Morgan Stanley следующие: в начале 2016 года курс доллара будет составлять 72 руб. за доллар за счет падения экономики России.

Другое мнение у аналитиков Goldman Sachs: они прогнозируют курс доллара следующим образом: 58 руб. за доллар за счет незначительного повышения цены на нефть, которое окажет положительное влияние на состояние рубля.

Также на изменение курса валюты влияет отток иностранного капитала из экономики нашей страны. Виной этому служат санкции, введенные Европейским Союзом против России.

По оценкам экспертов, 2016 год для Российской Федерации будет знаменаться выходом из рецессии. Многие мировые рейтинговые агентства, взяв за основу резкое понижение цены, понизили инвестиционный уровень на этом фоне.

Тем не менее, данные мнения – это всего лишь предположения. Ситуация на рынке валют может в корне измениться как за счет введения новых санкций, так и за счет изменения цены на нефть.

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/>
3. Официальный сайт РИА НОВОСТИ [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://ria.ru/>
4. Официальный сайт ИНТЕРФАКС [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.interfax.ru/>
5. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.bbc.com/>
6. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://m.gd.ru/articles/3663-antikrizisnoe-upravlenie-kompaniey>
7. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://prognoz-kursa.ru/>
8. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.rg.ru/2015/07/14/valuta-site.html>
9. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://2016.life/>
10. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://2016-god.com/prognoz-kursa-dollar-i-evro-na-2016-god-v-rossii/>

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ «БЕГСТВА» КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ

Бризицкая А.В.

Дальневосточный Федеральный Университет, г. Владивосток

В современных условиях развития мировой экономики, все большее значение приобретает перемещение капитала между странами. В периоды мировых кризисов особенно активно капитал выводили из России, так что для нашей страны в условиях нестабильного экономического положения риск потерять все финансовые сбережения особенно велик.

Существуют в основном три канала «бегства капитала» за границу: махинации с экспортными или импортными операциями, которые позволяют не возвращать валютные средства; незаконные валютные или финансовые операции; неконтролируемый вывоз валюты за рубеж (см. Рисунок 1).

В условиях глобализации существенно возросло «бегство капитала» во второй и третьей формах. Если раньше «бегство капитала» осуществлялось главным образом посредством манипуляций в экспортно-импортных сделках, то сегодня преобладают незаконные валютно-финансовые операции и неконтролируемый вывоз валюты.

Во многом этому способствовали меры по либерализации регулирования движения капитала, которое происходило последние 15 лет. Немаловажную роль сыграли также новые информационные технологии, позволившие просто и быстро перемещать денежные средства из одной страны в другую без каких-либо препятствий.

Исследование современных тенденций «бегства» капитала из России показало, что именно в периоды кризисов это явление характерно для нашей страны. Однако если сравнивать кризисы 1998 и 2008 гг., то можно увидеть значительную разницу: в 1998 г. отток капитала был характерен скорее для небанковского сектора, а в 2008 г. «бегство» капитала затронуло как небанковский сектор, так и банки страны.

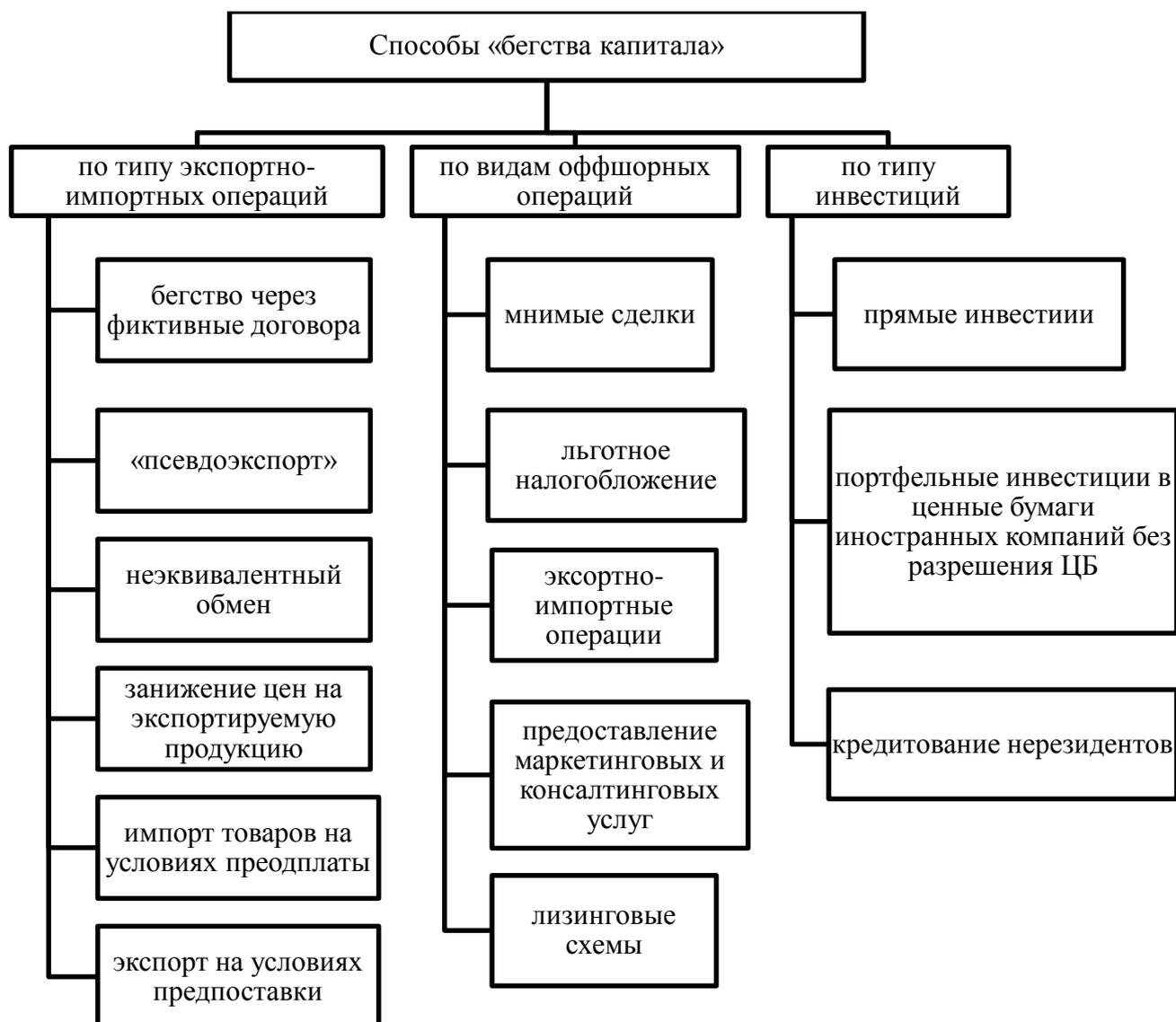


Рис.1. Способы «бегства капитала»
 Источник: составлено автором по [3,7]

При оценке масштабов в российской экономике наиболее полно «бегство» капитала характеризует такой показатель как «сомнительные операции», чья сущность сформулирована в официальных отчетах Банка России.

На Рисунке 2 представлена группировка операций, относящихся к «сомнительным» согласно методологии Банка России, в соответствии с международными стандартами.

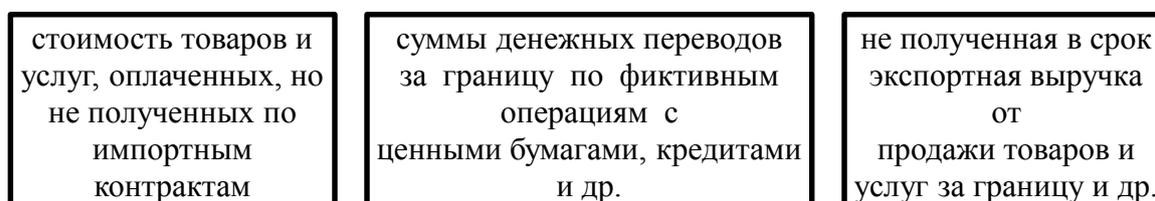


Рис.2. «Сомнительные операции» согласно методологии Банка России
 Источник: [7]

На протяжении последних двадцати лет рост «сомнительных» операций в РФ характеризуется высокими темпами (см. Рисунок 3).

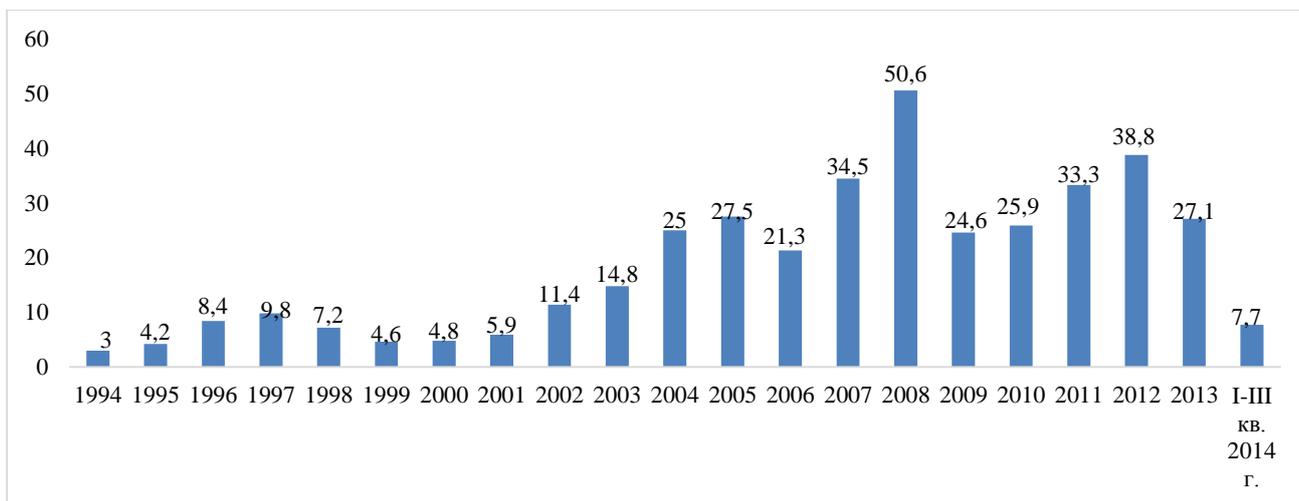


Рис.3. Динамика объемов «сомнительных» операций в общем оттоке капитала из России, млрд. долл. США
Источник: [7]

В целом можно увидеть, что в период начала мирового финансового кризиса 2008 г. объем «сомнительных» операций достиг своего максимума за все 20 лет исследования, однако даже после падения более чем в два раза в 2009 г., их объем продолжил увеличиваться вплоть до 2013 г. По состоянию на сентябрь 2014 г. уровень «сомнительных» операций в России составил 7,7 млрд. долл. США, что меньше чем в аналогичный период 2013 г. более чем в 3 раза.

Что касается итоговых оценок оттока капитала из РФ за 2014 г., то они значительно превзошла прогнозы ведомств. Так, Центральный Банк РФ прогнозировал отток в 128 млрд долл. США, Минэкономразвития - в 125 млрд долл. США, на деле же цифры оказались в районе 150 млрд долл. США.

При исследовании оттока капитала важно сравнить оценку оттока капитала Российских и зарубежных источников. На Рисунке 4 представлен показатель чистого вывоза капитала частным сектором по методике Банка России и Всемирного банка.

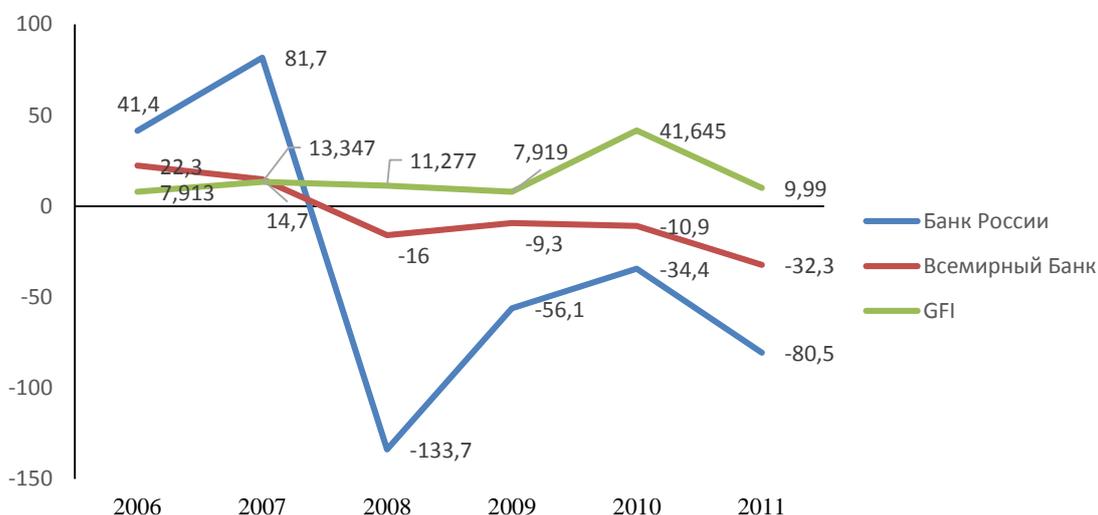


Рис.4. Сравнение показателей вывоза капитала частным сектором по методике Банка России, Всемирного банка и Global Financial Integrity, млрд. долл. США
Источник: составлено по [1,6,7]

Как можно увидеть, различия в расчете одного и того же показателя приводит к значительной разнице в результативных значениях. При этом результатами расчета Всемирного банка пользуется 187 стран мира. Причина неверной оценки, по мнению экспертов E&Y (ведущая глобально интегрированная организация в области консалтинга), в том, что первоначальный показатель оттока капитала является «бухгалтерским» и при его расчете не рассматривается экономическая суть транзакций.

В целом исследование оттока капитала и «бегства» капитала показало, что за последние 20 лет в экономике России изменилось многое, однако глубинные причины «бегства капитала» остались прежними.

Сам ЦБ объясняет такой отток капитала тремя причинами: наращиванием иностранных активов, выплатами компаний и банков по внешнему долгу в условиях санкций, а также запуском новых инструментов предоставления ликвидности банкам в валюте. Вклад последнего фактора регулятор оценивает в 19,8 млрд долл. США, которые вернутся в страну, поскольку валютные кредиты выдавались банкам на возвратной основе. Кроме того, ЦБ ожидает в 2015 г. снижения выплат по внешнему долгу, что позволит снизить отток капитала в будущем. [5]

Помимо перечисленных факторов, повлиявших на отток капитала из РФ по итогам 2014 г., эксперты также отмечают большой вклад в этот процесс санкций против России и значительного падения цен на нефть на мировом рынке.

В целом же, основная причина «бегства» капитала выражена в экономической и политической нестабильности в стране, инфляции, недоверии к национальной валюте, неэффективной экономической политике, вызывающей кризисные потрясения, повышении различных рисков, высоких налогах.

Таким образом, в результате проведенного исследования можно сделать вывод, что отток капитала является негативным фактором, который свидетельствует о нестабильности и неэффективности функционирования всей экономической и финансовой системы.

Исследование схем утечки капитала из России показывает, что чем больше преград выставляет Правительство России для торможения оттока капитала, тем все чаще придумываются новые схемы его вывоза.

В результате бегства капитала и «сомнительных» операций бюджетная система России только в 2013 г., по оценкам экспертов, недополучила порядка 500 млрд руб. Таким образом, объем сомнительных операций был ненамного больше объема всех федеральных расходов бюджета России в 2013 г. на образование – 597 млрд руб. [4]

Общие потери российского бюджета из-за реализации оффшорных схем в сфере внешней торговли, движении капитала и ведения бизнеса оценивались экспертами примерно в 1 трлн руб. «Бегство капитала» из России лишает страну важного источника накопления капитала, который мог бы быть инвестирован в модернизацию экономики и процесс социально-экономического возрождения России на инновационной основе.

В целом решение проблемы вывоза капитала осуществляется в России в рамках новой постлиберальной модели страны, для которой характерна меньшая степень открытости российской экономики и финансов, пересмотр базовых ложных монетаристских концепций, введение специального жесткого антиоффшорного закона, пересмотр государственной инвестиционной политики. [2]

Список литературы

1. Ковалев, И.Л. Анализ инвестиционного климата в Беларуси, Казахстане и России в рамках ЕЭП / И.Л. Ковалев // Проблемы развития территории. 2014. - №6(74). - С.150 – 167
2. Кравченко, Л. Как остановить отток капитала? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rusrand.ru/ideas/kak-ostanovit-ottok-kapitala>
3. Красавина, Л.И. «Бегство капитала» из России: как ему противостоять? /Л.И. Красавина // Бизнес-образование: проблемы и возможности. М., 2000. Вып. 1.
4. Макроэкономические тенденции, май 2014 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/analytics/macro/201405.pdf>
5. Отток капитала из России в 2014 году стал самым масштабным за всю историю [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/1703391>
6. Официальный сайт Всемирного Банка [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.worldbank.org>
7. Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА

Берестнева Н.А., Рудиченко С.С., Рылов Д.В.

Кубанский государственный аграрный университет г.Краснодар

Актуальность темы исследования продиктована отсутствием на сегодняшний день обоснованных подходов и предложений к решению проблемы повышения конкурентоспособности предприятий.

Объектом исследования являются предприятия пищевой промышленности.

Предметом исследования являются социально-экономические отношения, возникающие в процессе формирования и внедрения методов конкурентоспособности промышленных предприятий, в сложившихся условиях экономики.

Конкуренция – это способность организации соперничать с другими аналогичными хозяйственными субъектами в условиях рыночной экономики.

Конкурентоспособность - это особый вид деятельности предприятия, выпускающее необходимые товары или предоставляющее определенные услуги потребителям, заранее изучив рынок, конкурентов и потребности покупателей.

Конкурентоспособность предприятия - это способность разрабатывать, производить и сбывать необходимые товары для потребителей, обладающие определенными характеристиками, которые в комплексе дают большую привлекательность, чем товары конкурентов. Главной задачей конкуренции является стимулирование предпринимательской деятельности.

Конкуренция, являясь атрибутом рынка, служит его неотъемлемым условием. Для участников рыночных отношений (товаропроизводителей) конкуренция носит субъективно принудительный характер, заставляя их разрабатывать и применять новые технологии, повышая при этом производительность труда и снижая переменные издержки. Иначе говоря, товаропроизводителям приходится экономить ресурсы, сдерживать рост цен на товары, а иногда и снижать цены, применяя маркетинговые уловки.

К маркетинговым уловкам снижения цен можно отнести:

- использование более дешевого сырья;
- изменения веса продукта;
- изменение упаковки.

Конкурентоспособность предприятия включает не только качественные и ценовые параметры, но и зависит от уровня менеджмента, эффективной работы маркетинговой и логистической службы, финансовой устойчивости предприятия, инновационной и инвестиционной привлекательности. Стоит отметить, что на конкурентоспособность предприятия влияет организационная структура управления, квалификация и опыт работы персонала, мотивация труда и техническая оснащенность хозяйствующего субъекта.

При прочих равных условиях важнейшую роль приобретает маркетинговая деятельность предприятия, которая изучает неудовлетворенные потребности потребителей, изменение потребительских потребностей, оценивает сегменты рынка и разрабатывает стратегии по повышению конкурентоспособности продукции.

Конкурентоспособность товара – это способность продукции отвечать необходимым требованиям потребителя, при этом обладать привлекательными характеристиками по сравнению с другими изделиями аналогичного вида, представленных на рынке.

Параметрами конкурентоспособности товара выступают следующие показатели:

1. Назначение товара;
2. Имидж производителя;
3. Технические характеристики;
4. Цена;
5. Качество;
6. Мода;
7. Надежность;
8. Безопасность;

9. Экологичность;
10. Эргономичность;
11. Эстетические свойства;
12. Затраты на транспортировку;
13. Страховые выплаты;
14. Предпродажное и послепродажное обслуживание

В основе конкурентоспособности товаров лежит конкурентное преимущество. Конкурентное преимущество означает наличие у экономического субъекта отличительных качеств и характеристик, выгодно отличающихся от аналогичных субъектов на рынке.

Конкурентные преимущества позволяют:

- заметно выделяться от товаров конкурентов;
- приносить потребителю осязаемую выгоду;
- быть уникальными

На конкурентные преимущества влияют такие факторы, как экономические, инфраструктурные, научно-технологические, политические, информационные и географические. Необходимо сказать, что фирма, добывающая преимуществ в маркетинге, более ориентирована на потребителя, чем фирма, стремящаяся к преимуществам в издержках.

Маркетинговое преимущество на рынке означает, что определенные свойства товара или услуги данной компании предпочтительнее, чем у компании - конкурента.

Для сравнительной оценки эффективности маркетинговой деятельности конкурентов необходимо использовать следующие критерии:

- 1) Продукт: разнообразие ассортимента; качество упаковки, предпродажная и послепродажная подготовка
- 2) Цена: уровень цен, гибкость ценовой политики
- 3) Распределение продукта: объем реализации по разным каналам сбыта; эффективность работы каналов сбыта
- 4) Продвижение продукта: используемые СМИ, бюджет рекламной деятельности, уровень и методы стимулирования сбыта; персональные продажи; использование инструментов связей с общественностью

Маркетинг является концепцией устойчивого развития, так как знание изменений внутренней и внешней среды зависят от маркетинговой теории.

[1, с.235] В этом случае управление функционированием и развитием предприятий должно строиться на принципах маркетинга, а процесс управления реализуется как системное маркетинговое управление. Маркетинговый потенциал предприятия представляет собой его совокупную способность обеспечивать постоянную конкурентоспособность предприятия, экономическую и социальную конъюнктуру его товара на рынке за счет проведения эффективной маркетинговой политики, а так же организации стратегического планирования и контроля поведения товара, конкурентов и потребителей на рынке. [4,с.198]

Маркетинговый потенциал зависит от уровня развитости маркетинговой деятельности на предприятии, от наличия подготовленных специалистов в области маркетинга, от совершенства маркетинговой информационной системы, и от самой организации маркетинговой деятельности. Рассмотрение предприятия в качестве системы, состоящей из взаимодействующих элементов, субъектов хозяйственных связей, партнеров участвующих на рынке организаций, вызывает значительные изменения в самой маркетинговой политике управления.

В современных условиях основными положениями маркетинговой политики на предприятии являются следующие:

- согласование функционирования звеньев в сети хозяйственных связей при сохранении приоритета конечного потребителя;
- поиск устойчивого конкурентного преимущества;
- активизация инновационной деятельности в области разработки новых товаров и услуг;
- гибкая реакция на сигналы обратной связи с конечным потребителем. 2

Маркетинг становится по существу концепцией управления партнерскими взаимоотношениями, возникающими в процессе производства и реализации продукции.

Параллельное развитие всех концепций маркетинга приводит к тому, что, имея общий предмет исследования в виде хозяйственной деятельности предприятия, эти концепции в настоящих условиях не только используют аппарат, методы и методологические приемы, но и стремятся к интеграции, одной из видов которой может стать концепция стратегического маркетинга. Сущность концепции стратегического маркетинга состоит в ориентации всех средств и инструментов маркетинга на достижение стратегических целей предприятия в

условиях адаптации к состоянию внешней среды, широкое использование в маркетинге принципов и аппарата стратегического планирования.

Целесообразность использования концепции стратегического маркетинга в российских условиях не вызывает сомнений, так как при переходе к рыночным отношениям резко увеличилась неопределенность внешней среды за счет экономических факторов, несовершенства хозяйственного механизма, противоречивости законодательства, регулирующего реализацию этого механизма. Для противостояния неожиданностям конкурентной борьбы необходимо знание своих конкурентов в отрасли и вне ее, усиление внимания к сотрудничеству взаимодействующих субъектов экономической деятельности и маркетинговой системы. При этом каждое предприятие в таком сотрудничестве получает право на лидерство и ориентацию в конкурентной борьбе с позиций наилучшего в системе производства, в системе снабжения, в системе маркетинга, в системе подготовки и переподготовки квалифицированных кадров, в инновационной деятельности и т.д.

Решение о выборе мероприятий и комплекса действий по реализации маркетинговой концепции должны базироваться на возможностях предприятия и ориентироваться на интересы рынка. 3

В этом случае возникает проблема определения реакции рынка на конкретные действия предприятия, оценка и прогнозирование которых являются центральной проблемой маркетинга.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия - это возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее прибыльной реализации в условиях современного рынка.

Современные тенденции развития потребительского рынка наглядно демонстрируют, что созданные предприятиями равные условия развития бизнеса не являются определяющим фактором его эффективности и устойчивости занимаемых конкурентных позиций. Достижение этих целей требует экономически обоснованной рыночной политики, разработанной на основе концепции и методологии маркетинга – комплексной системы научных знаний и прикладных инструментов, обеспечивающих сбалансированность интересов предприятий и потребителей.

Эффективная реализация конкурентоспособных товаров - это показатель жизнестойкости предприятия, его умение эффективно использовать свой производственный, научно-технический, трудовой и финансовый потенциал.

Список литературы

1. Котлер Ф. «Основы маркетинга. Краткий курс», - М.: Эксмо, 2014-364 с.
2. «Менеджмент в России и за рубежом», №2, 2015 г.
3. Портер М.Э. Конкуренция. – М.: Вильямс, 2010.- 608 с.
4. <http://economy-lib.com>

СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА

СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

СЕКЦИЯ №15.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ

Петрошенко А.И., Петрошенко С.Ю.

Московский государственный психолого-педагогический университет

В статье изложены результаты анализа нормативной правовой базы, регулирующей вопросы комплексной безопасности образовательной среды. Авторами выявлены проблемные зоны в правовом обеспечении комплексной безопасности образовательной среды. В статье обосновывается необходимость разработки единой концепции комплексной безопасности образовательной среды, охватывающей все виды образовательных организаций - от ДООУ до вузов с учетом современных вызовов, существующих рисков и угроз.

Ключевые слова: комплексная безопасность образовательной организации, нормативная правовая база, правовое регулирование, система лицензирования образовательных организаций, проблемы обеспечения безопасности образовательной среды.

Целенаправленная работа по обеспечению комплексной безопасности образовательных организаций в условиях нарастания террористической угрозы ступает ключевым направлением деятельности всех организаторов образовательного процесса и властных структур. Под комплексной безопасностью образовательной среды принято понимать состояние организационных, пространственно-предметных и социально-психологических аспектов образовательной среды, которое обеспечивает жизнь и здоровье субъектов образования, выступает условием для гармоничного развития и формирования личности обучающихся, обеспечивает правовую, социальную, психологическую, информационную защищенность участников образовательного процесса – обучаемых, их родителей (законных представителей), педагогов [1].

Видами (направлениями) обеспечения комплексной безопасности образовательной организации выступают:

- пожарная безопасность;
- чрезвычайная ситуация природного и техногенного характера;
- психолого-педагогическая безопасность;
- информационная безопасность;
- информационная безопасность детей;
- противодействие терроризму;
- профилактика наркомании;
- гражданская оборона;
- охрана труда;
- физическая охрана;
- продовольственная безопасность;
- безопасность дорожного движения.

Правовое регулирование каждого из указанных видов обеспечения комплексной безопасности образовательной организации обуславливает необходимость формирования достаточно развернутой многоуровневой нормативно-правовой базы обеспечения комплексной безопасности образовательных организаций. Сегодня в Российской Федерации такая законодательная и юридическая платформа разработана и эффективно функционирует (см. Рисунок 1).

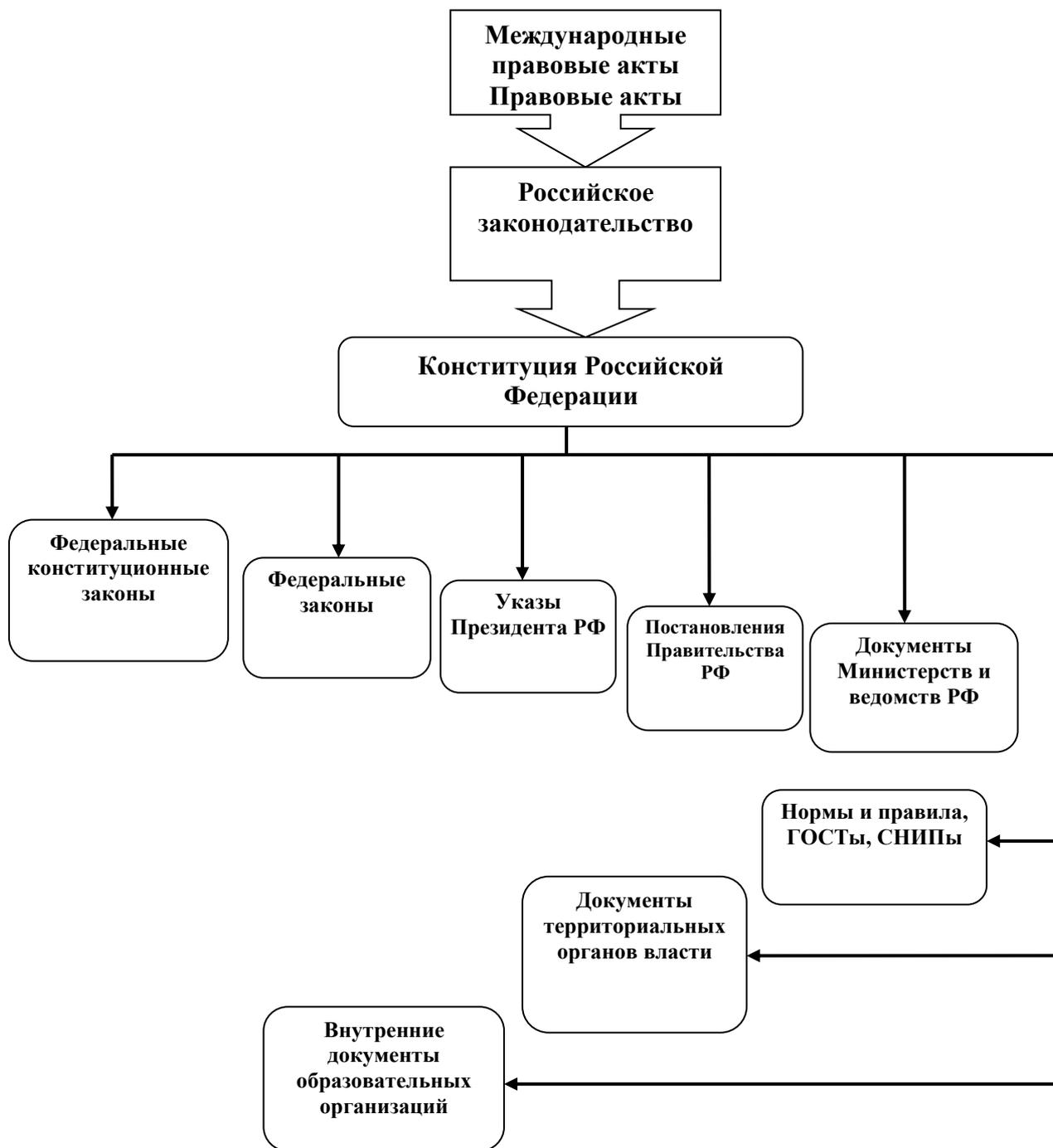


Рис. 1. Нормативная правовая база обеспечения комплексной безопасности образовательных организаций

К основным международным юридическим документам, которые выступают правовым ориентиром для отечественной нормативно-правовой базы в сфере безопасности образовательной среды, относятся:

- Конвенция ООН о правах человека;
- Декларация прав ребенка (1959);
- Конвенция ООН о правах ребенка (1989);
- Всемирная декларация об обеспечении выживания, защиты и развития детей (1990) и др.

Нормативная правовая база, в сфере комплексной безопасности образовательной среды на федеральном уровне достаточно обширна и ключевым документом в ней естественно является Конституция Российской Федерации (1993 г.). Далее по юридической значимости идут: Гражданский кодекс Российской Федерации (Части первая и вторая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (с изм. и доп.), Семейный кодекс РФ от 29.12.1995 (с изм. и доп.), Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (с изм. и доп.), Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (с изм. и доп.).

Более детально раскрывают нормативное регулирование безопасности образовательной среды в отдельных сферах такие федеральные законодательные акты как: Федеральный закон от 28.12.2010 № 390-ФЗ «О безопасности», Федеральный закон от 24.07.1998 г., Федеральный закон № 124-ФЗ «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации, Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», Федеральный закон от 25.07.2002 № 114-ФЗ «О противодействии экстремистской деятельности, Федеральный закон от 06.03.2006 № 35-ФЗ «О противодействии терроризму, Закон РФ от 11.03.1992 № 2487-1 «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации», Федеральный закон от 21.12.1994 № 69-ФЗ «О пожарной безопасности», Федеральный закон от 12.02.1998 № 28-ФЗ «О гражданской обороне», Федеральный закон от 22.07.2008 № 123-ФЗ, вводящий в действие «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности», Федеральный закон от 29.12.2010 № 436-ФЗ «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию» и др.

Существенно дополняют нормативно-правовую базу, регулирующую сферу безопасности образовательной среды указы Президента РФ и Постановления Правительства России, такие как: Указ Президента РФ от 12.05.2009 № 537 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года», Указ Президента РФ от 15.02.2006 № 116 «О мерах по противодействию терроризму», Постановление Правительства РФ от 26.11.2007 № 804 «Об утверждении Положения о гражданской обороне в Российской Федерации», Постановление Правительства РФ от 25.04.2012 № 390 «О противопожарном режиме» и др.

В ограниченных рамках статьи углубляться в правовые пласты документов министерств и ведомств РФ, норм и правил, ГОСТов, СНиПов, документов территориальных органов власти и документов конкретных образовательных организаций не представляется возможным и целесообразным. Вместе с тем необходимо понимать, что именно в них раскрываются самые подробные правовые и технические детали различных аспектов обеспечения комплексной безопасности образовательной среды.

Базовые подходы к обеспечению комплексной безопасности в образовательных организациях основаны на принципах, установленных в Федеральном законе от 28.12.2010 г. № 390-ФЗ «О безопасности»:

- соблюдения и защиты прав и свобод человека и гражданина;
- законности;
- системности и комплексности применения федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, другими государственными органами, органами местного самоуправления политических, организационных, социально-экономических, информационных, правовых и иных мер обеспечения безопасности;
- приоритета предупредительных мер в целях обеспечения безопасности;
- взаимодействия федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, других государственных органов с общественными объединениями, международными организациями и гражданами в целях обеспечения безопасности [3].

В соответствии с рассмотренными выше принципами в Федеральном законе «Об образовании в Российской Федерации» в ст. 41. указывается, что охрана здоровья обучающихся включает в себя:

- 1) оказание первичной медико-санитарной помощи в порядке, установленном законодательством в сфере охраны здоровья;
- 2) организацию питания обучающихся;
- 3) определение оптимальной учебной, внеучебной нагрузки, режима учебных занятий и продолжительности каникул;
- 4) пропаганду и обучение навыкам здорового образа жизни, требованиям охраны труда;
- 5) организацию и создание условий для профилактики заболеваний и оздоровления обучающихся, для занятия ими физической культурой и спортом;
- 6) прохождение обучающимися в соответствии с законодательством Российской Федерации периодических медицинских осмотров и диспансеризации;
- 7) профилактику и запрещение курения, употребления алкогольных, слабоалкогольных напитков, пива, наркотических средств и психотропных веществ, их прекурсоров и аналогов и других одурманивающих веществ;
- 8) обеспечение безопасности обучающихся во время пребывания в организации, осуществляющей образовательную деятельность;
- 9) профилактику несчастных случаев с обучающимися во время пребывания в организации, осуществляющей образовательную деятельность;
- 10) проведение санитарно-противоэпидемических и профилактических мероприятий.

При этом, сами организации, осуществляющие образовательную деятельность, при реализации

образовательных программ обязаны создать условия для охраны здоровья обучающихся и обеспечить:

- 1) текущий контроль за состоянием здоровья обучающихся;
- 2) проведение санитарно-гигиенических, профилактических и оздоровительных мероприятий, обучение и воспитание в сфере охраны здоровья граждан в Российской Федерации;
- 3) соблюдение государственных санитарно-эпидемиологических правил и нормативов;
- 4) расследование и учет несчастных случаев с обучающимися во время пребывания в организации, осуществляющей образовательную деятельность, в порядке, установленном федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере образования, по согласованию с федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере здравоохранения [4].

Важным элементом обеспечения безопасности образовательной среды является система лицензирования образовательных организаций. Законом «Об образовании в Российской Федерации» в ст. 91 установлено, что образовательная деятельность по видам образования, по уровням образования, по профессиям, специальностям, направлениям подготовки (для профессионального образования), по подвидам дополнительного образования подлежит лицензированию в соответствии с законодательством Российской Федерации.

В соответствии с Положением о лицензировании образовательной деятельности, при рассмотрении вопроса о предоставлении лицензии или переоформлении документа, подтверждающего наличие лицензии, лицензирующий орган должен проверить степень соответствия образовательной организации таким пунктам как:

- наличие условий для охраны здоровья обучающихся в соответствии со статьями 37 и 41 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации»;
- наличие санитарно-эпидемиологического заключения о соответствии санитарным правилам зданий, строений, сооружений, помещений, оборудования и иного имущества, которые предполагается использовать для осуществления образовательной деятельности, в соответствии с пунктом 2 статьи 40 Федерального закона «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения»;
- наличие у образовательной организации безопасных условий обучения, воспитания обучающихся, присмотра и ухода за обучающимися, их содержания в соответствии с установленными нормами, обеспечивающими жизнь и здоровье обучающихся, работников образовательной организации, с учетом соответствующих требований, установленных в федеральных государственных образовательных стандартах, федеральных государственных требованиях и (или) образовательных стандартах, в соответствии с частью 6 статьи 28 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации».

Отдельного рассмотрения требует пожарная безопасность образовательной организации. Так, в Федеральном законе от 21.12.1994 г. № 69-ФЗ «О пожарной безопасности» предусматривается, что обязательное обучение детей в дошкольных образовательных организациях и лиц, обучающихся в образовательных организациях, мерам пожарной безопасности осуществляется по специальным программам, согласованным с федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным на решение задач в области пожарной безопасности. Также в соответствии с Законом «О пожарной безопасности» органами управления образованием и пожарной охраной могут создаваться добровольные дружины юных пожарных. Требования к содержанию программ и порядок организации обучения указанных лиц мерам пожарной безопасности определяются федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным на решение задач в области пожарной безопасности [5]. В дополнение к ФЗ № 69 «О пожарной безопасности» Федеральным законом от 22.07.2008 № 123-ФЗ утвержден «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности», в котором установлены особые требования:

- к пожарной безопасности образовательных организаций,
- расположению их зданий,
- окружающей территории,
- материалам, используемым при строительстве образовательных организаций,
- противопожарному оборудованию [6].

В 2014 г. В Министерстве образования РФ было подготовлено и прошло общественное обсуждение Постановление Правительства РФ «Об антитеррористической защищенности организаций, осуществляющих образовательную деятельность», в котором предлагалось ввести новые требования, разработанные в целях повышения уровня защищенности организаций, осуществляющих образовательную деятельность от террористических актов, минимизации возможных последствий и ликвидации их угрозы, создания безопасных условий образовательной деятельности, обеспечивающих сохранение жизни, здоровья обучающихся и

работников организации, и определяют обязательные для выполнения меры антитеррористической защищенности организаций, в зависимости от установленной категории опасности, порядок разработки и форму паспорта безопасности организации, а также порядок его обновления. Данное постановление вызвало вал критики со стороны педагогической общественности и на сегодня судьба его неясна.

В Российской Федерации успешно проводится реализация федеральной целевой программы «Повышение безопасности дорожного движения в 2013 - 2020 годах», целью которой является сокращение смертности от транспортных происшествий к 2020 году на 25% по сравнению с 2010 годом. Для достижения поставленной цели требуется выполнить ряд задач: предотвращение дорожно-транспортных происшествий, вероятность гибели людей в которых наиболее высока; снижение тяжести травм в дорожно-транспортных происшествиях; развитие современной системы оказания помощи пострадавшим в дорожно-транспортных происшествиях – спасение жизней; совершенствование системы управления деятельностью по повышению безопасности дорожного движения; повышение правосознания и ответственности участников дорожного движения.

В то же время анализ социально-педагогической практики, результатов мониторинга безопасности образовательной среды позволяет констатировать, что скоротечная динамика геополитических и социально-экономических процессов, происходящих в стране и мире, приводит к тому, что появляются проблемные «правовые лакуны» в сфере обеспечения комплексной безопасности образовательных организаций.

Так, например, представляется основной проблемой отсутствие единого подхода – единой концепции комплексной безопасности образовательной среды. На сегодня отсутствует единый законодательный акт, регламентирующий сферу комплексной безопасности образовательной среды. Нет единого подхода к содержанию категории «комплексная безопасность образовательной среды».

Сегодня нет законодательных актов, прямо вводящих должность заместителя руководителя образовательной организации, отвечающего за комплексную безопасность. В то же время территориальным департаментам образования Минобрнауки РФ было выслано письмо от 14.02.2014 № МК-169/12, предлагающее типовую инструкцию заместителя руководителя организации, осуществляющей образовательную деятельность, по безопасности образовательного процесса. Вместе с тем, в упомянутом выше проекте Постановления Правительства РФ «Об антитеррористической защищенности организаций, осуществляющих образовательную деятельность» в качестве основной меры обеспечения антитеррористической защищенности организаций есть предложение о введении штатной должности заместителя руководителя организации по безопасности образовательного процесса либо, в зависимости от категории объекта, ответственного за обеспечение антитеррористической безопасности. В проекте указанного постановления изложены обязанности данных лиц при получении информации об угрозе совершения террористического акта.

Еще одним правовым «белым пятном» является отсутствие сегодня единых федеральных требований к образовательным организациям в части охраны здоровья обучающихся, воспитанников. Существовавшие до этого требования после вступления в силу нового закона об образовании, были отменены приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 18 сентября 2013 г. № 1074 г. Москва «О признании утратившими силу некоторых нормативных правовых актов Государственного комитета Российской Федерации по высшему образованию, Министерства общего и профессионального образования Российской Федерации, Министерства образования Российской Федерации и Министерства образования и науки Российской Федерации».

В образовательном процессе личность учителя была, есть и будет ключевой фигурой, от которой зависит эффективность обучения и воспитания подрастающих поколений. В то же время как показывает изучение педагогической практики, анализ сообщений в СМИ в образовательных организациях всех уровней – от детского сада до профессионального колледжа имеют место вопиющие случаи унижений и издевательств в отношении учителя (преподавателя) со стороны и учеников и их родителей. Истоки и причины этого прискорбного явления – тема отдельного исследования, но необходимо констатировать, что с точки зрения права личность учителя остается все еще недостаточно незащищенной. Хотя в Государственной Думе и предлагался законопроект, предусматривающий за применение насилия в отношении педагогического работника, а также его публичное оскорбление при исполнении им профессиональных обязанностей наказание такое же, как за применение силы или оскорбление в отношении представителя власти, но перспективы его принятия и тем более эффективной реализации остаются достаточно призрачными.

Необходимо также отметить, что результаты научных исследований и мониторингов безопасности образовательной среды свидетельствуют о том, что зачастую представители администрации образовательных организаций, учителя не обладают необходимым уровнем правовой грамотности, что диктует необходимость внедрения системы юридического всеобуча при департаментах образования, организации обучающих курсов и семинаров для директоров, их замов, сотрудников образовательных организаций [2].

Организация системы обеспечения безопасности образовательной среды с учетом комплексного подхода предполагает разработку и развитие социально-правовой поддержки субъектов образовательной среды в аспекте предотвращения нарушений права на безопасное развитие, поиск путей совершенствования управленческого, правового, кадрового ресурсов обеспечения безопасности образовательной среды.

В заключение необходимо отметить, что существующая нормативная правовая база требует своего дальнейшего совершенствования в плане стирания «белых пятен» в правовом обеспечении комплексной безопасности образовательной среды, создания единого концептуального подхода к проблеме обеспечения безопасности образовательных организаций с учетом современных вызовов, существующих рисков и угроз.

Список литературы

1. Безопасность образовательной среды: Сборник статей / Ответственный редактор и составитель Г.М. Коджаспирова. – М., Экон-Информ, 2008.
2. Кирсанов А.И., Петрошенко А.И. Правовое воспитание старших школьников: состояние и проблемы совершенствования // «Право и образование» №5 – М.: СГА, 2014 г. - С. 33-46.
3. Федеральный закон от 28.12.2010 № 390-ФЗ «О безопасности».
4. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2013).
5. Федеральный закон от 21.12.1994 № 69-ФЗ (ред. от 12.03.2014) «О пожарной безопасности».
6. Федеральный закон от 22.07.2008 № 123-ФЗ (ред. от 23.06.2014) «Об утверждении технического регламента о требованиях пожарной безопасности».

СЕКЦИЯ №16. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СЕКЦИЯ №17. ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

СЕКЦИЯ №18. ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОСТРОЕНИЮ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ДЛЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Фофанова А.Ю., к.э.н., доцент

Мурманский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г.Мурманск

В настоящее время в каждой стране мира свои приоритеты развития. При этом следует выделить сложности поддержания устойчивых темпов экономического роста, высокой конкурентоспособности отдельных фирм, а также государств, решение которых является необходимым условием для поддержания стабильности геополитической и социально-экономической обстановки в мире.

Международный опыт свидетельствует о том, что поддержание устойчивых темпов экономического роста возможно только в направлении инновационного развития экономики стран, которое предполагает постоянное повышение качества. Главное – качество становится путем к успеху, способствует эффективному воспроизводству и модернизации промышленности, повышению инвестиционной привлекательности организаций и стран в целом.

Одним из наиболее популярных в мировой практике способов, который позволяет добиться высокой эффективности в различных сферах деятельности, способствует устойчивому развитию организации, является система менеджмента, основанная на принципах Total Quality Management (TQM) и направленная на достижение высокого уровня качества.

Сегодня многие организации, внедрившие систему менеджмента качества (СМК) в соответствии с ISO 9001, отметили управленческий и экономический эффекты от системного управления.

Следует учитывать, что согласно определению международных стандартов ISO 9000:2000 система менеджмента качества, при всей универсальности – это часть системы менеджмента организации, направленная на достижение результатов в соответствии с целями в области качества. Результативная СМК может служить основой для создания интегрированной системы менеджмента. Более того, интегрированная система будет жизнеспособной тогда, когда к уже успешно функционирующей системе менеджмента качества добавляется другая система, например, экологического менеджмента. В целях развития практики совместного применения стандартов и повышения тем самым эффективности бизнеса требования ISO 14000 версии 2004 г. были максимально приближены к приведенным в стандарте ISO 9001:2000. В дополнении к этому требования OHSAS 18001 также могут быть интегрированы в систему управления, построенную в соответствии с требованиями стандартов на системы качества и экологии.

Под интегрированной системой менеджмента (ИСМ) следует понимать часть системы общего менеджмента организации, отвечающую требованиям двух или более международных стандартов на системы менеджмента и функционирующую как единое целое. [2, С. 491]

Наиболее распространенными на сегодняшний день интегрируемыми системами являются: система менеджмента качества по МС ISO серии 9000; система управления окружающей средой по МС ISO серии 14000; система менеджмента в области охраны труда и предупреждения профессиональных заболеваний по OHSAS 18000; социальная ответственность организации – стандарт ISO 26000 (SA 8000).

Применение стандартов ISO 14001 и OHSAS 18001 способствует достижению различных целей организации. Например, уменьшение случаев наступления ответственности в связи с загрязнением территории и т.д.

Системный подход организации базируется на доверии, верификации (контроле) и открытости. Стандарт SA 8000 может быть применен к любой организации, независимо от ее размера и формы. [1, С. 78]

Стандарт SA 8000 рассматривается как инструмент улучшения качества продукции и повышения производительности, позволяющий достичь необходимого компромисса между работниками и работодателями. Применение стандарта SA 8000 дает предприятиям преимущества в виде повышения отдачи от каждого рабочего места, в итоге - увеличение эффективности. Выгода для работников - это повышение производительности труда, сохранение здоровья и т.д.

Рассматриваемые системы менеджмента, «склонные» к интеграции, во многом схожи в тех областях, где возможно применение одинаковых подходов.

Возможность такой интеграции в основном обуславливается тем, что указанные стандарты имеют общую структуру, основанную на применении универсального цикла Деминга-Шухарта (PDCA). Интегрированный подход к построению системы менеджмента (СМ) подразумевает наличие единой системы управления, которая удовлетворяет требованиям 2-х или более стандартов. Он предполагает сведение всех оперативных процессов в единую систему менеджмента с едиными функциями управления.

Единого международного стандарта на построение интегрированных систем менеджмента пока нет. Тогда стандартизация в области СМ будет развиваться не в направлении создания единого стандарта на СМ, а по пути гармонизации стандартов на СМ, которые уже существуют, и тех, которые еще будут разработаны.

В стандарте ИСО 9001-2000, пункт 0.4 «Совместимость с другими системами менеджмента», указывается, что «настоящий международный стандарт не содержит конкретных требований к другим системам менеджмента, таким, которые присущи менеджменту охраны окружающей среды, менеджменту профессионального здоровья и безопасности, или финансовому менеджменту». Далее – там же «организация может также преобразовывать свою уже существующую систему(ы) менеджмента, чтобы создать систему менеджмента качества, отвечающую требованиям настоящего международного стандарта».

Однако, в случае нескоординированной работы по внедрению различных систем менеджмента, могут быть допущены ошибки. Это может быть связано с тем, что возникают дублирующие структуры управления.

Для того чтобы избежать подобных ошибок организациям необходима модель оценки уровня интегрированности СМ. Уровень интегрированности СМ – один из важнейших показателей зрелости организации. В частности, он характеризует гибкость управления. Повышая уровень интегрированности СМ, организация переходит и на новые ступени своего развития. При этом под интегрированностью системы понимается не только ее способность удовлетворять требованиям различных стандартов менеджмента, но и наличие механизмов, позволяющих наиболее эффективным образом использовать общие элементы построения СМ, указанных в этих стандартах.

На базе анализа опыта предприятий, уже имеющих интегрированные системы менеджмента, можно

выделить и принципы внедрения ИСМ.

В качестве основы интегрированной системы должна выступать единая политика организации, в которую входят такие составляющие как: экология, безопасность и т.д. должны быть равноправными и согласованными частями.

Следует отметить, что ответственность за функционирование ИСМ должна оставаться прерогативой высшего руководства. Координатору интегрированной системы (менеджер по качеству) следует подчинить подразделения, непосредственно занимающиеся другими видами деятельности в рамках системы (служба охраны окружающей среды, охраны труда и т.п.)

Успешность развития интегрированной системы напрямую связана с уровнем интеграции. Классификация уровней интеграции приведена в Табл.1. [4, С. 17]

Таблица 1

Классификация уровней интеграции СМ

Показатель уровня	Характеристика
Незначительный уровень	Руководство входящими в состав ИСМ системами осуществляется разными людьми и анализ со стороны руководства производится изолированно; для каждой системы сформулирована своя Политика, без учета основополагающих моментов других систем; и применяются различные подходы к построению документации и механизмы планирования
Средний уровень	Политики систем гармонизированы, проводится общий анализ со стороны руководства, есть координатор интегрированной системы и осуществляется информирование персонала о ее ключевых процессах
Высокий уровень	Единая гармонизированная политика и обязательства, общий набор и управление документами, общий анализ функционирования и информированность персонала об интеграции систем

Выгоды от построения интегрированных систем менеджмента для организаций в современных условиях таковы:

1. административные: уменьшение уровня бюрократизации и возможных нестыковок в ходе выполнения требований нормативной документации, гармонизация процедур внутреннего и внешнего аудитов;
2. рыночные преимущества: соответствие потребностям заинтересованных сторон, повышение конкурентоспособности и имиджа организации, выход на новые рынки;
3. юридические: понимание правовых требований, лучшее соответствие законодательству, улучшение взаимодействия с контролирующими органами;
4. финансовые: сокращение издержек, времени и других ресурсов на разработку и поддержание в рабочем состоянии систем, снижение размеров страховки и т.п.

Принимая решение о создании ИСМ, организация переходит на новые ступени своего развития и совершенствования бизнеса.

Использование же единой ИСМ на уровне отрасли или региона невозможно, так как каждая сфера деятельности, будь то химическая промышленность или автомобилестроение имеет свои уникальные особенности, которые необходимо учитывать. При этом следует отметить тот факт, что общие тенденции управления качеством едины, но для каждой конкретной сферы существуют свои особенности, которые необходимо учитывать, планируя деятельность, в т.ч. в области управления качеством. В связи с этим в настоящее время большое значение придается также разработке отраслевых систем менеджмента.

Как правило, стандарты на системы менеджмента в различных секторах базируются на стандартах ИСО серии 9000, включая в полном объеме содержание стандарта ИСО 9001 и дополняя его (отраслевые стандарты). В общем виде на уровне определенной отрасли или сферы деятельности ИСМ будет иметь более обобщенный характер, предоставляющий свободу выбора отраслевого стандарта, в зависимости от специфики деятельности.

Выбор интегрированных систем управления позволяет получить максимальную выгоду от слияния (синергетического эффекта) различных систем менеджмента и устойчивый мультипликативный эффект на окружающие социально-экономическое пространство. [2, С. 101]

Однако проблема качества столь многогранна и сложна, что ее невозможно решить на уровне отдельно взятой организации. Необходимо объединение усилий, налаживание партнерских отношений, распространение методов менеджмента качества на более высокие уровни управления – муниципальный, региональный, национальный. Это важно и для России, обладающей рядом существенных особенностей.

Сегодня потребность в обеспечении качества испытывают все отрасли экономики, и более того, можно с уверенностью спрогнозировать, что по мере роста глобализации торговли, финансов, политических отношений такая потребность возникнет и у всех систем. С одной стороны высокое качество продукции обеспечивает стабильную работу, с другой стороны высокое качество жизни граждан обеспечивает социальную стабильность, а, следовательно, и повышение конкурентоспособности страны. Динамичное социально-экономическое развитие России объективно невозможно без решения проблем качества во всех сферах жизнедеятельности. Без повышения качества всех видов деятельности невозможно обеспечить переход к инновационной социально ориентированной экономике, т.к. – это экономика, основанная как на знаниях, так и на постоянном повышении качества жизни населения, то освоение и внедрение современных механизмов экономики качества является необходимым и эффективным видом инноваций. [5, С. 3]

В последнее время все более весомую роль приобретают инновации в управлении. Наиболее распространенной ее формой является создание интегрированной системы менеджмента качества.

Следует отметить, что системы ИСМ, основанные на общих принципах управления и единых требованиях, изложенных в международных стандартах, по существу являются универсальным механизмом повышения эффективности деятельности любого объекта управления и могут применяться в различных сферах и отраслях экономики.

Список литературы

1. Киселева, Л.С. Стандартизация КСО: российские и международные реалии в области устойчивого развития. / Л.С. Киселева. – М. : Высшее образование, 2009. – 392 с.
2. Окрепилов, В.В. Особенности построения и оценки интегрированных систем менеджмента: опыт органа по сертификации Тест-С.-Петербург. Качество, стандартизация, контроль: теория и практика: Материалы VI-й Международной научно-практической конференции, 26-28 сентября 2006 г.– Киев: АТМ Украины, 2006. – 156 с.
3. Окрепилов, В.В. Экономика качества. / В. В. Окрепилов. - СПб. : Наука, 2011. – 308 с.
4. Окрепилов, В.В., Иванова, Г.Н. Система менеджмента охраны труда и здоровья и ее интеграция с системами менеджмента качества и окружающей среды. Качество, стандартизация, контроль: теория и практика: Материалы VII-й Международной научно-практической конференции, 25-27 сентября 2007 г. – Киев : АТМ Украины, 2007. – 120 с.
5. Okrepilov, V.V. Economic development based on the economics for quality/ Baltic Rim Economies. Quarterly Review, 2011. – 20 p.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРИМЕНЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОНЦЕПЦИЙ И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ТАМОЖЕННОМ ДЕЛЕ

Поздеева С.Н.

Российская таможенная академия, г.Люберцы

Российская таможенная служба выполняет важную задачу в регулировании внешней торговли страны. Ее основной задачей является обеспечение соблюдения мер таможенно- тарифного регулирования, создание условий, благодаря которым ускоряется товарооборот через таможенную границу.

Таможенная служба Российской Федерации представляет собой макросистему (взаимодействие с участниками ВЭД), так и множество внутренних микросистем (характерны внутренние связи по иерархической структуре и на горизонтальном уровне). Под микросистемами ФТС России можно понимать Управления и внутренние отделы. В таможенной службе как в организации под микросистемами понимают таможни и посты, Региональные таможенные управления.

Как любой макросистеме для оптимальной и результативной работы необходима логистизация процессов организация управления движением материальных, финансовых, информационных и другими видами потоков. Помочь в управлении логистическими процессами могут концепции управления цепями поставок -Supply Chain Management (SCM).

Таможенные органы отрицают применение концепции управления цепями поставок и организацию использования процесса таможенными органами, считая, что отсутствует движение товара и его дистрибуции

до покупателя. В последнее время остро встала необходимость применения этих концепций в связи с вступлением в ВТО и внедрения инновационных технологий и систем в деятельность таможенных органов.

В работе таможенных органов нет четкой цепи движения товара и поэтому применение одной логистической концепции к каждому процессу не возможно, но применение отдельных частей от разных концепций возможно и приносит положительные результаты.

Информационные потоки и информационные технологии, осуществляющие движение потоков являются важными в осуществлении таможенной и логистической деятельности.

С точки зрения логистики при перемещении экспортно- импортных товарных потоков через таможенную границу ведущую роль играют потоки таможенных процедур, которые связаны с реализацией таможенных режимов. Таможенная логистическая система имеет каналы входа и выхода. Какими в таможенном деле каналы входа и выхода экспортно-импортных товарных потоков выступают таможенные процедуры, так как они устанавливают порядок перемещения товара через границу в зависимости от его назначения, условий нахождения товара на таможенной территории, определяют рамки, в которых может использоваться товар, а также права и обязанности лица, перемещающего товары, требования к товару, помещаемому под конкретный режим. [3]

Международный перевозчик думает об экономии «чужих» денег, а не о своем заработке. Грамотные специалисты могут организовать движение таможенного груза от производителя до конечного потребителя, при котором получается минимум затрат и максимум оборота.

Наиболее значимые информационные технологии должны находиться в практической неразрывности совершаемых таможенных операций и процедур в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу. Совершаемые действия можно условно разделить на три процесса движения информационных потоков. Движение потоков обеспечивается за счет использования автоматизированных информационных систем и информационных технологий, уже применяемых в российских таможенных органах. Потоки информации - предварительный (до начала совершения таможенных операций), основной (информация о процессах производства таможенных операций и таможенных процедур) и завершающий (по окончании производства таможенных операций - контроль, подтверждение фактического вывоза).

К предварительным информационным потокам можно отнести предварительное информирование, декларирование товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу. К этому принципу можно отнести применение карточек КАМБАН концепции ЛТ «точно в срок».

Использование данной технологии позволяет оптимизировать и сократить время таможенного оформления товаров на таможенных границах. Согласно новому законодательству прохождение таможенного контроля на границе рассматривается как вид таможенной услуги или продукт, предоставляемый участникам ВЭД.

Процесс подачи происходит в несколько этапов

1. При поступлении таможенной декларации в таможенный орган должностное лицо обязано в течение двух часов принять решение о регистрации либо об отказе в её регистрации. Если таможенная декларация не будет зарегистрирована таможенным органом, то она будет считаться для таможенных целей не поданной. Перед принятием решения о регистрации таможенной декларации должностному лицу необходимо проверить отсутствие причин отказа в этом (п. 4 ст. 190 ТК ТС) [1]. При выявлении нарушений установленных требований таможенным органом принимается решение об отказе в регистрации таможенной декларации. В случае отсутствия причин отказа, принимается решение о регистрации таможенной декларации, в результате чего ей присваивается регистрационный номер. После приёма и регистрации следует этап документального контроля.

На основе представленных документов Системой управления рисков выявляются возможные риски, в результате чего принимаются меры по их предотвращению или минимизации рисков. Среди таких мер, к примеру, предоставление оригиналов документов таможенному органу, а также достаточно распространённое проведение таможенного досмотра.

2. Производится контроль соблюдения запретов и ограничений при перемещении товаров, контроль наличия признаков нарушения прав интеллектуальной собственности, валютный контроль, контроль правильности определения структуры и величины таможенной стоимости товаров, а также правильность определения видов и исчисления сумм подлежащих уплате таможенных платежей.

Выпуск товаров осуществляется при соблюдении условий, закреплённых таможенным законодательством Таможенного союза.

Предварительная информация позволяет более качественно принимать решения как при совершении таможенных операций непосредственно, так и впоследствии, при дальнейшем контроле.

Анализ предварительной информации позволяет своевременно скорректировать и спрогнозировать деятельность таможенных органов, что позволяет минимизировать издержки, в том числе транзакционные издержки. Это свидетельствует об эффективности частичного использования показателей точно в срок.

Применение информационных технологий в таможенных органах выражается в двух моментах:

1. Предварительное информирование таможенных органов о товарах и транспортных средствах до пересечения ими таможенной границы (далее - предварительное информирование);

2. Декларирование товаров посредством подачи декларации на товары в электронной форме, а также представление при таможенном оформлении документов, подтверждающих заявленные в декларации на товары сведения, в электронной форме.

Предварительное информирование так же, как и электронное декларирование, является одной из составляющих новых рамочных стандартов, внедряемых для существенного сокращения времени на проведение таможенного контроля и, как следствие, сокращение накладных расходов, увеличение товарооборота и содействие торговле в целом. Получение информации о товарах до их представления таможенным органам позволяет заранее определить объекты, подлежащие контролю, выявить возможные "риски", за счет чего сконцентрировать усилия таможенной службы только на том, что необходимо проверять, не задерживая товары, которые не требуют применения различных форм таможенного контроля в совокупности или по отдельности.

Предварительное информирование в таможенных органах исполняет ряд функций логистической концепции MRP II (Manufacturing Resource Planning - Планирование производственных ресурсов) [2]:

1) Контроль входа/выхода (Input/Output Control) - прием/регистрация ДТ и выпуск товаров под различные таможенные процедуры;

2) Планирование и контроль производственных операций (Tooling Planning and Control) - выявление минусов в существующих процессах совершения таможенных операций;

3) Финансовое планирование (Financial Planning) - расчет возможных расходов на совершенствование таможенного контроля, а также деятельности таможенных органов;

4) Моделирование (Simulation) - составление моделей совершения таможенных операций и их автоматизирование;

5) Оценка результатов деятельности (Performance Measurement) - применение результатов моделирования и оценка деятельности ТО по различным критериям, позволяют выявить проблемные места в работе ТО.

Согласно технологии удаленного выпуска прием декларации, её контроль и выпуск осуществляется во внутреннем таможенном пункте, а фактический контроль - в другом пункте, расположенном на границе.

Внедрение технологии удаленного выпуска является одним из наиболее перспективных направлений в повышении качества совершения таможенных операций.

Технология удаленного выпуска имеет свои преимущества и в работе таможенных органов:

1. «Удаленный» выпуск увеличивает производительность труда. У инспектора внутреннего таможенного органа отсутствуют затраты времени, необходимые для проставления отметок о выпуске на таможенных документах, следовательно, ускоряется процесс выпуска следующей декларации;

2. Удаленный выпуск позволяет равномерно оптимизировать загруженность того или иного таможенного органа и получать дополнительный экономический эффект от рационального распределения товарного потока.

Таможенные органы строят свою работу на потребительском спросе, как и предприятия, использующие систему DRP/DRPII.

В таможенной деятельности регулярно используются логистические концепции, которые помогают функционировать таможенной службе в полном объеме и с максимальной эффективностью.

Список литературы

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (с дополнением) Приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза от 27 ноября 2009 года (в ред. Протокола от 16 апреля 2010 года).
2. Дыбская В.В. Логистика: учебник/ В.В.Дыбская и др.; под ред. В.И.Сергеева.- М.:Экспо,2011.
3. Иванов Д.А. Управление цепями поставок - С-Пб: Издательство СПбГПУ, 2009.
4. Самолаев Ю.Н. Основы таможенной логистики: учебное пособие. М.: ИНФРА-М,2010.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Кравцунова В.Н., Грицунова С.В.

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

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы развития гостиничного бизнеса в России. Такие как «старение собственности отелей», недостаток квалифицированных кадров, рост конкуренции. А также исследуются основные современные тенденции развития гостиничного бизнеса.

Ключевые слова: туризм, хостел, гостиница, гостиничный бизнес, гостиничный бизнес России.

Summary: In article, problems of development of hotel business in Russia are considered. Such as "aging of property of hotels", lack of qualified personnel, competition growth. And also the main current trends of development of hotel business are investigated.

Keywords: tourism, hostel, hotel, hotel business, hotel business of Russia

Масштаб гостиничной деятельности в России развит на много меньше, чем за рубежом. Это обуславливается тем, что развитие гостиничного бизнеса в России после распада союза заметно приостановилось, связи, нарабатываемые годами - резко разорвались.

За последние десять лет в России наблюдается значительный рост гостиничного бизнеса. Менеджеры гостиничной индустрии стали интенсивно осваивать науку управления гостиничным бизнесом. В результате этого гостиничный бизнес стал индустрией с миллиардными доходами. За эти годы гостиничный рынок России ежегодно рос на 16-20%.

Гостиничный бизнес в России активнее всего развивается в Сочи, Москве и Санкт-Петербурге. В данных регионах большое внимание развитию гостиничного бизнеса уделяют чиновники, которые способствуют привлечению инвестиций. На сегодняшний день на Москву и Санкт-Петербург приходится 70% оборота отельного бизнеса. Но эксперты отмечают, в ближайшие годы данная тенденция поменяется из-за строительства большого количества гостиниц на периферии и сноса либо реконструкции больших отелей в Москве.

Развитие гостиничного бизнеса в России стоит перед серьезными проблемами. Одна из них - это старение собственности отелей, 60% гостиниц требуют реконструкции. Как показывает практика, банки не хотят вкладывать деньги в реставрации и ремонт, так как это достаточно дорого обходится. Поэтому найти инвестора дело не из легких. Так как срок окупаемости в среднем 4 года, а у самих владельцев таких денег попросту нет.

Так же одной из первостепенных проблем данного бизнеса является дефицит квалифицированных кадров. В России резервы подготовленных работников отсутствуют, а для качественного обучения неопытных сотрудников требуется большое количество времени и финансовых ресурсов. Работа неквалифицированного гостиничного персонала приводит к убыткам в данной отрасли.

И наконец третья проблема – это рост конкуренции в сфере гостеприимства. На отечественный рынок гостиничных услуг проникают международные сетевые компании. Это связано с нехваткой опыта отечественных компаний в этой сфере. Международные компании выкупают уже построенные гостиницы, поглощают конкурентов, строят новые объекты на свои средства и по своим технологиям. К примеру, отели сети Marriott уже более 5 лет функционируют на российском рынке (г. Сочи, г. Москва). Эти проблемы гостиничного бизнеса в России обусловлены тем, что основную ставку инвесторы делают на строительство торговых и развлекательных комплексов, офисных и жилых центров. А гостиницы же откладываются на потом, поскольку сроки их окупаемости выше. В связи с этим даже в новых отелях в итоге может «прихрамывать» сервис, не налажена четкая система безопасности гостей, не решен вопрос сезонности, когда в сезон отели переполнены, а в «несезон» простаивают без прибыли и так далее.

Однако эти проблемы в гостиничном бизнесе Россия постепенно преодолевает, и, если она по-прежнему будет ориентироваться на европейские тенденции, ей удастся выйти из многих проблемных ситуаций без ущерба.

Российский гостиничный бизнес обладает очень большим потенциалом развития. Сейчас в России функционируют гостиницы с самым различным уровнем. Но гостиничный бизнес, в целом, в России еще не полностью сформировался. Недостаток 2-3-звездочных гостиниц не дает возможность принимать гостей с небольшими финансовыми возможностями.

Основной тенденцией на сегодняшний день для отечественного гостиничного бизнеса является активное внедрение инноваций в гостиничном бизнесе. Все они направлены не только на привлечение как можно большего количества клиентов, но и на то, чтобы каждого постояльца сделать постоянным гостем и обеспечить отелям приток стабильной прибыли. Одной из самых популярных ныне разработок является электронное управление гостиницей – для отеля под заказ создается специализированная система, к которой подключаются все

сотрудники. С помощью веб-ресурса они могут: получать всю необходимую информацию об отеле в любой момент; в режиме онлайн видеть все происходящие в нем изменения; бронировать номера для гостей и другое. Особенно такие системы актуальны для сезонных отелей, которые в «горячее» время сталкиваются с повальным бронированием номеров и с трудом успевают реагировать на изменения в их сети.

Восстановление отелей, работавших во времена СССР – это еще одна важная тенденция и особенность работы отелей в России. Речь идет об их выкупе в частную собственность, после чего отель: проходит полную реконструкцию и кардинальное изменение дизайна; налаживает новые международные связи; начинает работать в соответствии с какими-либо стандартами и так далее.

Очень часто такие гостиницы выкупаются в частную собственность крупными гостиничными сетями – учитывая, что отели времен СССР имеют большой номерной фонд и большую площадь, на их базе можно создавать 4-5-звездочные комплексы, которые не только принимают рядовых гостей, но и становятся центрами проведения различных мероприятий. Именно в них часто селятся участники политических конференций, спортивных соревнований, фестивалей.

Наряду с этой тенденцией существует и другая – в России появляются отели, которые рассчитаны на эконом-размещение. Строительство таких отелей, которые готовы принимать не командировочных служащих и бизнесменов, а гостей, приехавших ознакомиться с достопримечательностями. Это также реконструированные здания, однако за базу берется не гостиница, а старое общежитие, многоквартирный дом, здание института и т.д. Их перепланируют, ремонтируют и переделывают в хостелы, мотели, мини-отели или просто доступные для клиентов гостиницы. Основной тенденцией при этом является работа в такой сфере молодых бизнесменов – именно они, ознакомившись с особенностями функционирования указанных видов гостиниц в Европе, стремятся воссоздать их на местном рынке. Экономические эксперты прогнозируют в ближайшие годы, большие инвестиции в отельный бизнес со стороны наших бизнесменов.

Сегодня в стране активно развивается как туризм, так и деловое сообщение. Большинство специалистов данной отрасли утверждают, что у российского гостиничного бизнеса очень большой потенциал. И при сотрудничестве правительства страны с гостиничными предприятиями и зарубежными инвесторами данный сектор экономики будет интенсивно развиваться.

Список литературы

1. Морозов К.В. Тенденции развития современного гостиничного хозяйства Журнал «Российское предпринимательство» - 2007. - №1(85). [Электронный ресурс] URL: http://tourlib.net/statti_tourism/morozov2.htm (Дата обращения 18.10.2015)
2. Лысенкова Е. «Рынок гостиничной недвижимости и внутреннего туризма перейдет на новый этап своей жизни» Российская бизнес газета. №939(10) [Электронный ресурс] URL: <http://www.rg.ru/2014/03/18/gostinica.html> (Дата обращения 17.10.2015)

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В КАЗАХСТАНСКОЙ ПРАКТИКЕ

Романько Е.Б., Муканова А.С., Мусабекова А.О.

КарГУ им. Е.А. Букетова, г.Караганда

Рассматривая проблемы современного менеджмента остановимся на отдельных положениях и проблемах. В период индустриального развития общественного производства, когда жил и работал Ф. Тейлор, главной целью было повышение производительности и эффективности труда на основе интенсификации и рационализации операций в условиях машинного производства. Как ее достичь Тейлор изложил в своем основном труде «Принципы научного менеджмента» [1], основные положения которого прекрасно известны всем, кто интересуется проблемами управления. Вряд ли имеет смысл в очередной раз их пересказывать. Но нелишне подчеркнуть, что данный труд символизирует начало становления менеджмента как профессиональной деятельности и самостоятельной области знаний.

Эти и многие другие идеи научного подхода к управлению Тейлора не потеряли своего значения и в современных условиях. Более того, по мнению П. Друкера, весь современный менеджмент основан на тех идеях, которые были заложены Ф. Тейлором [2]. Так, например, удивительно современно звучит его заявление, что «принципиальной целью управления должно быть максимальное обеспечение максимального процветания нанятого работника вместе с максимальным процветанием, каждого нанятого работника». При этом он призвал не

упускать «из виду еще и третью великую сторону – всю нацию, потребителей, в конечном счете выплачивающих как заработную плату рабочим, так и прибыль предпринимателям. Права нации поэтому более важны, чем права как предпринимателя, так и рабочих». Эти идеи более чем актуальны для сегодняшней действительности Казахстана. Борьба с внутрифирменным бюрократизмом, подчиняющим развитие производства и управление своим целям рассматривается как серьезная задача, стоящая перед нашей страной.

Ф. У. Тейлор высказал мысль, что не техника и экономика, а именно управление людьми является основным фактором, влияющим на повышение эффективности. И сегодня современный менеджмент считает, что происходят кардинальные изменения роли личности сотрудника, который из наемного работника, простого исполнителя в большей степени должен становиться партнером, заинтересованным в достижении стратегических целей компании. Только творческий подход к труду заставит руководителей и подчиненных активно выполнять задания, идти на разумный риск и предприимчивость. Сегодня важно преодолеть инертность и консерватизм персонала, необходима активизация экономического мышления людей, выращивание компетентных и современно мыслящих менеджеров и специалистов. Если менеджеры всех уровней управления научатся использовать преданность людей делу и их способность, учиться быстрее своих конкурентов, то это станет надежным конкурентным преимуществом в современных условиях [3].

Менеджмент как фактор эффективности. П. Друкер высказывался в том смысле, что исторические успехи нации на 80% определяются не природными ресурсами и технологиями, а эффективностью управления. Общеизвестны выводы исследования, проведенного Институтом Мак Кинзи в 1999 г. по заказу Правительства России: два обстоятельства препятствуют экономическому росту – неравные условия конкуренции для разных предприятий и неэффективный менеджмент. Сегодня никто не оспаривает мнение, что кризис в любой организации связан прежде всего с кризисом управления. Эффективный менеджмент по существу признан ключевым звеном при решении многих проблем, с которыми сталкивается та или иная страна.

Поэтому условием успеха менеджмента в развитии страны является трансформация сложившейся культуры управленческой деятельности и корпоративной этики на уровень современных достижений в области менеджмента. Рост интеллектуального потенциала управления способен придать ускоренный темп развитию страны и наоборот. Поэтому необходимость становления и развития эффективного менеджмента на всех уровнях управления экономикой становится перманентной задачей каждой страны.

В Казахстане, как и в других странах СНГ, продолжается адаптация отечественной теории и практики управления к рыночным условиям, в известной мере происходит ее интеграция с зарубежным менеджментом. При этом совершенно очевидно несоответствие реалий общественного производства в Республике Казахстан мировым тенденциям формирования механизма эффективного управления.

Между тем залогом длительного успеха и одним из главных объектов конкурентной борьбы становятся не товары или услуги, а управленческие инновации, сегодня организации нуждаются в управленческих инновациях больше, чем когда-либо. В центре современных взглядов на менеджмент стоит проблема гибкости и адаптивности организации к постоянным изменениям внешней среды. Речь идет, прежде все, о необходимости технологических нововведений, замене организационных структур, пропаганде новых ценностей компании и использовании обновленного управленческого инструментария.

Как известно, основными системообразующими факторами традиционной организации являются цели и структура. В новых условиях организация как средство достижения предпринимательских целей исчерпывает свои возможности, новым системообразующим фактором выступает, прежде всего, организационная культура.

Структура также теряет свою актуальность, т.к. перестает быть основным атрибутом организации как системы. Традиционный менеджмент предполагает жесткую организационную структуру, иерархические и бюрократические формы организации и управления. В современных условиях они становятся сдерживающим инструментом, не дающим возможности работнику организации полностью раскрыть свой творческий потенциал, проявить свои способности к быстрым изменениям обучению и модернизации. Поэтому компании чаще всего экспериментируют в области развития своих структур и процессов: осуществляют переход от иерархических, вертикальных структур к горизонтальным, вместо организации используют новый инструмент, который чаще называют бизнес-системой.

Горизонтальная структура предполагает организацию деятельности по бизнес-процессам, выполняемые компаний в целях удовлетворения запроса клиентов. Процессная организация дела позволяет повернуть сотрудников лицом к клиент преодолеть противоречия между отдельными подразделениями, резко снизить уровень бюрократизма. Известно, что все концепции и школы менеджмента были ориентированы на поиск различных способов воздействия субъекта на объект управления, преимущественно по схеме «сверху-вниз». Теперь эта концепция уступает место концепции самоорганизации: организации должны сами меняться, быстро реагируя на запросы рынка и извлекая полезные знания из собственного опыта.

Взаимоотношения ученых и практиков менеджмента.

Управленцы-практики во многом справедливо указывают на неоднозначность и одновременно тривиальность многих практических рекомендаций, «описательно-обсуждающий» характер даже базовой учебной и научной литературы. Также трудно однозначно судить о практических результатах применения менеджмента. Практическая управленческая деятельность лишь частично опирается на научные разработки в сфере менеджмента. В большей мере она базируется на эмпирическом опыте конкретных управленцев, сложившейся практике, обобщении позитивного опыта.

Такой разрыв и недопонимание между практиками и учеными обусловлен рядом причин, среди которых отметим следующее:

- некорректное представление о менеджменте как об универсальном средстве решения проблем управления с гарантированной эффективностью;

- объем и сложность теоретической подготовки управленцев находится на недостаточном уровне. Литература по менеджменту в большинстве своем носит вербально-описательный характер. Отсюда сложилось ошибочное мнение о простоте и легкости получения управленческого образования;

- управленческая наука отражает изменения практики *post factum*, описывает ситуацию на практике «как она есть». Безусловно, эмпирический материал всегда оказывается первичным по отношению к теоретическим тезисам. Но это не отвергает задачи современного менеджмента в формировании практической деятельности управленцев на научной основе;

- в современном менеджменте значительная часть научных положений и выводов пока не доведена до формальных математических моделей и не всегда поддается эмпирической проверке [4].

Система подготовки управленческих кадров должна постоянно наполняться современными идеями и подходами. Для того чтобы существенно повысить качественный уровень управленческого потенциала страны целесообразно создать Академию менеджмента Казахстана (или Ассоциацию менеджеров РК) на общественных началах, которая внесла бы организующие начала в проведение научных исследований, подготовку и повышение квалификации менеджеров, выявлении и обобщении положительного опыта управления в нашей стране.

Список литературы

1. Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента. – М.: Контроллинг, 1991.
2. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке.: Пер. с англ.: Уч. пос. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.
3. Классики менеджмента: Пер. с англ. / Под ред. М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2001. – 1168 с.
4. Каренов Р. С. Фредерик Уинслоу Тейлор и научный менеджмент // Перспективы и приоритеты развития менеджмента в XXI столетии: на пути к новому качеству: Материалы Международной научно-практической конферен-ции, посвященной 20-летию Независимости Республики Казахстан. I часть. – Караганда: Издательство Гласир, 2011, С. 11-22.

ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

Буевич С.Ю.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Российский менеджмент переживает сегодня сложное время. Возрастающие масштабы трансформации российской экономики, глобализация общества, динамичность изменений, угроза кризисов предъявляют всё более высокие требования к отечественным менеджерам, требуя от них способностей не только принимать грамотные управленческие решения в условиях риска и неопределенности, но и влиять на своих подчиненных, управлять собой, развивать эффективные деловые отношения с людьми.

В то же время совокупность необходимых компетенций в условиях ускоряющейся и трансформирующейся конкуренции, формируемая интеллектуальный капитал предприятия [1, с. 876] и определяющая инновационный потенциал его развития [5, с. 65], требует высокоэффективного инструментария управления, в первую очередь, в условиях нестабильности.

В этой связи, на протяжении последнего десятилетия особую актуальность, в первую очередь, в крупных компаниях, а впоследствии и в малых и средних, приобрела концепция проектного управления, пришедшая из-за рубежа.

Проблемы проектного управления нашли свое отражение в научных работах следующих ученых: К.Ф. Грей, С. Дерри, Э.У. Кемп, С. Ларсон, И.И. Мазур, Р. Ньютон, Н.Г. Ольдерогге, А.В. Полковников, М.Л. Разу, М.В. Романова, Б. Скотт, А.С. Товб, М.Г. Троцкий, П. Харпер-Смит, Л. Ципес, В.Д. Шапиро и др. В рамках этих работ исследуются вопросы сущности и специфики проектного менеджмента, его отличий по сравнению с функциональным менеджментом, унификации процесса проектного управления, исследования глобального опыта работы над проектами, менеджмента рисками проектов и пр. Уделяется внимание и проектному менеджменту в отдельно взятых областях экономики.

В тоже время практически не выступает самостоятельным предметом исследования специфика программного и проектного менеджмента в условиях нестабильности и кризиса, а также инструментарий применения принципов и методик управления проектами в ситуации антикризисного менеджмента. Принимая во внимание текущие реалии развития бизнеса в России, данный вопрос представляет особый интерес для проведения исследования.

Необходимо отметить, что первоначально проектный менеджмент как социотехническая методика был использован в конце 1950-х годов XX в. ВМС Соединенных Штатов Америки в ходе проработки ракетной системы «Поларис». Применение управления проектами было столь успешным, что данный подход решили апробировать и для планирования проектов во всей совокупности вооруженных сил Америки, а впоследствии он стал широко использоваться и в иных областях деятельности [11, с. 1206].

Проектное управление, или проектный менеджмент (Project Management), на современном этапе развития получил признание как самостоятельная сфера менеджмента, использование которой способствует повышению эффективности достижения запланированных целей в установленные сроки с необходимым качеством и в пределах выделенного финансирования.

Не столь давно появившись, отмеченный механизм устойчиво закрепился, и уже представляет собой не эфемерную, а абсолютно понятную и общеупотребимую действительность, при этом данная действительность прочно ассоциируется с успехом.

Формирование и исполнение проектов является обязательной частью бизнеса каждого успешного предприятия. Проекты могут отличаться по видам, масштабу и сложности. Согласно нашим исследованиям, на участие в проектах мидл- и топ-менеджеры могут затратить до 70% временного фонда в зависимости от занимаемой позиции и сферы деятельности компании. Во многих отраслях продуктивное исполнение проектов развития является на текущий момент главным критерием успеха предприятия.

В нашей стране применение новейших методик и инструментов проектного менеджмента является особой стратегической ролью. Только обучившись интенсивным методам эксплуатации собственных ресурсов, Россия может повысить уровень конкурентоспособности на глобальном рынке.

В то же время управление проектами как эффективнейший механизм уже показал свою результативность и широко применяется ключевыми мировыми игроками, его плодотворно внедряют IBM, Intel и ряд других корпораций [13, с. 148].

Открытие и распространение данного инструментария в системе управления предопределено наличием определенной совокупности объективных критериев. В первую очередь, это скоротечность НТП и, как результат, уменьшение жизненного цикла продукции и технологий их производственного процесса. Второй причиной явилось усложнение большинства типов производств и самих товаров посредством увеличения количества составляющих, из которых они формируются, что в итоге способствовало появлению потребности в применении новейших подходов и методик в менеджменте. Значительную роль в формировании управления проектами сыграло расширение и интенсификация организационно-экономических взаимосвязей в среде агентов на внутреннем и внешнем рынках. Последним критерием выступила интернационализация производительных сил, в ходе которой отдельно взятые типы работ по общему плану реализуются в различных экономиках мира, что, в свою очередь, потребовало применения инструментария проектного подхода.

В ходе данного процесса, начиная с первой половины 80-х гг. XX века, поиск, формирование и исполнение высокорезультативных проектов, по сути, выступает ключевым критерием выживания в конкурентной среде. Одновременно с этим, отсутствие необходимого интереса со стороны сотрудников в итоговых показателях в сфере производства, ограниченность и значительная стоимость ресурсов обусловили определение новейших концептов управления и внедрения менеджмента проектов для развития предприятия (Рисунок 1).

Повсеместное использование инструментов проектирования способствовало появлению значительного объема научных трудов, содержащих анализ теоретических и практических аспектов проектного менеджмента.

Наиболее результативный опыт мировой практики проектного управления был отражен в стандартах проектного менеджмента, имеющих на текущий момент распространение как на макро-, так и на мегауровне.

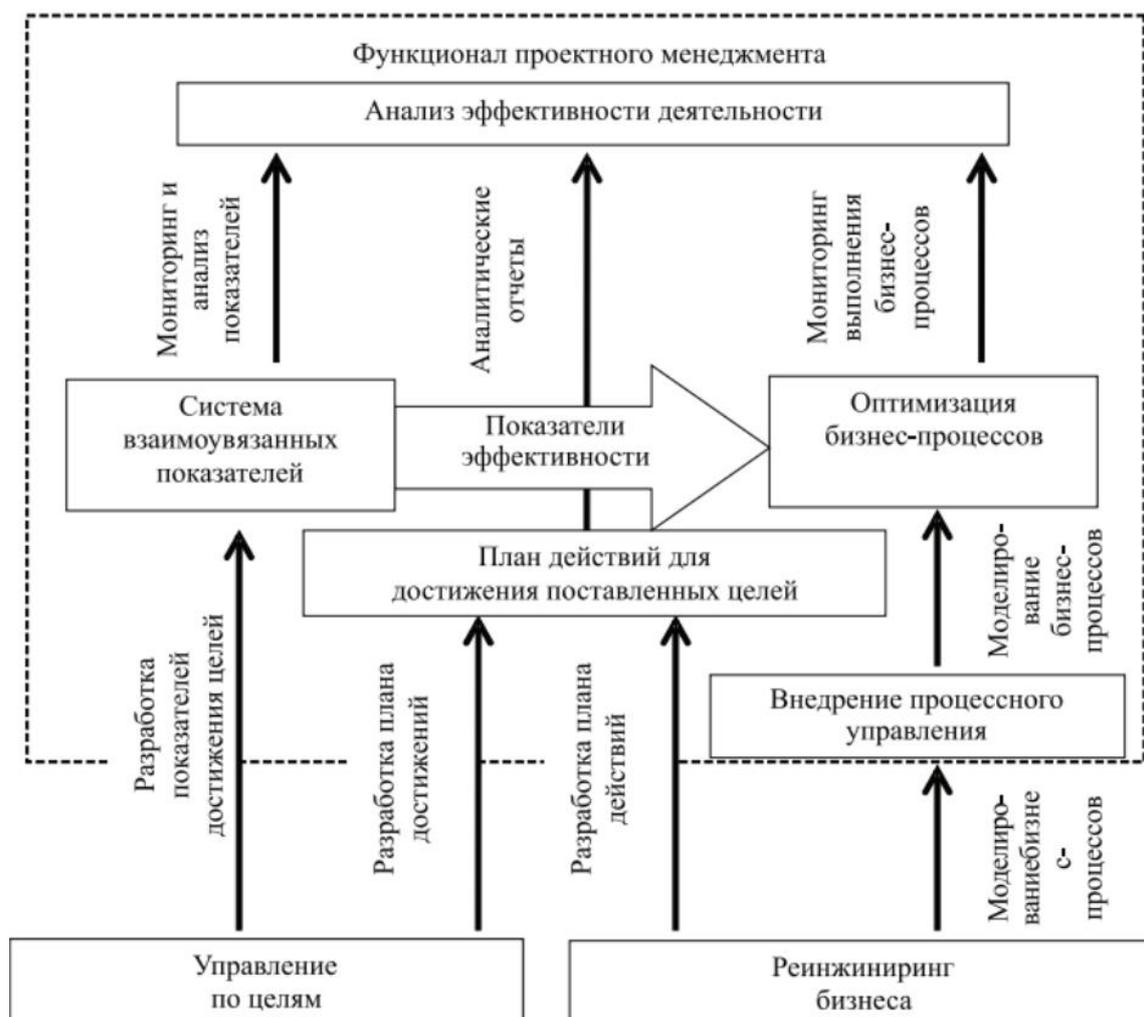


Рис.1. Алгоритм внедрения проектного менеджмента

Наиболее применяемыми на текущий момент стандартами проектирования являются стандарты, сформулированные Международной ассоциацией управления проектами (IPMA), Институтом управления проектами США (PMI) и др. [11, с. 1206-1207]:

В России указанные стандарты известны и, более того, применяются, но официального статуса они так и не получили. Причина кроется в том, что данные зарубежные стандарты были разработаны специально для предпринимательской среды стран с развитой экономикой, то есть в условиях, когда механизм управления спросом на инновации уже полностью сформировался. В этом заключается принципиальное отличие подхода российских экономистов, а также необходимо отметить, что кризисные ситуации в зарубежных странах рассматриваются на уровне отдельных проектных рисков. Зарубежные стандарты не учитывают специфику российских методов управления, хотя и рассчитаны на управление проектами в условиях рынка [12, с. 38].

В России национальные стандарты по управлению проектами впервые были утверждены и введены в действие в сентябре 2012 года.

Цели и принципы стандартизации в Российской Федерации были установлены Федеральным законом от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании» [8], а правила применения российских национальных стандартов используются в соответствии с ГОСТ Р 1.0-2012 «Стандартизация в РФ. Основные положения» [9, с. 49].

Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 54869-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом» определяет критерии к менеджменту проекта для обеспечения наиболее эффективного достижения целей проекта на всех стадиях его исполнения, в то же время объектом унификации выступают обязательные выходы процессов проектного менеджмента. Указанные требования со стороны государства необходимо

использовать в обязательном порядке с целью управления любым проектом. Общая совокупность проектов может реализовываться как на контрактной основе с третьей стороной, так и внутри самого предприятия. Приведенный ГОСТ используется для проверки соответствий управления проектом и рассмотренных в стандарте требований [2, с. 61].

Национальный стандарт ГОСТ Р 54870-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению портфелем проектов» применяется для управления любыми портфелями проектов. Понятием портфеля является набор проектов и иных видов деятельности, которые объединены для продуктивного менеджмента отмеченными работами и решения стратегических задач, при этом портфельные проекты могут не являться взаимосвязанными или напрямую зависимыми. Управление портфелями можно отнести к общему управлению одним или несколькими портфелями, которое включает в себя: выявление приоритетов, менеджмент и мониторинг проектов и иных связанных мероприятий для разрешения запланированных задач. Проектный менеджмент совокупностью портфельных проектов может предусматривать и пересмотр проектов в связи с установлением новых приоритетов при распределении ресурсов или соответствия портфеля стратегии предприятия [3, с. 79].

Национальный стандарт ГОСТ Р 54871-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению программой». Данный ГОСТ применяется независимо от специфики проектных программ. Программа представляет собой совокупность взаимосвязанных друг с другом проектов, управление которыми осуществляется с целью получения преимуществ и определенного уровня управляемости, которые являются недоступными в процессе управления каждым отдельно [4, с. 101].

Методика управления проектами предназначена для формализации и стандартизации подходов к управлению проектами, программами и портфелями проектов компании, она обеспечивает работоспособность и эффективность управления проектами.

В связи с этим методика должна учитывать [6, с. 19]:

- специфику проектной деятельности компании;
- зону применения проектов: только контрактные или ИТ-проекты, выделенная программа или все проекты компании;
- текущий уровень зрелости компании в области проектного управления, то есть возможность компании в дальнейшем самостоятельно освоить и использовать внедряемые методологические решения.

В то же время, принимая во внимание нестабильные условия развития российских бизнес-структур, следует отметить, что широкое применение проектного метода в современных реалиях экономической системы требует детальной проработки и повышения степени адаптивности его методик и инструментария, их спецификации, более тесной взаимосвязи с процессами менеджмента компании в целом, в том числе и в условиях нестабильности [14, с. 75].

Так, данные суммарной задолженности отечественных предприятий по обязательствам на июнь 2015 года демонстрируют следующее: около 58,0 трлн. руб., при этом в данной общей задолженности показатель в 49,2% составляет на задолженность по кредитам (включая просроченную – 87,4%), 50,8% приходится на задолженность по банковским кредитам и займам (включая просроченную – 12,3%). В 2014 году показатель убыточных предприятий равнялся 27,6% от суммарного количество бизнес-структур, что немного ниже, чем в 2009 году, когда данный показатель составил 32,0% [7].

Основываясь на прогнозах социально-экономического развития российской экономики, приводимых аналитиками, следует отметить, что к концу 2015 года данная ситуация может усугубиться. В этой связи особую значимость приобретает кризисный проектный менеджмент. Данный инструмент представляет собой методику менеджмента социально-экономической структурой в условиях кризиса, основываясь на концепте управления проектами. Приведенный вид менеджмента дает возможность получить конкретные итоговые показатели при наличии определенных характеристик и ситуации нестабильности.

Автором предполагается, что применение принципов управления проектами в кризисных условиях предоставит возможность более продуктивно проработать и исполнить антикризисную стратегию, реализовать контроллинг на протяжении как кризисной, так и посткризисной стадии. Такой подход управления проектами может быть эффективно применен как в досудебный, так и в судебный период, что даст возможность повысить эффективность и реабилитационный ориентир мероприятий банкротства. Все отмеченные аспекты крайне важны в период осуществления трансформации экономики нашей страны.

Таким образом, выполнение функционала проектного менеджмента в условиях кризиса на практике требует привлечения экспертов, которые обладают инновационными компетенциями в своей области, дающими им возможность продуктивно управлять предприятием не только в условиях стабильности, но и нестабильности, а также прорабатывать и исполнять проекты и программы стабилизации, стратегического развития,

ориентированные на постоянное повышение качественно-количественных характеристик конкурентных преимуществ.

Список литературы

1. Бувевич А.П. К вопросу о роли человеческого капитала в трансформации экономики России. // Экономика и социум. - 2014. - № 4-1 (13). - С. 876-881.
2. ГОСТ Р 54869-2011. «Национальный стандарт РФ. Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом» (утв. Приказом Росстандарта от 22.12.2011 № 1582-ст). - М.: Стандартинформ, 2012.
3. ГОСТ Р 54870-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению портфелем проектов» (утв. Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 22.12.2011 № 1583-ст). - М.: Стандартинформ, 2012.
4. ГОСТ Р 54871-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению программой» (утв. Приказом Росстандарта от 22.12.2011 № 1584-ст). - М.: Стандартинформ, 2012.
5. Корнеев В.Ю., Литвиненко И.Л. Роль предприятий в формировании инновационной модели экономики России. // Вестник Московского государственного гуманитарно-экономического института. - 2014. - № 4 (20). - С. 65-74.
6. Лифиц И.М. Стандартизация, метрология и сертификация: Учебник. - М.: Юрайт-Издат, 2006.
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>. (Дата обращения: 29.10.2015).
8. СЗ РФ от 02.01.2012 № 1. - Ст. 216.
9. СЗ РФ от 30.12.2002, № 52 (ч. 1). - Ст. 5140.
10. Соолятэ А.Ю. Управление проектами в компании. Методология, технологии, практика. – М.: Синергия, 2012.
11. Строилова Э.В. Проектный менеджмент и реинжиниринг. // Фундаментальные исследования. - 2013. - № 4-5. - С. 1206-1210.
12. Управление инновационными проектами и программами: учебное пособие / В.В. Быковский, Е.С. Мищенко, Е.В. Быковская и др. – Тамбов: ГОУ ВПО ТГТУ, 2011.
13. Чичерин Ю.А., Суворова Н.Н. Проектный менеджмент: систематизированное изложение теоретических основ. // Успехи современного естествознания. - 2012. - № 4. - С. 148-151.
14. Юрьева Т.В. Кризисный менеджмент и проектный подход. // Эффективное антикризисное управление. - 2013. - № 5 (80). - С. 74-79.

СЕКЦИЯ №19.

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА РЕКРУТМЕНТА В РОССИИ

Штеба Т.В.

Кубанский государственный аграрный университет, г.Краснодар

Развитие рыночной экономики в России напрямую влияет не только на появление постоянной потребности в квалифицированных работниках, вследствие роста значимости «человеческого фактора», но и на появление, наряду с различными стандартными бизнес-услугами, новой отрасли услуг по подбору персонала – рекрутменту [1]. Актуальность темы исследования обусловлена тем, что одним из наиболее эффективных механизмов подбора персонала в настоящее время становятся рекрутинговые агентства. Использование внешних рекрутинговых услуг, т. е. обращение в агентства по подбору персонала, является одним из характерных признаков развития бизнес-культуры компании.

Рекрутинг как вид предпринимательской деятельности, состоящий в оказании услуг по подбору персонала, сравнительно молод. Местом его возникновения считаются США, а временем – начало 50-х годов прошлого века. История рекрутмента в России начинается с 1989 года. 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.

Становление рынка рекрутмента проходило одновременно с усилением потребности экономики страны в новых источниках и методах поиска и отбора персонала [2]. Российский рынок рекрутинговых услуг имеет несколько отличительных особенностей, несмотря на то, что данный вид услуг берет начало формирования с Запада. Так если в странах Европы и США рекрутинговые агентства сформировались пройдя стадию консалтинга, то отечественные агентства миновали эту стадию.

С момента зарождения в России до настоящего времени рынок рекрутмента прошел ряд стадий.

Этап зарождения (1989-1994 гг.). Стремительное развитие рыночных отношений в СССР дало возможность развития иностранных фирм, что в свою очередь способствовало формированию спроса на услуги по подбору персонала. В 1989 году начали свою работу первые рекрутинговые агентства: «Контакт», «Триза», «Анкор», «Созкон» и др. Первые агентства по подбору персонала были расположены только в двух городах – Москве и Санкт-Петербурге. Данные агентства открывались на базе организаций и союзов по трудоустройству граждан. При этом основными и первыми заказчиками являлись преимущественно иностранные компании, а также российские компании, делавшие первые шаги в условиях формирования рыночной экономики, и не имеющие никакого представления о том, что же такое рекрутмент [6]. К 1990 году была отменена фактическая государственная монополия по подбору персонала в зарубежные фирмы и совместные предприятия через Управление по обслуживанию дипломатического корпуса (УПДК). 20 сентября 1991 года появилась статья Василия Захарько «Охотники за головами» в газете «Известия». Не случайно день выхода этой статьи — 20 сентября, ежегодно отмечается как День рекрутера. В своей работе он первым упомянул о деятельности западных кадровых агентств и заявил о важности создания подобных агентств в России.

В 1991-1993 гг. российский рынок рекрутмента начал быстро развиваться в связи с тем, что западные кадровые агентства (Prend & Associates, Eurospan, GEMM Consalting, Nickolson International) стали открывать свои представительства в России, а также всё большее количество российских фирм пробовали заняться оказанием рекрутинговых услуг. В 1993–1994 гг. начинают выходить специальные издания на русском языке для ищущих работу и работодателей (газеты «Работа для Вас», «Приглашаем на работу») [3].

Этап становления. Отличительными особенностями этапа становления рекрутмента в России (1995-1997 гг.) является быстро возросшее количество рекрутинговых агентств. В связи с этим стало меняться отношение к подбору персонала по средствам рекрутинговых агентств среды российских компаний-заказчиков, так как из такого большого количества агентств были лишь единицы, кто действительно мог предоставить квалифицированные услуги по подбору персонала. 17 мая 1996 года – начало развитие в России электронного рекрутмента – открытие службы Human Resources On-Line (HRO) (www.hro.ru) – первого web-сервера, реализовавшего технологии электронного рекрутинга в российском сегменте всемирной паутины. В основу бизнес-модели службы HRO было положено платное размещение вакансий предприятий и кадровых агентств. Осенью того же года была запущена и другая российская система электронного рекрутинга, ныне известная как PointJob (www.pointjob.ru) [5]. В 1996 году была создана Всероссийская ассоциация консультантов по подбору персонала (АКПП), а также был сформулирован профессионально-этический кодекс консультанта по подбору персонала [4]. В 1997 году российский рынок рекрутинговых услуг был уже представлен более чем 200 фирмами.

Этап стабилизации (1998 – 2007 гг.). Финансово-экономический кризис в 1998 году привёл к серьёзному ухудшению положения на рынке кадровых услуг. Большинство компаний приостановило найм персонала, число заказов у рекрутинговых агентств в этот период снизилось на 70–80%. В целях «выживания» ведущие компании расширили перечень услуг, оказываемых компаниям. Теперь это не только подбор персонала, но и обзоры зарплат специалистов, аутсорсинг, аутстаффинг, а некоторые ведущие агентства даже вынуждены работать в нише «трудоустройство специалистов». С осени 1999 года многие компании начали активно набирать персонал. Уже в ноябре 1999 года десять ведущих отечественных рекрутинговых агентств объявили о создании единой сети специализированных кадровых агентств. В 2000 году рынок рекрутмента вырос по обороту вдвое. Впервые в России начали осуществляться проекты по массовому рекрутменту. Так, агентство Kelly Services осуществляло поиск более тысячи постоянных сотрудников для двух мегамаркетов Metro Cash and Carry, еще 500 – для компании ИКЕА. Знаменательным событием в развитие российской кадровой индустрии стало создание в 2000 году коммерческого объединения специализированных кадровых компаний — Сеть Специализированных Кадровых Агентств (ССКА), в которую вошли 10 московских компаний. На данном этапе развития рекрутмента в России была внедрена автоматизированная система, первая CRM-система для рекрутинга (E-Staff-рекрутер, Система автоматизации Агентства ПРОФИЛЬ, RESUME-банк, HRhome — система размещения вакансий и пр.) [5].

Этап спада (2008 г. – по настоящее время). Мировой финансовый кризис 2008 года произвел на рынок рекрутмента в России разрушительное воздействие. Многие агентства закрылись, некоторые – провели слияние. До кризиса в России было 100 тысяч сотрудников кадровых агентств, в 2009 году их стало меньше наполовину. Экономическая ситуация привела к тому, что спрос на услуги кадровых агентств в ноябре-декабре 2008 года упал на 70–80% [1]. С началом 2011 года ситуация постепенно начала меняться — рынок «оживал» и, соответственно, требовал новых подходов к подбору персонала.

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 2014 году по результатам исследования рынка подбора и предоставления персонала в России зарегистрировано 1203 компании, занятых в сфере подбора персонала.

Рынок подбора персонала активно развивается, появляются как новые инструменты поиска кандидатов, так и новые способы взаимодействия между компаниями – заказчиками и рекрутинговыми агентствами (рекрутерами). Так в феврале 2015 года запустился новый российский сервис по подбору персонала JungleJobs. Таким образом, какие бы сложности ни претерпевал рынок труда, потребность в высококвалифицированных сотрудниках всегда будет оставаться актуальной, а значит, деятельность рекрутинговых агентств будет еще более востребованной.

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. Подходы к подбору персонала в России и за рубежом. В сборнике: Актуальные вопросы развития современного общества. Сборник научных статей 5-ой Международной научно-практической конференции. Юго-Западный государственный университет. Курск, 2015. – С. 80-82.
3. 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.
4. Зелинская М.В., Чернявская С.А. Ресурсы активизации развития региональной экономической системы. // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2012. – № 1. – С. 208-210.
5. Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Лунева Н.К. Рынок труда (практическая макроэкономика труда): учебник. М.: Изд-во «Альфа-Пресс», 2007. 900 с.
6. Ярушкина Е.А., Зелинская М.В. Воспроизводство отношений собственности в условиях постиндустриальных преобразований. Монография / Краснодар, 2014. – 110 с.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА

Кузьменко О.Е., Мелентьева Н.А., Лотарева К.М., Грицунова С.В.

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

В настоящее время быстро развивается бизнес и растет конкуренция. Успех предприятия зависит от эффективности работы его персонала. То есть, главный ресурс любой организации — это профессионально подготовленные сотрудники, которые обеспечат результативную работу. Поэтому проблема развития персонала актуальна для компаний.

Большинство предприятий инвестирует в развитие кадрового резерва. Например, ведущие мировые корпорации (такие как General Motors, IBM, Motorola) ежегодно на развитие выделяют 6-значные суммы, а так же создают собственные университеты для повышения квалификации.

Кадровый резерв - это группа работников:

- потенциально способных к более сложной, управленческой деятельности;
- отвечающих требованиям, предъявляемым соответствующей должностью;

— прошедших систематическую целевую подготовку через обучение [3].

Обучение персонала – это структурированный, по плану и методично осуществляемый процесс получения профессиональных знаний, навыков и умений сотрудников с учетом целей, стратегий и потребностей предприятия. Как правило, различают три вида обучения персонала:

— Подготовка кадров – планомерное и организованное обучение и выпуск квалифицированных кадров для всех областей деятельности, владеющих совокупностью специальных знаний, умений, навыков и способами обучения.

— Повышение квалификации кадров – обучение кадров с целью усовершенствования знаний, умений, навыков и способов общения в связи с ростом требований к профессии или повышению в должности.

— Переподготовка кадров – обучение кадров с целью освоения новых знаний, умений, навыков и способов общения в связи с овладением новой профессией или изменившимися требованиями к содержанию и результатам труда [2].

Польза и преимущества, которые получает компания в результате повышения квалификации персонала, выражается в: повышении результативности предприятия и эффективности сотрудников; успешном решении проблем и задач; быстрой адаптации к изменяющимся требованиям рынка и, в целом, внешней среде; поддержке уровня конкурентоспособности.

Для учебного процесса привлекают специалистов компании, приглашают тренеров или, как говорилось выше, создают собственные учебные центры.

При этом возникают вопросы, какие методы (способы овладения знаниями) обучения использовать для повышения квалификации сотрудников.

Традиционными методами обучения являются лекции, семинары и самостоятельное обучение. Они являются главными при передаче знаний, но имеют некоторые недостатки: не позволяют учитывать разный уровень знаний, не предполагают обратной связи, которая показывает, как усвоилась предоставленная информация.

Лекция (лат. lectio – чтение) – устное систематическое и последовательное изложение материала по какой-либо проблеме, теме и т. д.

Такие методы обучения персонала, как семинары, используются для поиска новых идей, обсуждения проблем и выработки общих решений.

В настоящее время наиболее распространенными являются следующие *методы активного обучения*:

— тренинги (проведение деловых игр с последующим анализом и закреплением эффективных стратегий поведения для типичных деловых ситуаций, они развивают коммерческие и управленческие навыки);

— программное и компьютерное обучение (информация представляется блоками в печатном виде или на мониторе компьютера);

— деловые и ролевые игры (моделирование различных сторон профессиональной деятельности работника);

— разбор практических ситуаций (case-study) (Метод предполагает анализ изучения различных ситуаций, сложившихся в той области деятельности, в которой обучаемый повышает свою компетентность);

— баскет-метод (основывается на имитации ситуаций, часто встречающихся в практике работы руководителей, обучаемому предлагают выступить в роли руководителя).

В настоящее время активно начинают использовать в российской практике современные методы обучения персонала, которые пришли с Запада. Это такие методы как: модульное обучение; дистанционное обучение; наставничество; обучение действием; обучение в рабочих группах; метафорическая игра; методы «Shadowing», «Secondment» и «buddying».

1. Модульное обучение. В данном методе разбивается материал на самостоятельные модули какой-либо системы знаний. Модули отличаются целями, методами и задачами, которые осваиваются в каждом модуле. Преимущества этого метода в гибкости, то есть в возможности менять модули в зависимости от запроса слушателей.

2. Дистанционное обучение. Суть этого метода в том, что для обучения персонала используются средства телекоммуникационных технологий на расстоянии между преподавателем и его учеником. Преимущества: обучение осуществляется на рабочем месте; привлекается большое число работников; знания можно тут же применить на практике данного предприятия.

3. Наставничество (англ. Coaching, «коучинг»).

Коучинг — система реализации совместного социального, личностного и творческого потенциала участников процесса развития с целью получения максимально возможного эффективного результата [1].

Отличительной особенностью коучинга является то, что коуч помогает начинающим сотрудникам найти собственное решение, а не решает проблему за него. Коуч должен быть экспертом в том, как помогать другим в раскрытии их собственных возможностей.

4. Обучение действием («actionlearning»). Основой в этом методе является группа сотрудников, каждый из которых решает поставленную перед ним реальную задачу (а не искусственные ситуации и упражнения), то есть анализируют ситуацию и постановку целей, продумывают шаги реальных действий.

5. Обучение в рабочих группах. В рабочей группе участвуют все работники, независимо от их должностного уровня. Это могут быть и линейные сотрудники, и менеджеры высшего звена. Перед группой ставится задача, далее они выбирают ответственного, а он, в свою очередь, организывает встречи, составляет протоколы и записывает итоговые решения группы, то есть составляет алгоритм действий для решения поставленной задачи и определяет сроки ее реализации.

6. Метафорическая игра. Основная задача этого метода – найти новый способ решения ситуации. Уникальность его в следующем: для решения ситуации берется метафора, легенды или сказки, которые передают проблему в деловых ситуациях. Этот метод дает возможность показать творческие способности сотрудников, а так же по-новому взглянуть на ситуацию и поменять старые стереотипы.

7. Обучение по методу «Shadowing» (от англ. – «тень», «бытие тенью»). Этот метод предполагает, что подопечный становится «тенью» специалиста с опытом, постоянно находится рядом с ним на работе в течение одного-двух дней. Этот метод используется для: профориентации, первичной адаптации, повышения интеграции подразделений, обмен опытом и обучение специалистов кадрового резерва.

8. Обучение по методу «Secondment» (прикомандирование). Обучение работников проводится при помощи «прикомандирования» персонала на другое место работы (другой компании либо другой отдел или подразделения той же организации) на время для овладения дополнительными новыми навыками и знаниями, а потом обратно возвращается на свое рабочее место. Временное перемещение может быть краткосрочным (около 100 часов рабочего времени) и долгосрочным (до года).

9. Обучение по методу «buddying» (от англ. – «поддержка»). К сотруднику фиксируется партнер - «buddy». В основе этого метода лежит предоставление друг другу информации и обратной связи. Метод используется в процессе адаптации работника, как нового человека, так и уже работающего, но сменившего позицию в организации; для передачи информации между структурными подразделениями и компаниями, которые сотрудничают друг с другом; для развития «поведенческих» навыков. От других методов buddying отличается тем, что напарники равноправны — материалы, сведения, данные, советы или обратная связь дается в двухстороннем виде, то есть, нет «старшего» и «младшего», «наставника» и «подопечного».

10. «Супервизия» (от лат. «supervidere» - «смотреть сверху»). Это консультирование у специалиста профессиональных задач для развития определённых зон у работника и повышения его профессионального уровня. Супервизор постоянно не наблюдает за работниками. Супервизия используется для оценки и обучения сотрудников, когда разбираются ошибки, находят ответы на возникшие вопросы.

В заключении можно сделать вывод, что от правильного выбора метода развития сотрудников и повышения их квалификации позволит компании развиваться, повысить его эффективность и улучшить его показатели.

Список литературы

1. Дауни, Майлз. Эффективный коучинг: Уроки коуча коучей. М.: Добрая Книга, 2007 – 288 с.
2. Дейнека, А. В. Современные тенденции в управлении персоналом / А. В. Дейнека, Б. М. Жуков. – М.: Академия Естествознания, 2009. – 266 с.
3. glossary.ru

СТИЛЬ РУКОВОДСТВА В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА МОТИВАЦИЮ, И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ РАБОТНИКОВ

Петрушкан К.С., Грицунова С.В.

Ростовский Государственный Экономический Университет «РИНХ», г.Ростов-на-Дону

В настоящее время последние тенденции в управлении человеческими ресурсами все больше проникают в человеческую психологию стараясь связать производительность труда работника напрямую с его мотивацией к

достижению определенных целей самореализации их внутреннего потенциала. Пирамида потребностей А. Маслоу сколько бы не модифицировалась - а остается популярной и актуальной. В развитых странах с достаточно стабильным уровнем жизни, где у большей доли населения удовлетворены базовые физиологические потребности, на первый план выходят потребности в самореализации и самоактуализации. И одним из первых пунктов в их удовлетворении стоит профессиональная деятельность, или работа. На работе человек проводит значительный период своей жизни и по ее результатам оценивает свою состоятельность, способность оказывать (или же не оказывать, в зависимости от успешности человека на трудовом поприще) влияние на происходящие в мире процессы.

Успехи в трудовой деятельности связывают с готовностью работника исполнять свои обязанности надлежащим образом, брать на себя ответственность за принятые решения, быть компетентным, знающим все особенности своей профессии и сферы существования предприятия, в котором он трудится, а так же, от психологического климата, той атмосферы, которая преобладает в коллективе.

Вполне естественно, что предпосылки образования будущего коллектива и его методов работы создает руководитель (руководящая команда), если говорить о новообразованном молодом предприятии. Чаще всего психологический климат таких компаний характеризуют как семейный, дружеский, где нет четкого распределения функциональных обязанностей, а это означает, что работники в коллективе взаимозаменяемы, а границы занимаемых ими должностей достаточно размыты и каждый может выполнять работу другого, если это допустимо и целесообразно.

Целью данной статьи является рассмотрение преобладающих в российской экономике стилей руководства на предприятия, современные тенденции в управленческой сфере и ожидания работников по поводу изменения рабочей атмосферы.

Недавно проведенное кадровым агентством Kelly Global Workforce Index исследование, в котором поучаствовало 7800 сотрудников из различных российских компаний многих городов нашей страны. Респонденты различались по своему образованию, возрасту и виду деятельности, они отметили, что преобладающий стиль управления на их предприятиях - это авторитарный [2]. Этот стиль предполагает существование четкой иерархической организационной структуры управления и установленные отношения подчинения высшему руководству, которое принимает решения самостоятельно и дает четкие распоряжения всем работникам. Причем, результат их ответов не сильно отличается от подобного обследования проведенного ранее Гертом Ховстеде [3]. Данный факт, в принципе, позволяет сделать предположение, что за последние 30 лет стиль руководства на предприятиях России особых изменений не претерпевал. Возвращаясь к исследованию компании Kelly, было установлено, что 34% сотрудников считают, что стиль руководства в их компании является авторитарным. Демократический стиль управления испытывают на себе 22 % респондентов, следом за ним идет делегирующий стиль - 16%, прогностический стиль (когда руководитель поощряет сотрудников на достижение общих для всех целей) отметили 9%, а самый предпочтительный эмпатический стиль руководства отметили лишь 7% респондентов. [2]

Почему эмпатический стиль руководства является самым предпочтительным? Потому что такой подход к управлению сотрудниками предприятия предполагает участие всех работников в хозяйственной деятельности предприятия, они воспринимаются как совладельцы бизнеса и могут принимать решения самостоятельно. Руководство также принимает активное участие в жизни своих работников, организуя их трудовой процесс так, чтобы они получали от него максимальное удовлетворение. На предприятия с подобным стилем руководства отмечается большая степень мотивации работников к труду, высокая производительность и лояльность к предприятию, то есть сотрудники заинтересованы в обеспечении высоких темпов развития предприятия, поскольку это влечет за собой рост их собственного благосостояния.

Предпочтительность в работе российских компаний авторитарного стиля управления объясняется тем, что средний российский работник не готов к принятию самостоятельных решений. А с другой стороны, может выступать неготовность среднестатистического руководителя отказаться от привилегии принимать решения и задавать курс направления движения предприятия. Такая ситуация, в свою очередь, способна создать замкнутую цепочку в отношениях «руководитель-подчиненный»: первый, ограничивая инициативность и самостоятельность работника, отдает четкие приказы, ожидая, что они будут выполнены максимально точно, чтобы предотвратить ошибки, а тот их выполняет, строго придерживаясь полученных инструкций, ожидая, что при возникновении проблем руководство возьмется за их разрешение само, тем самым снимая с себя ответственность за результаты своей работы и за возможные ошибки в ходе решения рабочих задач. Однако если перед работником поставить задачу, обозначить результат и определенную свободу в выборе методов ее решения, плюс важна также правильная система мотивации, то в таком случае ему создается стимул выполнить задачу наиболее эффективным способом с качественным на выходе результатом. Даже если сотрудник не смог избежать проблем,

которые возникли не по его вине, то его не должно ждать наказание (а при авторитарном стиле еще имеет место быть сокрытие некоторых ошибок, которые могут привести к непоправимым негативным последствиям). Работнику должна быть оказана помощь, содействие со стороны руководства, в результате которого у работника должно выработаться умение справляться со сложностями, для того, чтобы в следующий раз он смог самостоятельно справиться со всеми трудностями или какими-либо заминками.

Согласно ситуационной теории лидерства Герси и Бланшара очень важна степень готовности сотрудников к выполнению рабочих заданий, его уверенность в своих силах и мотивация, а также наличие особых способностей в сфере своей деятельности, под которыми подразумеваются навыки, опыт, знания. [1, С. 266] Говоря об исследовании, проведенном компанией Kelly, работники в России готовы к смене парадигм управления и хотели бы принимать больше участия в текущем и стратегическом управлении предприятия, им также важно, чтобы их мнение не только принималось к сведению, но и учитывалось при планировании горизонта действий компании. [2]

В западных странах в последнее время работников организации рассматривают как еще один вид инвестиций, которые способны увеличить добавленную стоимость предприятия. И это вовсе не означает, что к людям стали относиться как к предметам. На деле все наоборот. Время, которое проводит сотрудник на предприятии постепенно стало увеличиваться, в связи с чем увеличилась и нагрузка на отдельного работника и его уровень стресса заметно вырос. Появилась необходимость и важность обеспечения качественных и достойных условий труда подчиненных, и именно эти инвестиции, способны в будущем значительно увеличить доходность компании, поскольку работники тоже в этом заинтересованы. Они стали вовлечены в процесс управления компании, о них заботятся, таким образом, обеспечивается их лояльность и преданность компании. [1, С. 176]

В условиях укрупнения масштабов предприятий, создания целых предпринимательских структур, нуждающихся в грамотном управлении, увеличивается норма управляемости на каждого руководителя отделов или подразделений, что в целом может снизить степень контролируемости системы и ее производительности. Поэтому важно воспитывать сознательных и ответственных работников, способных руководить своими поступками и отвечать за результаты проделанных работ и качество выпускаемой продукции. Вполне очевидно, что такой работник, который чувствует, что о нем заботятся, что он привносит вклад в общее дело и его работа и мнение важно, он будет более эффективно трудиться на благо предприятия и стараться повышать показатели своей производительности без увеличения уровня стресса.

Список литературы

1. Дафт Ричард Л. Менеджмент. 10-е издание. Изд-во: Питер. 2013. 656 с.
2. Сотрудники в России довольны своими руководителями, но не всегда довольны их методами управления. <http://www.kellyservices.ru/RU/About-Us/News/2012/3092012/> (Дата обращения 18.10.2015)
3. Почему россияне не американцы. Толкователь. URL: <http://tolk.ru/?p=25059> (Дата размещения 14.10.2015)

СЕКЦИЯ №20.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА НА РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РОССИИ

Виноградова Т.Н.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Аннотация.

Целью исследования является выявление ключевых способов влияния бухгалтерского и налогового законодательства на развитие инвестиционного климата в России. В результате был выявлен ряд ключевых способов влияния бухгалтерского и налогового законодательства на изменение инвестиционного климата в России, что может быть использовано в будущем для проведения более глубоких макроисследований.

Ключевые слова: налоговый учет, бухгалтерский учет, инвестиционный климат, российские стандарты бухгалтерского учета, международные стандарты финансовой отчетности, взаимосвязь.

Необходимо понимать, что такие понятия как бухгалтерское и налоговое законодательство являются очень широкими понятиями, несущими в себе большое количество вопросов и проблем. Однако для целей анализа влияния данных факторов на улучшение инвестиционного климата в России необходимо сосредоточиться на актуальных проблемах бухгалтерского и налогового законодательства, влияющих, во-первых, на форму и содержание финансовой отчетности российских организаций, во-вторых на инвестиционные способности субъектов экономики. Относительная новизна предлагаемого подхода заключается в том, что анализ бухгалтерского и налогового законодательства должен быть направлен не только на субъектов, получающих инвестиции, но и на инвестирующих субъектов.

Основной методикой исследования являлся опрос экспертов консалтинговой компании Deloitte. В ходе опроса сотрудников департамента аудита и департамента налогообложения и права удалось получить актуальные профессиональные суждения экспертов о том, каким образом бухгалтерское и налоговое законодательство влияет на инвестиционный климат в России. В проведенном опросе приняло участие 20 экспертов. Также для целей проведения данного исследования был проведен анализ ряда существующих работ на тему взаимосвязи бухгалтерского и налогового законодательства и инвестиционной привлекательности России. Проводимый анализ был разделен на рассмотрение в отдельном порядке вопросов, связанных с бухгалтерским учетом и отдельно - с налоговым.

Влияние налогового законодательства

Одним из основных критериев инвестиционной привлекательности для инвесторов была и является стабильность, устойчивость и предсказуемость законодательства в той или иной стране. Однако на международном рынке капитала Россия имеет репутацию страны, изменения законодательства в которой носят частый, противоречивый и не всегда предсказуемый характер. Подтверждением данного утверждения является содержание проспекта эмиссии еврооблигаций российских эмитентов, где в разделе информации о налоговом законодательстве РФ говорится, что:

- современное налоговое законодательство в России действует относительно недавно;
- прогнозируемость и предсказуемость налоговых изменений затруднительна;
- в стране существует практика вынесения судебных решений по вопросам налоговых споров, противоречащая ряду вынесенных ранее судебных решений по аналогичным вопросам.

Для более подробной оценки невозможно обойтись без конкретных примеров из российской законодательной практики. Одним из наглядных примеров положений налогового законодательства России, изменения которого способны существенно влиять на инвестиционный климат, является вопрос налогообложения, так называемых, «каскадных выплат». Рядом российских организаций при выпуске еврооблигаций применялся следующий способ выплаты доходов по еврооблигациям: российская организация выплачивала соответствующий доход организации, учрежденной в государстве, с которым у России заключено соглашение об избежании двойного налогообложения (далее - СОИДН), после чего промежуточная иностранная организация выплачивала соответствующие доходы в пользу конечных бенефициаров. Подобное устройство выплат позволяло воспользоваться пониженными ставками налога у источника выплаты доходов в России согласно положениям СОИДН между Россией и страной резидентства промежуточной иностранной компании, а также освободить бенефициаров, инвестировавших средства в российскую организацию, от двойной налоговой нагрузки. Однако в конце 2011 года были внесены изменения в НК РФ, устанавливающие, так называемую, концепцию бенефициарного собственника, согласно которой выплачивающая организация стала обязанной применить все возможные усилия для выявления конечных бенефициаров получаемых доходов и удержать налог у источника выплаты налогооблагаемого дохода в России по соответствующей ставке (например если бенефициарный собственник - физическое лицо, являющееся налоговым резидентом России, ставка составит 13%). Подобные изменения создали серьезную нагрузку на инвесторов, ухудшив тем самым инвестиционный климат в России. Государство было вынуждено отступить назад и ввести соответствующее исключение доходов, выплачиваемых по еврооблигациям российского эмитента.

Однако помимо норм налогового законодательства, имеющих негативное влияние на инвестиционный климат в России, существуют так же и положения, оказывающие положительный, но порой противоречивый эффект. Так, принятие Федерального закона № 376-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса РФ (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)», от 24 ноября 2014 года, начиная с 1 января 2015 года, ввело в силу так называемый «курс на деофшоризацию» российской экономики. Резюмируя содержание данного федерального закона, можно сказать, что его положения направлены на раскрытие российскими налоговыми резидентами своих иностранных структур владения активами и перевод бизнеса в российское поле. Преимуществом данного изменения, ведущим к улучшению инвестиционного климата в России, является создание образа «культурной» экономики, идущей в

ногу с опытом развитых западных стран. Такое соответствие создает определенную степень доверия для инвесторов. Также данный федеральный закон направлен на упрощение иностранных структур владения активами, в которых участвуют российские налоговые резиденты. Отрицательной же стороной данного закона для инвесторов является введение дополнительной административной нагрузки в виде подачи уведомлений в Росфинмониторинг (ожидается с 1 сентября 2015 года), а в случае бездействия бенефициаров вероятно возникновение существенной дополнительной налоговой нагрузки. Также в профессиональных кругах существует мнение о том, что закон о деофшоризации подготавливает базу для осуществления частичной «амнистии капитала».

Однако среди экспертов компании Deloitte встретилось и следующее мнение: Россия была более привлекательной для российских и иностранных инвесторов до введения законодательных положений о трансфертном ценообразовании и деофшоризации. Дело в том, что в развитых западных странах данные положения не являются новыми и действуют достаточно давно, в то время как Россия продолжительное время являлась страной, открывающей определенные возможности не только для заработка, но и для налоговой экономии (по сравнению с рядом европейских государств). На сегодняшний день, после введения правил трансфертного ценообразования в 2012 году и закона о деофшоризации в 2015 году, Россия перестала иметь существенную налоговую привлекательность, однако приобрела статус более «цивилизованной и аккуратной» экономики, по сравнению с прошлым десятилетием.

Влияние законодательства о бухгалтерском учете

При рассмотрении вопросов эффективности законодательства о бухгалтерском учете и инвестиционной привлекательности страны в целом стоит сказать, что инвестиционный климат в России складывается из инвестиционной привлекательности каждого отдельно взятого хозяйствующего субъекта - организации. Законодательство о бухгалтерском учете в первую очередь влияет на инвестиционную привлекательность организаций. Главной целью законодательства о бухгалтерском учете, будь то российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ) или международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), является предъявление таких требований к ведению бухгалтерского учета и составлению финансовой отчетности, которые позволят представлять прозрачную информацию инвесторам, кредиторам и иным пользователям финансовой отчетности. Такая направленность требований законодательства о бухгалтерском учете, в первую очередь, связана с желанием инвесторов получать и анализировать наиболее достоверную и прозрачную информацию об организации, которая бы позволяла осознавать инвестору, что в случае инвестирования средств в такую организацию, он получит реальные дивиденды, исходя из фактической величины чистой прибыли организации, а не из прибыли, которая была создана исключительно благодаря «намеренным» изменениям в учетной политике организации, направленным на отражение в отчетности несуществующей прибыли.

В России основными документами, регламентирующими бухгалтерский учет, являются:

- Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете»;
- Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ).

Также одним из неотъемлемых законодательных элементов, необходимых для ведения бухгалтерского учета, является Гражданский кодекс Российской Федерации (далее - ГК РФ). В рамках анализа законодательства о бухгалтерском учете стоит сказать, что РСБУ, согласно законодательным изменениям, принятым в 1990-х годах, в настоящий момент находятся в процессе поступательной реформации в сторону МСФО. Эти действия направлены на улучшение инвестиционного климата в России, что в конечном итоге позволит обеспечить максимальный уровень сближения РСБУ и МСФО. Подобные изменения способны придать российской экономике более привлекательный вид, как для внутренних, так и для внешних инвесторов. Говоря о бухгалтерском законодательстве, не стоит упускать из виду значимость регулирования аудиторской деятельности в стране, так как многие крупные компании в российской экономике при составлении отчетности согласно МСФО проводят внешний аудит финансовой отчетности сторонней аудиторской организацией для целей подтверждения достоверности такой отчетности. Более того, стоит отметить, что в России на данный момент постепенно приобретает популярность инициативный аудит - аудит, проводимый по инициативе руководства организации, а не согласно законодательным нормам о проведении обязательного аудита согласно Федеральному закону от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 01.12.2014) "Об аудиторской деятельности".

По результатам интервьюирования экспертов в области аудита компании Deloitte было сформировано следующее мнение: в целом бухгалтерское законодательство является менее волатильным, чем налоговое. В определенной степени это хорошая новость, так как слишком частые и существенные изменения в бухгалтерском законодательстве способны нарушить одну из целей составления бухгалтерской (финансовой) отчетности - обеспечение сопоставимости информации для принятия обоснованных управленческих решений. Однако российское законодательство в области бухгалтерского учета держит устойчивый курс на соответствие МСФО,

что, безусловно, положительно влияет на инвестиционный климат в России.

Однако существенной проблемой остается законодательное регулирование бухгалтерского учета на предприятиях малого и среднего бизнеса. Речь идет о слабой распространенности каких-либо стандартов, аналогичных МСФО, обеспечивающих сопоставимость данных бухгалтерской финансовой отчетности малых и средних предприятий. Необходимо отметить, что принципиально важным является наличие таких стандартов, которые могли бы обеспечить сопоставимость информации бухгалтерской (финансовой) отчетности не только российских организаций между собой, но и российских и иностранных малых и средних предприятий.

Подводя итог проведенного исследования, можно сделать некоторые выводы. Инвестиционный климат в России - это комплексная категория, на которую в действительности влияет неисчислимо множество факторов. Однако такие факторы имеют разную степень влияния. Анализируя влияние налогового и бухгалтерского законодательства на инвестиционный климат в России, можно сделать вывод о безусловном наличии ключевых областей законодательного регулирования, способных существенным образом как позитивно, так и негативно влиять на инвестиционную привлекательность российских организаций. В отношении налогового законодательства ключевой сферой его влияния на инвестиционный климат является налогообложение выплат дивидендов, процентов и т.п. инвесторам, являющимся конечными бенефициарами. Подобные положения законодательства являются сильными инструментами в руках государства, которые могут быть направлены на точечное регулирование инвестиционной привлекательности отдельных отраслей, географических регионов. Что касается бухгалтерского учета, то его ключевым способом влияния на инвестиционный климат России является законодательное регулирование составления бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, направленное на обеспечение сопоставимости бухгалтерской информации о различных организациях, а также направленное на сближение отчетности российских и иностранных организаций. В целом же основной трудностью улучшения инвестиционного климата в России на сегодняшний день является нестабильность и противоречивость налогового и бухгалтерского законодательства, что приводит к определенному уровню недоверия и скептицизма акционеров при рассмотрении вопросов инвестирования средств в российскую экономику.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" // "Собрание законодательства РФ", 12.12.2011, N 50, ст. 7344. (ред. от 04.11.2014)
2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ // "Парламентская газета", N 151-152, 10.08.2000. (ред. от 05.10.2015)
3. Приказ Минфина России от 25.11.2011 N 160н "О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации" // "Российская газета", N 278, 09.12.2011 (ред. от 02.04.2013, с изм. от 21.01.2015)
4. Вукович Г.Г., Кравцова К.В. Инвестиционный климат в РФ: исследование механизма реализации инвестиционной политики РФ // Общество: политика, экономика, право. - №3 – 2012.
5. Шарина Г.А. Инвестиционный климат России: современное состояние, проблемы и пути развития [Текст] / Г.А. Шарина, О.Э. Дембилов /1 Молодой ученый. 2013. М1 1. С. 503-505

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Николаенкова М.С.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Сегодня малый бизнес является важнейшим элементом любой рыночной экономики. Значимость малого предпринимательства определяется функциями и задачами, которые он выполняет: формирование диверсифицированного производства и сбыта продукции, развитие конкуренции, создание значительного количества рабочих мест и т.п.

По данным аналитического исследования группы Внешэкономбанка за июнь 2013 года. Вклад сектора малого и среднего предпринимательства в ВВП в большинстве развитых стран колеблется от 50% до 60%. В России предприятия МСП обеспечивают лишь 21% ВВП (Рисунок 1).

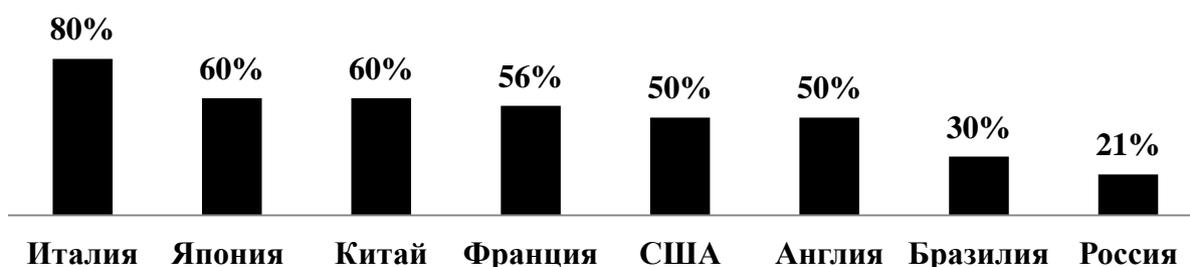


Рис.1. Доля вклада в ВВП малого и среднего предпринимательства в разных странах

Помимо этого сектор МСБ ЕС составляет 99,8% предприятий ЕС и обеспечивает рабочими местами 67,4% занятого населения Европы. В России аналогичный показатель составляет 27% [1].

Для обеспечения стабильного функционирования и увеличения предприятий малого и среднего бизнеса развитые страны мира используют стимулирующую политику государства в сфере содействия сектору МСП, которая, как правило, базируется на положении о необходимости поддержки и устранения барьеров.

Как показывает практика, применение общего налогового режима в сфере малого предпринимательства способствует неуклонному уводу его доходов «в тень». Поэтому использование относительно более льготных режимов налогообложения в большинстве стран является своеобразной платой за сокращение теневого оборота и легализацию деятельности со стороны малого бизнеса.

Проанализировав статистические данные о развитии МСБ в Российской Федерации за последние 10 лет, следует выделить следующие факторы, тормозящие развитие данного сектора бизнеса:

1. недостаточно эффективная налоговая система;
2. слабая предпринимательская активность и иждивенческие настроения населения;
3. технологическая отсталость.

Недостаточная эффективность налоговой системы оказывает значительное влияние на функционирование МСБ. Поскольку данная проблема прямым образом влияет на общественное настроение, в частности на экономическую активность. Низкая экономическая активность и отсутствие стимулов к развитию порождают технологическую отсталость.

По результатам совместного исследования PwC и World Bank «Paying Taxes 2015: The global picture» было выявлено, что Россия занимает 49 позицию из 189 стран, по степени эффективности налоговой системы.

В данном исследовании эффективность налоговой системы определяется по результатам трёх показателей: уровня налоговой нагрузки, времени на подготовку документов, количества платежей (Табл.1).

Таблица 1

Рейтинг эффективности налоговых систем по странам [4]

Страна	Место в рейтинге	Уровень налоговой нагрузки	Время на подготовку документов	Количество платежей
		(%)	часов в год	
Объединенные Арабские Эмираты	1	14,8	12	4
Катар	1	11,3	41	4
Саудовская Аравия	3	14,5	64	3
Гонконг, Китай	4	22,8	78	3
Сингапур	5	18,4	82	5
Ирландия	6	25,9	80	9
Македония, Бывшая Югославская Республика	7	7,4	119	7
Бахрейн	8	13,5	60	13
Канада	9	21,0	131	8
Оман	10	23,0	68	14
Российская Федерация	49	48,9	168	7

Из представленной таблицы видно, что в Российской Федерации очень высокий уровень налоговой нагрузки, и на оформление документов уходит сравнительно много времени. Однако стоит отметить, что по сравнению с предыдущим годом время на подготовку документов сократилось на 9 часов, а уровень налоговой нагрузки уменьшился на 1,8% [4]. Конечно, это не существенная, но стабильная тенденция, существующая на протяжении последних лет.

Исследуя проблемы становления и развития малого бизнеса в Российской Федерации в 2013 году, Департамент Науки промышленной политики и предпринимательства города Москвы совместно с аудиторско-консалтинговой группой PWC Russia подготовили проект «Налогообложение малого бизнеса в условиях глобального рынка. Москва и мегаполисы мира».

В данной работе они определили налоги как один из факторов, определяющих инвестиционный и предпринимательский климат мегаполиса. На основании исследования об уровне налоговой нагрузки на малых предприятия в Москве и двадцати мегаполисах мира, сопоставимых с Москвой по масштабу и уровню развития экономики, были сделаны выводы касательно эффективности и рациональности налоговой системы по отношению к деятельности малого бизнеса. Ключевыми выводами являются следующие:

1. Москва занимает 15 место из 21 по уровню налоговой нагрузки на малые предприятия при использовании ими общей системы налогообложения. Если применяется упрощенная система налогообложения, то Москва переходит в рейтинге с 15-го на 8-ое место.

2. Специальные налоговые режимы приобретают все большую популярность у малых предприятий в Москве: за последние 5 лет число предприятий, использующих УСН в Москве выросло (Рисунок 2), [2].

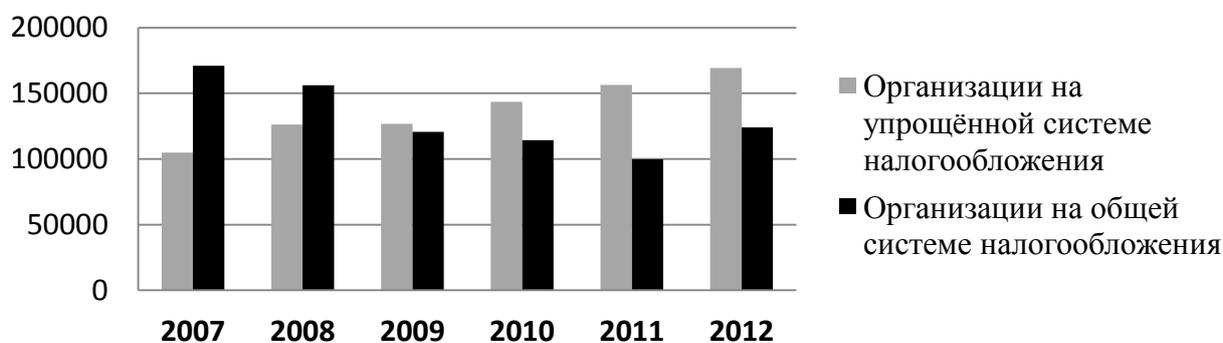


Рис.2. Рост числа организаций, использующих УСН

3. Потенциал специальных налоговых режимов в Москве пока еще не использован на все 100%. Кроме этого их дальнейшее совершенствование будет способствовать развитию малого бизнеса в Российской Федерации.

Однако на сегодняшний день в России существует тенденция к сокращению предприятий МСБ. По данным Правительства Российской Федерации за прошедший год количество индивидуальных предпринимателей в стране сократилось с 4 млн. до 3,5 млн., что составило 13% [3]. Причин сложившейся ситуации много. Это и повышение страховых взносов для индивидуальных предпринимателей в 2013 году, чрезмерно высокая налоговая нагрузка на малый бизнес, а также проблемы с государственным заказом, куда малые предприятия фактически не допускают.

Таким образом, налоговая система государства оказывает прямое влияние на формирование и дальнейшее функционирование малого предпринимательства. Для роста и развития малого бизнеса в России требуется смягчение налоговой политики, предоставление большего количества налоговых льгот. Но осуществить это на сегодняшний день не так просто в связи со сложившейся неблагоприятной экономической ситуацией. Однако за экономическим спадом, как правило, следует подъём. При улучшении состояния российской экономики, государству следует уделить особое внимание проблеме развития малого бизнеса, в частности совершенствованию налогообложения данного сектора.

Список литературы

1. Группа Внешэкономбанка. МСП БАНК / Развитие малого и среднего предпринимательства. Сравнительный анализ российского и международного опыта - Москва, 2013 - 15с.

2. Департамент Науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы, PwC Russia / Налогообложение малого бизнеса в условиях глобального рынка. Москва и мегаполисы мира - Москва, 2013 - 12с.
3. Новые известия / Большие проблемы «малышей». – Режим доступа: <http://www.newizv.ru/economics/2014-03-03/197951-bolshie-problemy-malyshej.html> (дата обращения: 23/10/2015)
4. PwC, World Bank Group / Paying Taxes team. Taxes 2015: The global picture - 170 с.

О ПРОБЛЕМАХ ФИНАНСИРОВАНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БУРЯТИЯ

Бальжинова Ю.Б., Монголова Н.В.

Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, г.Улан-Удэ

Бюджет необходим государству для выполнения его политических, экономических и социальных задач. Бюджетная система РФ функционирует на трех уровнях: федеральном, региональном и местном. Согласно Федеральному закону «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 № 131 ФЗ [1] функционирование местного самоуправления гарантируется как федеральными органами власти, так и органами власти субъектов РФ. В бюджетной системе страны местные бюджеты самые многочисленные, они и составляют основу финансовых ресурсов муниципальных образований и бюджетной системы в целом.

Основная проблема, с которой сегодня сталкиваются руководители муниципальных образований, - это постоянная нехватка средств не только на развитие, но и на текущие нужды. Вопрос об удовлетворении финансовых потребностей муниципалитетов - это, прежде всего, вопрос о доходной базе местных бюджетов. Без должного финансирования не будет и развития местного самоуправления.

На сегодняшний день в связи с кризисными явлениями в экономике России, одной из острых проблем муниципальных образований является дефицит бюджета. Так, например, в Республике Бурятия в 2013 году из 23 муниципальных образований дефицит бюджета имели 10 (43,48%), а именно это: Баунтовский, Бичурский, Джидинский, Еравнинский, Заиграевский, Кижингинский, Окинский, Северо-Байкальский, Тункинский, Хоринский районы. А в 2014 году данный показатель увеличился на 34,78% и составил 78,26% (18 районов), к вышеперечисленным районам прибавились Баргузинский, Закаменский, Иволгинский, Кабанский, Курумканский, Кяхтинский, Муйский, Мухоршибирский, Прибайкальский, Селенгинский и Тарбагатайский районы, а Кижингинский, Северо-Байкальский и Хоринский районы выполнили свои бюджеты с профицитом [2], [3].

В 2014 году Закаменский, Кабанский и Селенгинский районы имели наибольший дефицит бюджета. Так, в Закаменском районе дефицит составил 245 843 955,77 руб., на 21,52% расходы превысили доходы. В Кабанском районе доходы были меньше расходов на 12,48%, дефицит составил 149 666 211,63 руб. И самый наибольший дефицит имел Селенгинский район - 266 990 978,59 руб., расходы превысили доходы на 33,15%. Таким образом, финансовое состояние местных бюджетов Бурятии остается крайне сложным. Муниципальные образования не способны в полной мере отвечать по своим обязательствам, не имея достаточного количества гарантированно закрепленных финансовых ресурсов. Значимость данных проблем и острота стоящих перед обществом задач обуславливают высокую актуальность исследования по формированию доходов бюджетов муниципальных образований и путей их повышения.

После принятия ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 № 131 ФЗ наряду с ростом доходов консолидированного бюджета России заметно возросли и общие доходы бюджетов местных органов самоуправления. Как отметил В.В. Путин на заседании совета при Президенте по развитию местного самоуправления, основная часть дополнительных доходов поступила по линии приоритетных национальных проектов и федеральных программ [4]. Именно за счет реализации этих программ органы местного самоуправления смогли решить ряд проблем в таких сферах как, здравоохранение, образование, жилищное строительство, дорожное хозяйство, капитальный ремонт жилищного фонда, благоустройство. Так, например, в муниципальном образовании «Город Гусиноозерск» была отремонтирована часть дорог, в данный момент строится новое жилье для сирот. Однако в связи с этим, проблемой практически всех муниципальных образований является высокая финансовая помощь от вышестоящих органов власти, которая составляет более 70% в бюджетах муниципальных образований Бурятии (Табл.1), что значительно снижает их самостоятельность.

Таблица 1

Структура доходов бюджетов муниципальных образований Республики Бурятия за 2014 год

Муниципальные образования	Доходы, руб.	Доля налоговых и неналоговых доходов, %	Доля безвозмездных поступлений, %
Баргузинский район	592 507 272,05	10,83	89,17
Баунтовский район	371 322 638,87	13,82	86,18
Бичурский район	444 670 091,67	9,32	90,68
Джидинский район	658 134 699,80	21,39	78,61
Еравнинский район	451 538 977,30	27,18	72,82
Заиграевский район	834 446 630,14	31,46	68,54
Закаменский район	1 142 322 961,51	5,14	94,86
Иволгинский район	744 657 952,92	7,10	92,90
Кабанский район	1 198 941 175,36	18,67	81,33
Кижингинский район	370 776 178,30	7,78	92,22
Курумканский район	411 850 597,05	8,26	91,74
Кяхтинский район	631 706 516,91	43,08	56,92
Муйский район	468 547 104,87	43,10	56,90
Мухоршибирский район	548 015 839,22	32,22	67,78
Окинский район	235 272 453,24	51,58	48,42
Прибайкальский район	517 406 816,56	13,76	86,24
Северо-Байкальский район	911 546 700,75	7,37	92,63
Селенгинский район	805 433 757,95	17,29	82,71
Тарбагатайский район	283 632 582,67	30,90	69,10
Тункинский район	801 732 513,57	16,84	83,16
Хоринский район	429 670 442,39	21,11	78,89
г.Северобайкальск	1 237 155 929,25	19,70	80,30
г.Улан-Удэ	6 462 070 159,94	51,63	48,37

По данным Табл.1 можно сделать вывод о том, что все районы зависят от безвозмездных перечислений. Так, в 2014 году в Бичурском, Закаменском, Иволгинском, Кижингинском, Курумканском и Северо-Байкальском районах безвозмездные поступления в бюджет составляли более 90%. Все меньшую долю в структуре доходов местных бюджетов стали занимать собственные источники, которыми органы местного самоуправления могут в полной мере распоряжаться самостоятельно, важное место стали занимать дотации, субсидии и субвенции.

Таким образом, для того чтобы органы местного самоуправления стали более самостоятельными, а соответственно и независимыми, необходимо увеличивать долю собственных доходов местных бюджетов. При распределении налогов приоритет должен отдаваться местным бюджетам. Только в этом случае у органов местного самоуправления появятся дополнительные экономические стимулы и реальные рычаги для развития производства и расширения налоговой базы. Справедливое распределение налоговых доходов является важнейшим условием обеспечения финансовой самостоятельности местных бюджетов.

На сегодняшний день норматив отчисления налога на доходы физических лиц (НДФЛ) в местные бюджеты составляет от 5% до 15%. Поскольку налог на доходы физических лиц занимает наибольший удельный вес в структуре доходов бюджетов муниципалитетов, то одним из эффективных способов увеличения собственной доходной базы бюджетов органов местного самоуправления может быть увеличение процента отчисления этого налога в местные бюджеты. Например, Всероссийский совет местного самоуправления (ВСМС) предлагает увеличить норматив отчисления налога на доходы физических лиц до 50%, что могло бы существенно улучшить финансовое состояние муниципальных образований. Изменение данного норматива в разы увеличили бы доходную часть местных бюджетов Республики. Но в связи с сегодняшней экономической ситуацией возможность реализации данного предложения крайне сомнительна.

Еще одним повышающим источником доходов может послужить введение прогрессивной шкалы налогообложения. Так, например, в Китае 7-ступенчатая шкала налогообложения. Минимальная ставка налога на доходы физических лиц там составляет 3%, а максимальная 45%. В РФ последние 2 законопроекта о прогрессивной ставке налогообложения поступили в марте 2015 года, но приняты так и не были.

Как отметил министр финансов А.Г. Силуанов на заседании Правительства РФ от 1 ноября 2012 года, с 1 января 2016 года планируется увеличить нормативы отчислений доходов от платы за негативное воздействие на окружающую среду с 40% до 55%. По предварительным прогнозам данная мера позволит увеличить доходы местных бюджетов на 3,1 млрд. руб. ежегодно. Что касается Бурятии, отчисления от платы за негативное воздействие на окружающую среду в бюджеты муниципальных образований то в 2014 году поступили в размере 33 962 734,28 руб., а с учетом увеличения отчислений до 55%, то сумма поступлений увеличилась бы на 12 736 025,36 руб. и составили бы 46 698 759,64 руб., а от акциза на нефтепродукты принесло в местные бюджеты около 42 млрд. руб. в год. Эти изменения значительно подкрепили бы финансовую базу муниципальных образований.

Проблемы местных бюджетов появились не сегодня и касаются большинства муниципальных образований. Органы местного самоуправления лишены возможности эффективно решать вопросы местного значения из-за несоответствия объема доходных источников объему возложенных на них полномочий. Необходимо обеспечить экономический рост местных бюджетов. Все мероприятия должны сопровождаться законодательным закреплением прав, полномочий и обязанностей органов местного самоуправления, чтобы они могли в перспективе самостоятельно решать вопросы местного значения, освобождая органы государственной власти от значительного бремени проблем.

Список литературы

1. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 № 131 ФЗ
2. Отчеты об исполнении местных бюджетов республики Бурятия за 2014 год
3. Отчеты об исполнении местных бюджетов республики Бурятия за 2013 год
4. <http://www.putin-today.ru/archives/3653>

СЕКЦИЯ №21.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

АКТУАЛЬНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ КАК ФАКТОР УЛУЧШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА НА МЕЗОУРОВНЕ

Чувелева Е.А.

Сибирский филиал Международного института экономики и права, г.Новокузнецк

В связи с постоянством явления корпоративных слияний и поглощений в нефинансовом секторе российской экономики и преобладанием неэффективных сделок в общем их числе актуально исследование причин недостижения целей интеграции. Негативное влияние на перспективы достижения эффективности корпоративной интеграции оказывают риски совершения сделок слияний и поглощений, в том числе риски внешней среды и специфические риски менеджмента сделок и зрелой интеграции. Проведенный с использованием методов теоретического анализа и синтеза, абстрагирования и конкретизации, дедукции и индукции, анализ позволил установить, что факторы, определяющие рискогенность региональной среды инвестирования, являются, в том числе, производной проблемы недостижения участниками эффективности в сделках слияний и поглощений, что в немалой степени зависит от результативности управления их рисками. Иными словами специфические риски прямого инвестирования в форме слияний и поглощений влияют на возникновение неспецифических региональных инвестиционных рисков, которые в свою очередь формируют рискогенную среду для корпоративной интеграции, в том числе оказывая негативное влияние на перспективы эффективного завершения сделок в будущем. Также, совершение сделок, не достигающих синергетического эффекта, способствует ухудшению регионального инвестиционного климата как среды, определяющей интенсивность капитальных вложений в органическое развитие и венчурного инвестирования. Игнорирование

необходимости управлять рисками слияний и поглощений может снижать инвестиционную привлекательность региона и усиливать рискогенность региональной среды инвестирования. В качестве обоснования можно привести следующие аргументы [4, с. 105-108.].

Недостижение целей стратегических слияний и поглощений угрожает результирующим массовым высвобождением работников, ростом регионального уровня безработицы с результирующим усилением регионального криминогенного риска высокого уровня преступности, ростом преступлений против физических лиц, напряженности по поводу разграбления активов предприятий и др., что формирует рискогенную региональную среду инвестирования, создает угрозы для успешного совершения слияний и поглощений в будущем.

В результате корпоративной дезинтеграции и дестабилизации финансового состояния корпоративного инвестора в социальных умонастроениях трудоспособного населения нарастает негативное отношение к бизнесу как к источнику наживы с результирующим снижением производительности интеллектуального и физического труда. В случае проведения санации бизнеса могут осуществляться сокращения численности работников, снижаться уровень заработной платы, увеличиваться кредиторская задолженность по заработной плате, что приводит к росту социальной напряженности. Данное обстоятельство является фактором усиления рискогенности региональной социальной среды (социальные региональные инвестиционные риски), ухудшающим инвестиционный климат и снижающим общую инвестиционную привлекательность территории.

Устранение негативных последствий влияния рисков на перспективы реализации проектов слияний и поглощений важно для предотвращения недостижения эффективности корпоративной интеграции как угрожающего росту регионального финансового риска снижения налогооблагаемой базы вследствие ухудшения финансового состояния корпоративного инвестора (снижения доходной части территориальных бюджетов) и дезинтеграции с соответствующим снижением инвестиционной привлекательности региона.

В результате недостаточности в территориальных бюджетах средств для финансирования регионального и местного социально-экономического развития и роста уровня социальной напряженности в умонастроениях граждан могут формироваться негативные оценки деятельности власти. Мнения электората определяют будущее конкретных властьпридержащих персоналий, угроза смены которых по выборному решению граждан, формирует обстановку политической напряженности и трудно прогнозируемые политические перспективы с результирующим снижением инвестиционной привлекательности региона. Неясность позиции будущих властей по отношению к бизнесу является фактором формирования неразрывно связанных между собой [3] политических и правовых региональных рисков, а также связанных с последними финансовых рисков.

Финансовые потери корпоративного инвестора в результате недостижения целей стратегических слияний и поглощений, угрожающие его финансовому состоянию, могут приводить к росту его кредиторской задолженности, в том числе по заработной плате с результирующим снижением ликвидности средств, ухудшением оборачиваемости денежных средств, недополучением части прибыли и как следствие - с негативным влиянием на доходность инвестиционных проектов [1, с.44]. Кроме того, снижаются возможности потерпевшего убытки предприятия эффективно взаимодействовать с контрагентами, что накладывает ограничения на результативность их деятельности. Следовательно, может дестабилизироваться экономическая обстановка в регионе в целом и снизиться инвестиционная привлекательность региона (экономические региональные риски).

Таким образом, инвестиционная привлекательность региона как интегральная характеристика регионального инвестиционного потенциала и региональных инвестиционных рисков [2, с.18] определяется комплексом региональных условий инвестирования и представляет собой результат взаимодействия всех лиц, имеющих прямое и косвенное отношение к инвестиционному процессу (бизнес, органы государственной региональной власти и местного самоуправления, население). Недостижение целей в стратегических сделках слияний и поглощений по причине влияния на их результат большого числа различных рисков угрожает нагнетанию негативной для инвесторов региональной обстановки - угрожает ухудшением инвестиционного климата и в частности снижением инвестиционной привлекательности региона как показателя его оценки, результирующим усилением рискогенности региональной среды инвестирования.

Таким образом, в работе представлены, формирующий научную новизну и подтверждающий практическую ценность результатов проведенных исследований, аргумент в пользу актуальности управления рисками проектов стратегических слияний и поглощений, состоящий в зависимости инвестиционной привлекательности регионов от результативности управления ими и необходимости повышать региональную инвестиционную привлекательность. Результаты могут быть использованы для обоснования выбора наиболее эффективного из известных или разработки нового инструментария управления рисками слияний и поглощений.

Список литературы

1. Иванова Т.А. Виды инвестиционных рисков и их рейтинговая оценка в Саратовской области // Известия Саратовского университета. 2008. Т.8. Сер.Экономика. Управление. Право, вып.2. С.43-45.
2. Литвинова В.В. Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона: монография. М.: Финансовый университет, 2013. 116 с.
3. Чуб Б.А., Бандурин А.В. Инвестиционная стратегия корпорации на региональном уровне [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.uamconsult.com/book_630.html (дата обращения 27.05.2015)
4. Чувелева Е.А. Влияние рисков слияний и поглощений на инвестиционную привлекательность региона // Сибирская финансовая школа. 2015. №4 (111). С. 105-108.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ: СУЩЕСТВУЮЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ

Кегова А.С.

Белгородский государственный национальный исследовательский университет, г.Белгород

Современные процессы глобализации и интернационализации хозяйствования качественно изменили условия внешнеэкономической деятельности, перенеся акцент на уровень региональных образований. Данная тенденция благоприятствует формированию целостного внешнеэкономического комплекса региона (ВЭК). Реализации регионами экспортного потенциала способствует развитию внешнеэкономических связей России, подтверждая тем самым актуальность всестороннего экономического исследования внешнеэкономической деятельности.

В свой черед, внешнеэкономическая деятельность региона напрямую влияет на увеличение экономического потенциала государства. ВЭК региона способствует эффективному включению экономики региона в глобальные процессы, содействию прибыльной деятельности хозяйствующих субъектов как на внешних рынках, так и на внутреннем рынке [1].

Белгородская область входит в состав Центрально-Черноземного экономического района, где сочетаются богатейшие запасы железорудного сырья и плодородные черноземы. Белгородская область является пограничным регионом: общая протяженность границ с Украиной составляет 540 км.

Данное положение региона способствует расширению внешнеэкономических связей. Они развиваются как на правительственном уровне с целым рядом государств, так и на уровне прямых контактов зарубежных и областных производителей. Динамичное развитие внешнеэкономической деятельности региона объясняется увеличением объемов внешнеторговых операций.

Белгородская область является лидером по удельному весу внешнеторгового оборота среди регионов Центрально-Черноземного района (Рисунок 1).

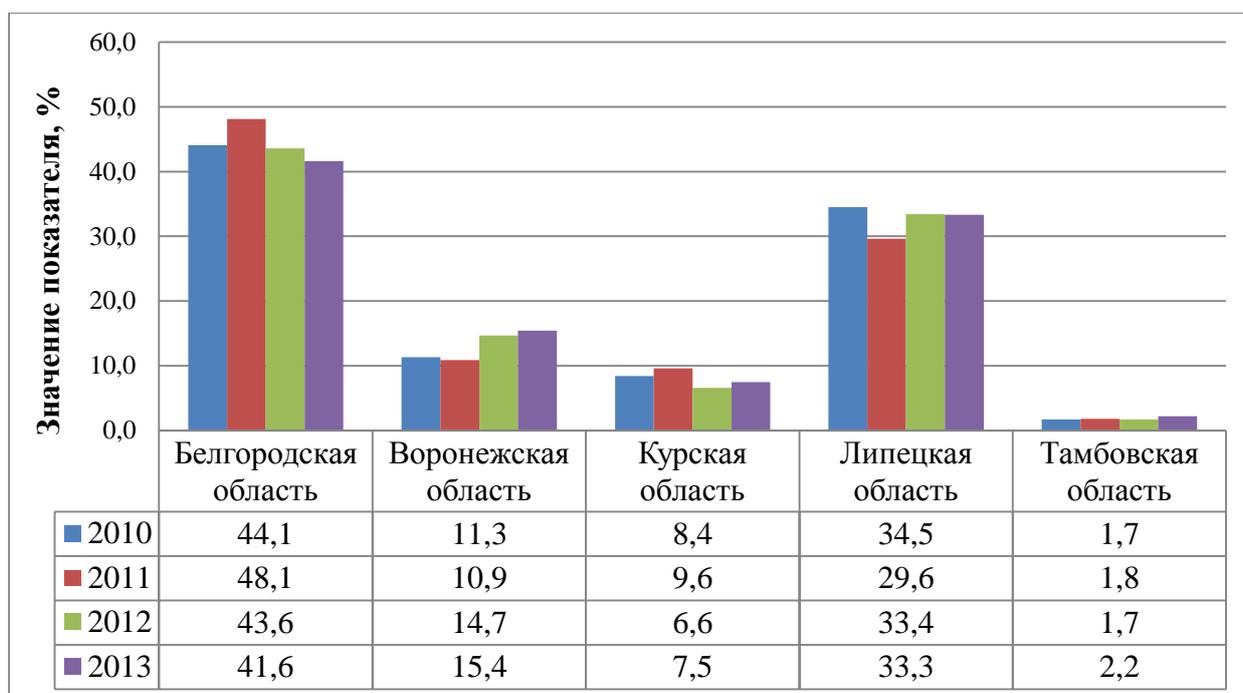


Рис.1. Удельный вес внешнеторгового оборота отдельных регионов во внешнеторговом обороте Центрально-Черноземного района в 2010-2013 гг. [2]

За 2010-2013 гг. доля Белгородской области во внешнеторговом обороте Центрально-Черноземного района в среднем составляет 44,4%, что значительно опережает такие области как Курская, Воронежская, Липецкая и Тамбовская.

Сравнительно высокий уровень развития инфраструктуры Белгородской области во многом определены приграничным положением региона, а также расположением в европейской части России. Наличие значительных агроклиматических ресурсов, а также запасы железных руд способствуют высокому промышленному потенциалу региона, который представлен горнометаллургическим и агропромышленным комплексами, предприятиями производящими строительные материалы и пищевые продукты. Вышеназванные факторы, а также благоприятный инвестиционный климат определяют значительную роль внешнеэкономической деятельности в функционировании хозяйственного комплекса региона [1].

Анализ состояния ВЭК региона предполагает изучение и оценку роли в региональной экономике различных форм реализации ВЭС, а также расчет конкретных показателей результатов ВЭД (Табл.1).

Таблица 1

Динамика показателей внешней торговли Белгородской области в 2010-2014 гг.

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
ВРП в текущих ценах, млн. руб.	398361,4	507839,8	545517,2	569414,1	604000,0
Внешнеторговый оборот, млн. руб.*	395977,4	600336,8	507598,5	432981,1	368356,6
Экспорт, млн. руб.*	154674,5	219653,7	207796,2	195195,0	181535,6
Импорт, млн. руб.*	240302,9	380683,2	299802,4	237786,1	186820,9
Сальдо, млн. руб.*	-85628,4	-161029,4	-92011,9	-42591,1	-5285,3
Экспортная квота	38,8%	43,3%	38,1%	34,3%	30%
Импортная квота	60,3%	74,9%	54,9%	41,7%	30,9%
Коэффициент покрытия импорта экспортом	0,64	0,58	0,69	0,82	0,97
Коэффициент международной конкурентоспособности	-0,21	-0,26	-0,18	-0,20	-0,19

*в пересчете по среднегодовому курсу долл. США к рублю по данным Банка России

Значение экспортной квоты за 2010-2014 гг. колеблется от 30% до 43,3%, это доказывает активное участие региона в международном разделении труда, росте конкурентоспособности продукции. Импортная квота за

рассматриваемый период колеблется от 30,9% до 74,9%, что значительно выше показателей экспортной квоты. Приведенные данные свидетельствуют о высокой значимости импорта в экономике региона.

Превышение импорта над экспортом свидетельствует не столько о неконкурентоспособности экспортных отраслей, сколько о тенденциях расширения и обновления производственных мощностей. Отмечается, что экспортный потенциал области имеет тенденцию к расширению, при этом подавляющая часть экспорта приходится на поставки собственной продукции.

Также стоит отметить, что на протяжении последних лет наблюдается устойчивое отрицательное сальдо торгового баланса, что объясняется приграничным расположением региона, который является транзитной территорией для продвижения товаров из Украины в другие регионы России.

Результаты, полученные в процессе исследования внешнеэкономического комплекса региона, позволяют выявить ряд проблемных аспектов успешного функционирования внешнеэкономического комплекса региона: отток за рубеж российских капиталов, сырьевая направленность экспорта, снижение экспортного потенциала и низкая конкурентоспособность производимых в регионе товаров по сравнению с товарами, изготовляемыми за рубежом.

Для решения данных проблем в регионе необходимо провести ряд мероприятий, способствовавших повышению развития и совершенствованию внешнеэкономической деятельности Белгородского региона.

Во-первых, в регионе должны быть созданы условия, которые бы содействовали прекращению бегства за рубеж отечественных капиталов и использованию их в целях подъема и модернизации российской экономики.

Во-вторых, необходимо направлять усилия Правительства области на диверсификацию экспортного потенциала. Достигать ее следует через развитие и поддержку предприятий, осуществляющих обработку добытых ресурсов, а также занятых в производственной деятельности.

В-третьих, для решения проблемы снижения экспортного потенциала необходимо предпринять действенные меры для поддержки производителей, экспортирующих свою продукцию. В числе таких мер можно назвать: льготное налогообложение и кредитование, государственное страхование экспортных операций и другие средства государственного регулирования.

В-четвертых, проблема низкой конкурентоспособности производимых в регионе товаров по сравнению с товарами, изготовляемыми за рубежом, требует обеспечения конкурентоспособности экономики за счет перехода к инновационному социально ориентированному типу развития в условиях глобализации российской экономики. Повышение устойчивости экономики области за счет совершенствования условий и стимулирования развития той его части, которая осуществляет внешнеторговую деятельность.

В-пятых, законодательная база, в особенности, нормативно-правовые акты, посвященные инвестиционной деятельности, нуждаются в усовершенствовании и обновлении в связи с развивающейся глобализацией и интернационализацией экономики. Сфера иностранных инвестиций в нем освещена незначительно, что нуждается в доработке. Кроме того, необходимо упрощать некоторые аспекты, сложность которых может оттолкнуть иностранных инвесторов, устранять возможность различных бюрократических проволочек.

В-шестых, повышение устойчивости экономики области за счет совершенствования условий и стимулирования развития малого и среднего бизнеса, в особенности предоставление особых льгот той его части, которая осуществляет внешнеторговую деятельность.

Таким образом, приоритетное значение должно получить развитие конкурентоспособных импортозамещающих производств, и совершенствование механизма поддержки экспорта, что позволит привести экономику региона к внешнеторговой самообеспеченности. Дальнейшее привлечение инвестиционных ресурсов создаст условия развития творческой свободы региона для экономического и технологического прорыва.

Список литературы

1. Камышанченко, Е.Н. Внешнеэкономический потенциал Белгородской области: состояние и приоритетные направления развития [Текст] / Е.Н. Камышанченко, Е.И. Дорохова // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. – 2014. – Т. 31. № 15-1 (186). – С. 5-13.
2. Федеральная государственная служба статистики: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Киреева Ю.В.

Белгородский государственный технологический университет имени В.Г. Шухова, г.Белгород

В условиях постоянного истощения запасов традиционных источников энергии все большее значение приобретает поиск альтернативных способов получения энергии.

Белгородская область находится в центре Европейской территории России. Территория области занимает южные и юго-восточные склоны Среднерусской возвышенности в бассейне рек Северского Донца, Дона и Днепра. Поверхность территории представляет собой несколько приподнятую равнину, по которой проходят юго-западные отроги Орловско-Курского плато Среднерусской возвышенности, расчлененного многочисленными речными долинами и густой овражно-балочной сетью. Климат области умеренно континентальный: с жарким летом и сравнительно холодной зимой [6]. Белгородчина щедро одарена природными ресурсами. На территории области сосредоточено более 40% общероссийских запасов железной руды. Регион славится своими плодородными черноземами, которые составляют более 70% всех сельхозугодий. Белгородская область обладает значительным потенциалом экономического роста. В регионе сложились благоприятные предпосылки для развития зон опережающего развития и кластеров.

Определим потенциал альтернативных источников энергии на территории Белгородской области.

Потенциал водородной энергетики. Перспективы водородной энергетики заключаются в возможной экономии традиционного энергоносителя за счет добавления водорода в топливо двигателей внутреннего сгорания (автотранспорт) и газотурбинных двигателей (электроэнергетика, авиатранспорт).

Водород обладает очень высокой теплотой сгорания: при сжигании 1 г водорода получают 28,6 кал тепловой энергии (при сжигании 1 г бензина - 11,2 кал). Значительный эффект возникает уже при 5-10% добавлении водорода к бензину. Такая смесь позволяет повысить топливную экономичность двигателя на 20-25%, снизить эксплуатационный расход бензина на 35-40% и токсичность отработавших газов по СО в 15-20 раз, по углеводородам в 1,5-2,0 раза и окислам азота в 10-15 раз [4].

В настоящее время переход на бензоводородные смеси для автомобильного транспорта целесообразен только в регионах, которые имеют на своей территории либо химические и нефтехимические производства, где водород является побочным продуктом, либо достаточные ресурсы технологических газов, из которых может быть получен дешевый водород. Кроме того, в программе развития водородной энергетики в России на перспективу предусмотрено, что основным сырьевым источником получения водорода станет вода, для разложения которой должно быть использовано тепло высокотемпературного ядерного реактора. Подобных производств, ресурсов газа, равно как и ядерной установки на территории Белгородской области нет, а строительство нового реактора силами одного региона осуществить невозможно. Таким образом, водородная энергетика выходит за рамки инвестиционного потенциала Белгородской области.

Потенциал энергии ветра. Среднегодовая мощность ветров на планете составляет 25-40 ТВт, что значительно больше суммарной мощности искусственных энергетических установок. В настоящее время может быть использовано не более 10 % этой энергии, так как наиболее мощные воздушные течения находятся на высоте, равной несколько сотен метров. Ветресурсы России, доступные для технического освоения, равны около 1,1 ТВт [1].

Тем не менее, ветроэнергетика имеет ряд отличительных особенностей. К экологическим недостаткам ветроэнергетических установок следует отнести шум, инфразвук и вибрацию. В непосредственной близости уровень шума достаточно крупной ветроэнергетической установки может превышать 100 дБ. Также помимо шума, воспринимаемого человеческим ухом, вокруг ветроэнергетической установки возникает опасный инфразвук частотой 6,7 Гц, вызывающий резонанс некоторых органов человека. При этом нарушается координация движения, повышается утомляемость, возникает чувство тошноты, снижается внимание. Инфразвук практически не поглощается в атмосфере. Ветряные установки также могут оказывать вибрационное воздействие на близлежащие поселения людей. Поэтому в Великобритании, Германии, Нидерландах и Дании приняты законы, ограничивающие уровень шума от работающих подобных установок до 45 дБ в дневное время и до 35 дБ ночью. Кроме того, определено минимальное расстояние от установки до жилых домов - 300 м.

Крупномасштабное применение ветроэнергетических установок в каком-то одном районе может вызвать там климатические изменения, так как скорость движения воздуха после комплекса таких установок существенно снижается.

Кроме того, мощность ветроэнергетической установки зависит от скорости ветра возведенной в куб. На этот факт следует обратить особое внимание. Ветровой режим Белгородской области характеризуется преобладанием юго-западных, южных ветров в холодный период года, западных и северо-восточных – в теплое время года. Средняя годовая скорость ветра по области составляет 3,8-4,8 м/сек[6]. По результатам некоторых исследований применение современных ветроэнергетических установок экономически целесообразно при среднегодовой скорости ветра от 5 м/с [2]. На территории Российской Федерации к регионам с подобными климатическими условиями относится прибрежная зона.

Следует так же учесть, что на территории Белгородской области ветра отличаются большим непостоянством и малой скоростью, подача электроэнергии с подобной установки в энергосистему будет неравномерной как в суточном, так и в недельном, месячном, годовом и многолетнем режимах. Следовательно, введение сколь-либо значимой доли ветроэнергетики в энергосистему региона увеличит ее дестабилизацию и потребует резерва мощности в энергосистеме.

Данная особенность делает бесперспективным это направление для Белгородской области. Полагаем, что энергия ветра может быть востребованной только при отсутствии других возможных источников, а при их наличии и одновременной ограниченности инвестиционных ресурсов делать упор на повсеместное распространение ветряных генераторов не стоит.

Потенциал энергия волн, малой гидроэнергетики. Данное направление альтернативной энергетики перспективно только для регионов, находящихся в непосредственной близости к морским (океаническим) водам или имеющих на своей территории достаточное количество быстротекущих и полноводных рек.

Несмотря на то, что Белгородская область расчленена многочисленными речными долинами, быстротекущие реки, способные создать мощный скоростной поток на ее территории отсутствуют.

Потенциал солнечной энергии. Достаточно известным фактом является то, что за один час на Землю поступает больше солнечной энергии, чем потребляется человечеством в течение года. В связи с этим, солнечное излучение как ресурс представляет собой приоритетный источник по сравнению с другими возобновляемыми источниками энергии [5]. Использованию солнечной энергии на территории Белгородской области будет уделено особое внимание в нашем исследовании.

Потенциал биоэнергетики. Технологии биоэнергетики позволяют производить как газообразное, так и жидкое топливо. И в газообразном и в жидком состоянии, биотопливо может использоваться в качестве замены или добавки к бензиновому топливу двигателей внутреннего сгорания. На электростанциях масштабного производства энергии предпочтительнее газ.

При определении технического востребованного потенциала биоэнергетики на территории Белгородской области мы будем ориентироваться на возможности региона по производству биогаза. Производство спиртового топлива мы исключаем из перспективных направлений развития альтернативной энергетики в регионе по следующим причинам.

Опыт стран, использующих бензоспиртовое топливо, а также целый ряд экспериментальных проверок [3] свидетельствуют о том, что мощностные характеристики двигателя при работе на бензоэтаноле либо не отличаются от базовых, либо превосходят их. Удельный эффективный расход бензоэтанола по сравнению с бензином снижается до 5%. Концентрация токсичных элементов в отработавших газах снижается, особенно на холостом ходу и малых нагрузках. При существующей стоимости бензина и этанола использование бензоэтанола может значительно снизить эксплуатационные расходы на топливо и уменьшить потребление нефтяных топлив.

В то же время, низшая теплота сгорания бензоэтанола несколько ниже базового бензина, поэтому использование бензоэтанола всегда связано с необходимостью внесения конструктивных изменений в топливную систему автомобиля. Например, для адаптации двигателя к бензоэтаноле необходимо установить дополнительное оборудование автоматического управления зажиганием, а также датчик, контролирующий состав топлива, которые обеспечат оптимизированный рабочий цикл двигателя при любом соотношении спирта и бензина.

Применение смеси бензина и этанола в неадаптированном двигателе может привести к разрушению резинотехнических изделий, коррозии элементов топливной системы из сплавов цветных металлов, снижению мощности и ухудшению пусковых качеств двигателя.

Использование газообразного биотоплива в двигателе внутреннего сгорания связано с еще большими конструктивными доработками.

В настоящее время на российском рынке легкового и коммерческого автотранспорта, а так же спецтехники, предложение автомобилей, технически адаптированных к использованию бензоэтанола крайне ограничено. На линиях общественного транспорта города Белгорода запущено несколько машин принадлежащих

муниципалитету и работающим на биогазе, но радикальное решение данной проблемы силами одного региона невозможно.

Единственным решением могло бы стать стимулирование развития мастерских по доработке топливных систем автомобилей, но кто из любителей или профессионалов отдаст дорогостоящее авто слесарю-самоучке? Полагаем, что в период до 2020 года, при отсутствии соответствующей государственной политики и серьезных долгосрочных программ бензоэтанол не будет востребован на отечественном рынке топлива для двигателей внутреннего сгорания.

Потенциал производства энергии на основе биогаза был в достаточной степени в период до 2014 года исследован группой разработки региональной долгосрочной целевой программы «Развитие возобновляемых источников энергии на 2013 - 2015 годы и на период до 2020 года».

Обилие сырьевого ресурса для биоэнергетических установок на территории Белгородской области связано с развитием свиноводства, птицеводства и молочного животноводства. Белгородская область занимает ведущие позиции по поставкам животноводческой продукции на отечественный рынок. По данным Белгородстата всеми сельхозтоваропроизводителями произведено за 2014 год 1531,1 тыс. тонн скота и птицы на убой в живом весе.

Перевод производства продуктов животноводства и птицеводства на промышленную основу вызвал необходимость организации в каждом хозяйстве сложной системы переработки больших объемов отходов, альтернативой которой и является биоэнергетика.

В Табл.1 представлены прогнозируемые объемы отходов различных видов сельскохозяйственных мясо-молочных производств, которые станут возобновляемым сырьем естественного происхождения для биоэнергетических станций.

Таблица 1

Прогнозируемые объемы отходов животноводства, птицеводства и других видов производств на территории Белгородской области в период 2013-2020 годы

Вид отходов	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 - 2020 гг. ежегодно
Отходы свиноводства, тыс. тонн	7795	8638	8930	8981
Отходы крупного рогатого скота, тыс. тонн	3636	3636	3636	3636
Отходы птицеводства, тыс. тонн	1095	1120	1126	1136
Отходы сахарного производства, тыс. тонн	1676	1706	1716	
Отходы маслоэкстракционных заводов и переработки зерна, тонн	94134,67	94134,67	94134,67	94134,67
Отходы переработки мяса, тонн	28289,56	28289,56	28289,56	28289,56
Отходы ликероводочного производства, тонн	79516,00	79516,00	79516,00	79516,00

Прогноз объемов отходов осуществлялся на основе данных о введенных производственных мощностях животноводства и птицеводства, а также планируемых к вводу в указанный период в рамках реализации других региональных и федеральных программ по развитию агропромышленного комплекса.

В марте 2012 года введена в эксплуатацию пока еще единственная на Белгородчине биогазовая станция «Лучки» по производству электроэнергии из отходов бойни, свиноводческих стоков и кукурузного силоса. Тепловая энергия на заводе вырабатывается в результате утилизации кишечной группы путем брожения. Полученный газ поступает на специальные генераторы, которые в дальнейшем переработают её в полноценную электрическую энергию. Эта биогазовая станция является крупнейшей в стране, аналогов ей по объемам производства электрической и тепловой энергии по применяемой здесь технологии ни в одном регионе нет. В настоящее время мощность установки увеличено до 3,6 МВт, увеличена и объем переработки отходов сельхозпредприятий, и объем выработки электроэнергии. На данный период времени переработка отходов увеличена до 95 тыс. тонн в год, выработка электроэнергии - до 29,8 млн кВт/ч в год, а получение органических удобрений возросло до 90 тыс. в год [7].

С учетом достижения высоких производственных показателей в отдельных отраслях животноводства и фактическом достижении планируемых значений производства продукции животноводства, прогнозируется, что

развитие биоэнергетики станет одним из направлений развития экономики агропромышленного комплекса области в среднесрочной перспективе.

Потенциал геотермальной энергии. Энергетический потенциал расплавленного ядра Земли очень высок. Но вся территория Белгородской области расположена на возвышенной равнине, которая не имеет разломов и расщелин, позволяющих энергии ядра выходить на поверхность без существенных потерь. Доходя до верхних слоев земной коры, эта энергия теряет практически весь свой колоссальный потенциал. Ее все же можно рассматривать в качестве альтернативного источника, но уже как низкопотенциальную энергию грунта.

Потенциал низкопотенциальной энергии грунта. Данный вид энергии создается доходящей до поверхностей энергией ядра Земли и аккумулируемой энергией солнечного излучения. Теплота, исходящая из недр имеет очень малую плотность и основной составляющей низкопотенциальной энергии грунта все же является накопленная солнечная энергия. Но этот факт на данный момент не имеет принципиальной значимости. Использованию низкопотенциальной энергии грунта на территории Белгородской области, как и солнечной энергии, будет уделено особое внимание в нашем исследовании.

Потенциал термоядерной энергии. Грандиозность затрат на строительство термоядерного реактора не позволяют рассматривать данный вид энергии как возможную альтернативу для какого-либо отдельного региона России.

По итогам проведенного анализа наибольший интерес для дальнейшего развития и инвестирования сферы альтернативной энергетики на территории Белгородской области представляют: солнечная энергия, биоэнергия и низкопотенциальная энергия грунта.

Список литературы

1. Галюжин, С.Д. Пути решения энергетической проблемы / С.Д. Галюжин, А.С. Галюжин, О.М. Лобикова // Вестник Белорусско-Российского университета. - 2008. - № 2. - С. 146.
2. Керимов, И.А. Ресурсы солнечной и ветровой энергии Чеченской республики / И.А. Керимов, М.В. Дебиев, Р.А.М. Магомадов, Х.И. Хамсуркаев // Инженерный вестник Дона. - 2012. - Т. 19. - № 1. - С. 303.
3. Левтеров, А.М. Экспериментальная оценка энерго-экологических показателей автомобильного двигателя на бензоэтаноле / А.М. Левтеров, В.П. Мараховский, В.Н. Бганцев, М.В. Сарапина // Автомобильный транспорт. - 2008. - № 22. - С. 98-101.
4. Марченко, Г.Н. Перспективы использования новых видов топлива и развития возобновляемых источников энергии // Г.Н. Марченко, Э.Р. Алтынбаева // Вестник Казанского государственного энергетического университета. - 2011. - Т. 7. - № 4. - С. 12.
5. Солнечное излучение как источник энергии // Георесурсы. - 2006. - № 4. - С. 30.
6. Общие сведения о Белгородской области // Официальный сайт Департамент агропромышленного комплекса Белгородской области. - <http://belapk.ru/info> (дата обращения 20.05.2015).
7. По итогам производственного совещания «АльтЭнерго» [электронный ресурс] URL:<https://altenergo.su/press/news> (дата обращения 25.09.2015).

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Бегун Т.В.

ГБОУ ВПО «Оренбургский государственный медицинский университет Минздрава России», г.Оренбург

Термин «потенциал» в своем этимологическом значении происходит от латинского слова *potentia*, что означает скрытые возможности, мощь, силу. Однако эти не проявившие еще себя возможности или способности в соответствующих сферах деятельности возможно еще пока в полной мере не выявлены, либо не сформированы, либо не о веществе [1].

Потенциал, выступая в единстве пространственных и временных характеристик, концентрирует в себе одновременно три уровня связей и отношений:

во-первых, отражает прошлое, т.е. представляет собой совокупность свойств, накопленных системой в процессе ее становления и обуславливающих ее возможность к функционированию и развитию (рассматривается как «ресурс»);

во-вторых, характеризует настоящее с точки зрения практического применения и использования наличных способностей (рассматривается как «резерв». Это позволяет провести различие между реализованной и нереализованной возможностями;

в-третьих, ориентирован на развитие (будущее): в процессе деятельности реализуются имеющиеся способности, но и приобретаются новые [2].

Уровень потенциала, характеризуя имеющееся состояние системы, обусловлен тесным взаимодействием всех трех вышеперечисленных состояний, что и отличает его от таких на первый взгляд близких ему понятий, как «ресурс» и «резерв».

Под потенциалом муниципального образования (МО) следует понимать систему взаимосвязанных, взаимообусловленных и взаимодействующих факторов, обеспечивающих эффективное и прогрессивное его развитие, как в современных условиях, так и на перспективу [4].

Совокупность факторов, характеризующих потенциал муниципального образования, может быть разделена по ряду признаков:

по пространственному признаку выделяют внутренний потенциал (т.е. факторы, присущие данному городу) и внешний (т.е. факторы, действующие извне на данный город);

по временному признаку – существующий потенциал (факторы, имеющиеся в наличии, т.е. ресурсы) и возможный (факторы, которые могут быть использованы в будущем или резервы);

по генезису потенциал города делится на природный (связанный с состоянием географической среды), экономический, социальный [6].

В современных публикациях как отечественных, так и зарубежных авторов, можно встретить такие понятия, как экономический, рыночный, производственный, трудовой, научно-технический, инновационный, инвестиционный и другие потенциалы, которыми могут располагать социально-экономические системы. Однако практически не употребляется термин «стратегический потенциал», который непосредственно связан с возможностью муниципального образования реализовывать в процессе своей деятельности ту или иную стратегию [1].

Такие экономисты как Б. Плышевский, А. Тодосийчук, Ю. Лычкин и А. Цыгичко, используют понятие экономического потенциала, под которым понимают совокупность имеющихся в наличии ресурсов и рассматривают «потенциал» как «ресурсы», «инвестиции», «инвестиционные ресурсы», «численность занятых».

По мнению А. Анчишкина экономический потенциал характеризуют «производственные ресурсы, их объем, структура, технический уровень и качество» [1]. Известный экономист, академик Л. Абалкин считал, что потенциал - это обобщенная, собирательная характеристика ресурсов.

Академик И. Лукинов в своих работах определяет производственный потенциал как «количество и качество ресурсов, которыми располагает та или иная хозяйственная система» [10]. В. Свободин полагает, что производственный потенциал является «совокупностью совместно функционирующих ресурсов, обладающих способностью производить определенный объем продукции» [8].

По мнению Тарасовой М.Н. производственный потенциал какой-либо хозяйственной системы есть не что иное, как совокупная способность производить материальные блага, удовлетворять общественные потребности, обусловленная имеющимися ресурсами и условиями их использования [10].

Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев и Р.М. Качалов определили понятие социально-экономического потенциала, как совокупность стратегических ресурсов, определяющих возможности и границы функционирования в различных сочетаниях рыночных условий [3].

В.Л. Ханжина и Е.В. Попов предложили категорию «рыночного потенциала», как совокупность средств и возможностей в реализации рыночной деятельности. Однако, в разработанной ими методике оценки данной категории, связи рыночного потенциала со стратегическим не предусматривается [7, 11].

Т.Г. Краснова и Е.А. Балабанова социально-экономический потенциал муниципального образования представляют как совокупность потенциалов муниципального, государственного, смешанного и предпринимательского секторов экономики [4].

Проведенное нами [1] исследование сущности стратегического потенциала позволило выявить существенные различия в определениях, что объясняется тем, что каждый из исследователей выделял какую-то одну из черт потенциала, не раскрывая ее полностью. В одних определениях делается акцент на условия и факторы, определяющие его уровень, в других - на характер общественно-экономических отношений, в-третьих, - на результаты его использования.

Очевидно, что для оценки потенциала МО необходимы какие-либо ориентиры, позволяющие сделать вывод о качестве ресурсов, компетенций и способностей. Традиционные варианты таких ориентиров представляют собой исторический анализ, сравнение, сопоставление с отраслевыми нормами и анализ наилучшей

практики (бенчмаркинг) [5]. Однако ни один из них не может в полной мере указать на выбор наилучшей стратегии.

По мнению некоторых авторов, построение системы взаимосвязей потенциалов и нахождение некоторой структуры затруднено в силу абстрактности исследуемого предмета. В первую очередь, полагают они, это связано с тем, что потенциалы не только пересекаются друг с другом, но и взаимопоглощаются [5]. Так, например, социально-экономический потенциал включает трудовой, материально-технический, социально-инфраструктурный, инвестиционный и другие более конкретные потенциалы, различающиеся также целями своего использования.

Систему потенциалов социально-экономического развития территории можно представить в виде трех блоков. Во-первых, это блок базовых ресурсных потенциалов территории, объединяющий: природно-ресурсный, географический и демографический потенциалы. Второй блок обеспечивающих потенциалов социально-экономического развития территории объединяет локальные потенциалы, которые призваны способствовать реализации базовых ресурсных потенциалов. В их состав входят: трудовой, материально-технический, научно-инновационный, социально-инфраструктурный, бюджетный, инвестиционный и экспортно-импортный потенциалы. Третий блок – это блок потенциалов готовности МО к социально-экономическим преобразованиям, который может включать: потенциал социально-психологической готовности, нормативно-правовой готовности и потенциал научно-методической готовности [9].

В некоторых исследованиях нередко смешиваются понятия потенциалов территории и ресурсов территории, что приводит к их отождествлению, а следовательно, и неправильному определению характеристик конкретного потенциала. Ресурсы представляют собой имеющиеся, уже использующиеся возможности. Введение понятия ресурсов необходимо также и для того, чтобы сопоставить их с другой категорией – конечным результатом использования ресурсов. Таким образом, возникает логическая цепочка исследования: «потенциал – ресурсы – результат» [4].

Е.Н. Захарова [2] отмечает необходимость исследования действия совокупности различных факторов (природных, экономических, социальных и т.д.) на развитие МО в качестве одного из методов осознанного регулирования территориальных пропорций воспроизводства в соответствии с экономическими законами и закономерностями. Набор показателей для проведения анализа может варьироваться от небольшого количества до очень большого. Также он не может быть стабильным, единожды заданным, поскольку по мере развития производительных сил и экономической ситуации многие из них могут меняться.

Следует отметить, что в силу ряда причин и, прежде всего, отсутствия единой статистической базы на региональном уровне, при оценке потенциала конкретного МО можно использовать не весь набор показателей, а только выборку наиболее чувствительных к поставленной цели и сложившейся динамике изучаемых тенденций. Осуществить такой выбор следует с помощью методов экспертной оценки, регрессионного и корреляционного анализа. При этом очевидно, что непосредственное применение методов и приемов оценки потенциала для города недопустимо без учета закономерностей функционирования и развития исследуемой системы [6].

Кроме того, при проведении оценки потенциала, прежде всего, необходимо акцентировать внимание на качественных характеристиках потенциала МО, дающих ему конкурентные преимущества. Именно поэтому центральное место должно отводиться оценке тех факторов развития МО, которые могут обеспечить инвестору наиболее высокую норму прибыли в сравнении с другими территориями.

Таким образом, при оценке и исследовании потенциала МО следует подходить индивидуально и учитывать большое количество различных факторов, отражающих особенности конкретного муниципального образования.

Список литературы

- 1 Бегун, Т.В. Стратегический потенциал муниципального образования: понятие и сущность // Проектирование и конструирование современной реальности в контексте инновационных преобразований общества. Сборник статей по материалам международной научной конференции. – Оренбург: Оренбургский институт экономики и культуры, 2014. – С. 155-159.
- 2 Захарова, Е.Н. Основные методологические подходы к оценке экономического потенциала региона / Е.Н. Захарова, Е.П. Авраменко. - URL: <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2012/3350.htm>
- 3 Кожин, В.А. Управление социально-экономическим развитием моногорода / В.А Кожин, А.А. Преснецов, В.С. Провалов - Киров: ВятГГУ, 2008. - 312 с.
- 4 Краснова, Т.Г. Исследование социально-экономического потенциала муниципальных образований / Т.Г. Краснова, Е.А. Балабанова. // Известия ИГЭА. - 2010. - №1.- URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-sotsialno-ekonomicheskogo-potentsiala-munitsipalnyh-obrazovaniy>

- 5 Лагунова, Е.В. Стратегический потенциал компании и его оценка / Е.В. Лагунова. // Проблемы управления. - 2007. - №6. - URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskiy-potencial-kompanii-i-ego-otsenka>
- 6 Мошкевич, М.Л. Разработка методического подхода к оценке инвестиционного потенциала города / М.Л. Мошкевич. - URL: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/600-2012-01-17-09-31-08>
- 7 Попов, Е.В. Рыночный потенциал предприятия / Е.В. Попов.- М., 2002.- 41с.
- 8 Свободин, В.Н. Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования / В.Н. Свободин // Вестник статистики. - 1984. - №10.- С. 5-11.
- 9 Сыров, А.Н. Оценка экономического потенциала территории / А.Н. Сыров. - URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-ekonomicheskogo-potentsiala-territorii#ixzz2qBwDnXNI>
- 10 Тарасова, М.Н. Анализ подходов к определению категории «производственный потенциал региона» / М.Н. Тарасова. - URL: <http://e-lib.gasu.ru/vmu/arhive/2004/01/76.shtml>
- 11 Ханжина, В.Л. Структура рыночного потенциала предприятия/ В.Л.Ханжина, Е.В. Попов. //Проблемы теории и практики управления. - 2001. - № 6. – С. 46-52.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАЛЬНОМ АПК

Тлатова Л.Х., Донская Н.П., Хугаева Р.И.

Горский государственный аграрный университет, г.Владикавказ

Инвестиционная деятельность как основное средство воспроизводства производственных ресурсов АПК представляет собой процесс реализации инвестиций различных фондов и форм. В последние годы инвестиции в основной капитал, направленные на развитие сельского хозяйства, несмотря на острую необходимость в них, практически не увеличиваются. Один из основных источников инвестиций - прибыль, однако положительный финансовый результат деятельности организаций аграрного сектора последнее несколько лет обеспечивается только бюджетными субсидиями. Другой источник инвестиций – привлеченные средства, доля которых постоянно повышается. Основная часть привлеченных средств приходится на кредитные ресурсы. Но этот источник инвестиций, в последнее время сжимается в связи с ухудшением общей экономической ситуации. [2]

У государства недостаточно финансовых ресурсов, а частнопредпринимательские финансовые структуры не рискуют заниматься долгосрочным и среднесрочным кредитованием сельского хозяйства. Не желают они выступать и в качестве прямых инвесторов долгосрочных, требующих больших вложений проектов технико-технологической, агротехнической и зоотехнической реструктуризации и модернизации сельскохозяйственного производства. И объясняется это не только неблагоприятной экономической ситуацией в аграрной сфере, хотя в последние годы здесь наметились определенные положительные сдвиги. Не меньшее значение имеет обусловленная самой природой сельскохозяйственного производства его большая инерционность, замедленная и неадекватная реакция на инвестиционные импульсы [4].

В силу специфики воспроизводства в сельском хозяйстве за один год нарастить объемы сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, достаточные для импортозамещения, не получится, к тому же процесс увеличения производства агропромышленной продукции неразрывно связан с необходимостью модернизации пищевой и перерабатывающей промышленности, совершенствованием механизмов грузоперевозок и систем хранения продукции. В ближайшей перспективе частичное замещение выпавшего объема продукции государство планирует осуществить за счет роста поставок из дружественных стран – торговых партнеров.

Чтобы политика импортозамещения не превратилась в лозунг, необходимо разработать комплексную программу развития импортозамещения как минимум на 4-5 лет, предложив четкие механизмы и мероприятия по ее осуществлению. Одной из главных задач в программе должна стать модернизация сельскохозяйственных, пищевых, перерабатывающих предприятий за счет привлечения значительного объема инвестиций.

Факторы устойчивого развития сельского хозяйства зависят от общей политической ситуации в стране и макроэкономической стратегии государства, и, в частности, от того, каковы приоритеты экономического развития и какая роль в ней отводится продовольственной безопасности и развитию АПК, в какой мере экономическая политика ориентирована на реализацию инновационной стратегии.

В республиках СКФО разрабатываются мероприятия по активизации факторов, влияющих на устойчивое развитие АПК. Мероприятия, разрабатываемые на внешнем уровне, активизируют факторы устойчивого развития

АПК на уровне региона. Мероприятия, разрабатываемые на внутреннем уровне, активизируют факторы на муниципальном уровне, уровне предприятия, конкретных товаропроизводителей. (Рисунок 1).

Наравне с регионами, активно привлекающими кредитные ресурсы, сформировалась целая группа регионов, в которых сельскохозяйственные и перерабатывающие организации практически не пользуются ими, среди них и Республика Северная Осетия – Алания.

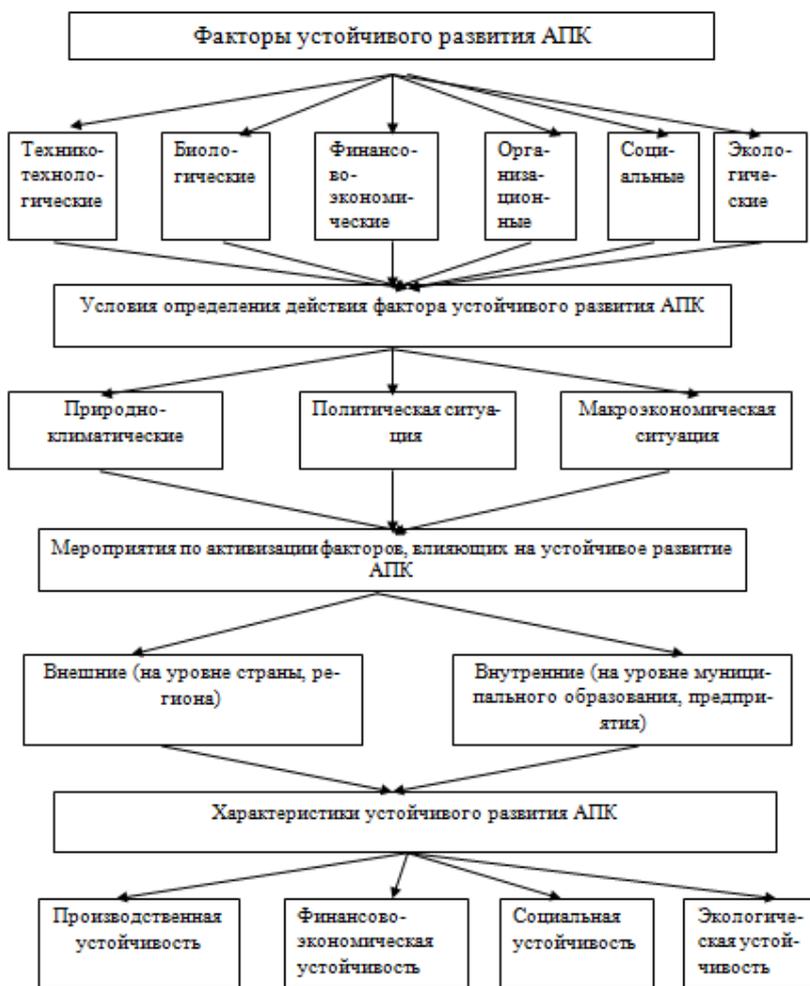


Рис.1. Факторы и условия устойчивого развития АПК

Это в значительной мере обусловлено нестабильным финансовым положением, убыточностью производства, отсутствием необходимой для кредитования залоговой базы, средств в региональном бюджете для оплаты части процентной ставки в счет софинансирования.

Для привлечения достаточного объема инвестиций в АПК на уровне региона представляется целесообразным не отказываться от существующего механизма субсидирования процентных ставок по инвестиционным кредитам, особенно для предприятий малого и среднего бизнеса, а усовершенствовать форму доведения субсидий по кредитам. Так, бюджетные средства на возмещение части процентной ставки целесообразно перечислять не на счет сельхозтоваропроизводителя, а напрямую кредитной организации, которая выдала кредит. При этом сельхозтоваропроизводитель должен будет возвращать в банк только сумму привлеченного кредита и ту часть затрат по уплате процентов, которая не возмещается из федерального и региональных бюджетов. Это позволит снизить финансовую нагрузку на производителей, им не придется отвлекать собственные средства на уплату всего объема процентных выплат и ожидать возмещения из бюджета. [3]

Приоритетным направлением Государственной программы Республики Северная Осетия-Алания «Развития сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Республике Северная Осетия-Алания» на 2014-2020 годы является создание благоприятного инвестиционного климата в аграрном секторе, поскольку это определяет возможности обеспечения

конкурентоспособности, как отрасли, так и производимой продукции. Реализация инвестиционных проектов является одним из эффективных инструментов реализации республиканской инвестиционной политики.

На основе «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2014-2020 гг.» в Республике Северная Осетия-Алания была разработана и принята «Программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия РСО-Алания на 2014-2020 гг.» (4). Объем финансирования на реализацию Государственной программы за счет средств федерального, республиканского бюджетов, местных бюджетов и внебюджетных источников составляет 9193725,5 тыс. рублей (в текущих ценах).

На государственную поддержку сельского хозяйства Северной Осетии в 2013 году было выделено 427,4 млн рублей бюджетных ассигнований в виде субсидий, из них средства федерального бюджета составили 279,1 млн рублей, республиканского — 148,3 млн рублей.

Благодаря поддержке, оказанной организациям АПК республики в рамках госпрограммы, производство валовой продукции сельского хозяйства в 2013 году в стоимостном выражении составило 25,1 млрд рублей, а индекс производства продукции сельского хозяйства — 101%.

Четыре североосетинских компании «Де-Густо», «Мастер-прайм», «Фат-Агро» и «Казбек-Агро» включены в федеральные программы по поддержке и развитию агропромышленного комплекса. По инвестиционным проектам, включенным в перечень приоритетных для СКФО, в рамках программы импортозамещения, будет проводиться мониторинг их реализации.

У агрохолдинга «Мастер-Прайм. Березка» есть собственная пашня в 1200 гектаров, где выращиваются корма для поголовья. Это самый первый этап для получения высококачественной продукции. Именно в этом и есть залог успешного развития бизнеса. Молочная продукция предприятия пользуется большим спросом в республике. Следующая цель – выйти за пределы региона. Необходимо строить новый комплекс на 1200 маточного поголовья. Так как поголовье не помещается на данной ферме.

«Фат-Агро» тоже среди флагманов аграрного производства. Основные направления работы – выращивание огурцов и разведение экологически чистого семенного картофеля. Предприятие может обеспечить страну микрорастениями на 40%. Огурцы, которые выращиваются здесь, уже реализуют на внутреннем рынке. В настоящее время на «Фат-Агро» закупают семена фермеры Кабардино-Балкарии, Чеченской республики и Карачаево-Черкессии.

Получить господдержку предприятия могут, приняв участие в федеральных программах «Проектное финансирование» и «Регионы – устойчивое развитие». Производителям предоставят кредиты на выгодных условиях. При этом часть процентной ставки погасит республиканский Минсельхоз. Крупнейшие представители агропромышленного комплекса республики готовы и дальше развиваться и уже выходить на рынок всей страны. Это возможно при увеличении объемов производства. Для этого и необходима поддержка государства. [1]

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

Список литературы

1. Басаев Б.Б., Маремуков А.А., Кайтмазов Т.Б., Чеченов И.М. Стратегия воспроизводства селекционного материала – основа инновационного развития растениеводства // Известия Горского государственного аграрного университета. Т.52. ч.2. Владикавказ, 2015-С.198.
2. Маслова В. Инвестиции в АПК в условиях импортозамещения. // АПК: Экономика, управление. №12. 2014 С.42.
3. Тавасиева З.Р., Кайтмазов Т.Б. Материально-техническая база растениеводства РСО-Алания. // Известия Горского государственного аграрного университета. Т.50. ч.3. Владикавказ, 2013-С.250.
4. Темираев В.Х., Галачиева С.В. и др. Стратегические приоритеты и механизмы устойчивого развития сельских территорий Северо-Кавказского макрорегиона. // Известия Горского государственного аграрного университета. Т.50. ч.1. Владикавказ, 2013-С.263.

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНЫ РОССИИ

Черданцева Ю.Д.

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, г. Нижний Новгород

Инвестиции как экономическая категория выполняют важные функции подъема отечественной экономики. В макроэкономическом масштабе сегодняшние инвестиции закладывают базу завтрашнего подъема производительности труда и наиболее высокого благосостояния населения. Разные виды вложений и источники финансирования инвестиций позволяют более эффективно управлять инвестиционным процессом.

Оценивая текущее состояние поступления инвестиций в экономику России можно сделать вывод о спаде поступлений, цикличности и зависимости от складывающейся международной обстановки, как это видно на Рисунк 1.

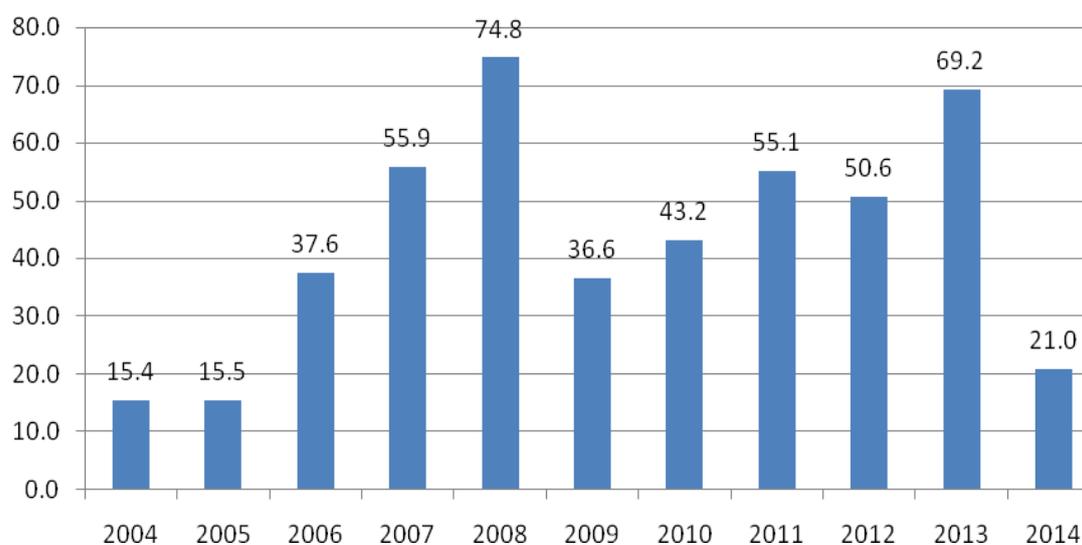


Рис.1. Накопленные иностранные инвестиции в Российскую Федерацию в, в млрд. долл. США.[4]

Причинами спада инвестиционной активности со стороны иностранных инвесторов становится политический конфликт, введение санкций и падение цен на топливно-энергетическое сырье.

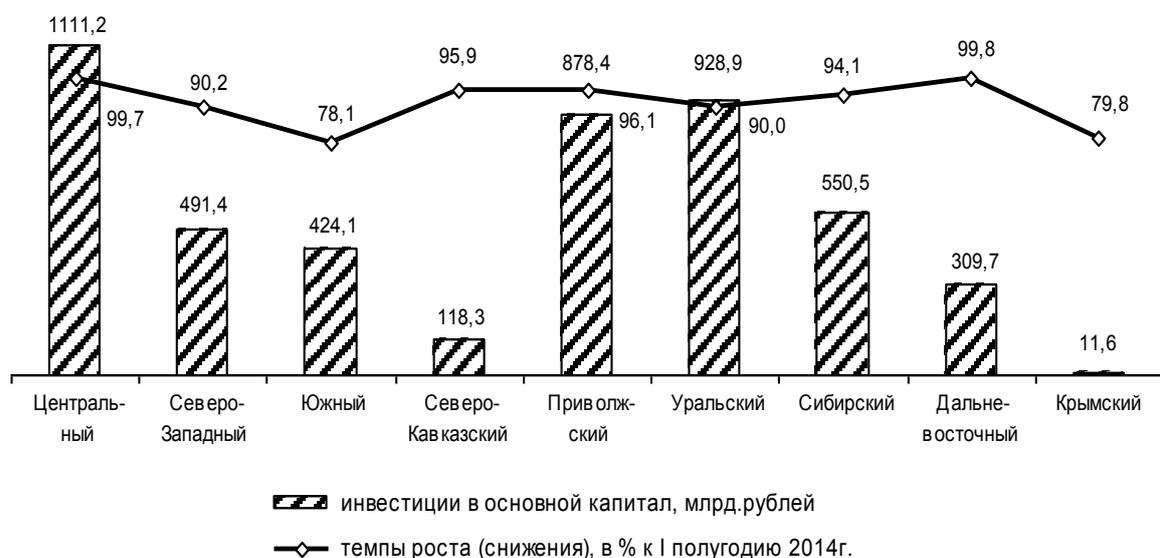


Рис.2. Инвестиции в основной капитал по федеральным округам Российской Федерации в I полугодии 2015г. [2]

Наиболее значимыми факторами инвестиционной привлекательности регионов для зарубежных инвесторов являются транспортно-географическое положение региона и позиция региональных властей, в то время как российские инвесторы делают ставку на ресурсный и экономический потенциал региона.

Большая часть поступивших иностранных инвестиций приходится на Центральный Федеральный округ, Уральский федеральный округ, Приволжский Федеральный округ. Меньше всего инвестиций поступило в Крымский Федеральный округ. На Рисунке 2 видно, что распределение инвестиций по регионам страны неравномерно.

Иностранные инвесторы вкладывают деньги как в производства, ориентированные на внутренний рынок, так и в производства, работающие на экспорт.

Если регион не отличается большим запасом и разнообразием природных ресурсов, нужно сделать ставку на слаженную работу с инвесторами и создание комфортных условий работы для бизнеса, позволяющих как можно более полно реализовать конкурентные преимущества региона.

Эффективная инвестиционная политика призвана создать благоприятный инвестиционный климат не только для государства, но и для частных инвесторов. Без инвестиций невозможно повысить технический уровень производства и конкурентоспособность отечественной продукции на внутреннем и мировом рынках. Каждый регион вырабатывает собственную стратегию привлечения инвестиций исходя из его специфики [3].

Анализ инвестиционного потенциала представляет собой определение стратегически важных направлений развития. Важно оценить все составляющие инфраструктуры (жилищно – коммунальная, транспортная, социальная и т.д.), технологию ресурсо- и энергосбережения, а так же международные взаимоотношения.

Главные активы и инвестиции сосредоточены в экспортно-ориентированных отраслях, где лидерство прочно удерживает добыча и первичная переработка ресурсов (такие как добыча нефти и её переработка). Поэтому регионы Российской Федерации сильно подвержены изменяющейся конъюнктуре.

Но тенденция по инвестированию в промышленное производство меняется и более привлекательными на данный момент становятся организации по работе в сфере информационных технологий и строительства.

Проблемы привлечения капитала в регионы России необходимо разделить на внешние и внутренние [1].

Внутренние проблемы:

1. Недостаток квалифицированных специалистов при реализации инвестиционных проектов;
2. Низкая производительность труда (технологическая отсталость);
3. Износ основных фондов оборудования производственных предприятий, объектов инженерной инфраструктуры (Рисунок 3);

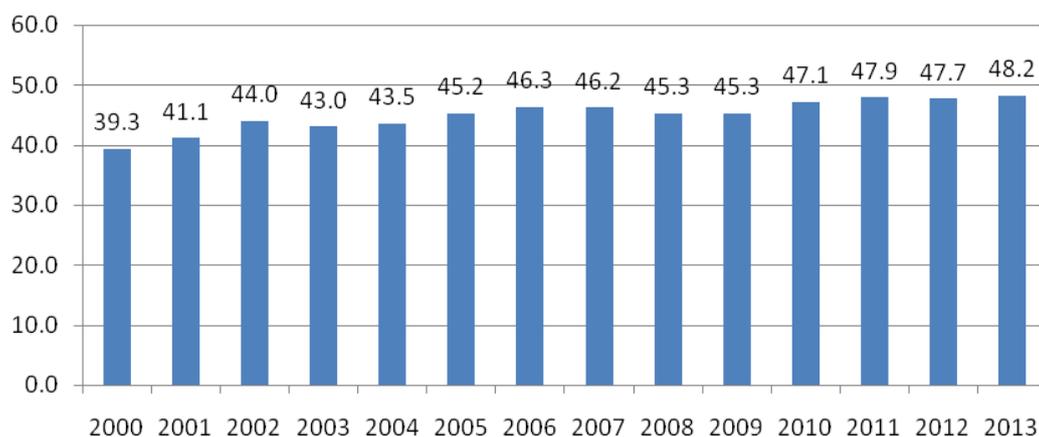


Рис.3. Степень износа основных фондов, в %.

4. Ограниченность транспортно – логистической инфраструктуры в отдаленных регионах.

Внешние проблемы:

1. Экологические и техногенные катастрофы, угроза терроризма;
2. Возрастающая конкуренция между регионами России и зарубежными странами за инвестиции;
3. Турбулентные процессы в мировой экономике: колебания рыночной конъюнктуры, курсов валют, ставок по банковским кредитам, цен на продукцию топливно-энергетического комплекса

Повышение роли регионов в активизации инвестиций следует осуществлять по нескольким направлениям. К их основному числу относятся следующие направления:

- 1) прозрачное инвестиционное законодательство;
- 2) поддержка инвесторов со стороны местных властей путем предоставления льгот (особую роль здесь играют налоговые льготы, для привлечения к инновационным проектам с долгосрочной отдачей);
- 3) формирование инвестиционной открытости и привлекательности регионов, их инвестиционного имиджа, в том числе посредством культурного составления каталогов предприятий, каталогов инвестиционных проектов и т.п.;
- 4) активная деятельность по привлечению инвестиций. Формирование взаимоотношений не только с иностранными инвесторами, так же необходимо формировать взаимоотношения с отечественными инвесторами;
- 5) формирование инвестиционной инфраструктуры;
- 6) повышение уровня участия в федеральных программах развития научно-инновационного потенциала России, за счет создания площадок для инвестиционных проектов;
- 7) совершенствование системы образования, профессиональной переподготовки и повышения квалификации работников в соответствии с потребностями экономики, внедрение программ переобучения высвобождаемых с предприятий работников.

При формировании инвестиционной привлекательности важную роль играет развитие региона во всех сферах и направлениях, что положительно скажется как на притоке капитала в регион, и, как следствие, в страну, так и на социально – экономическом благополучии общества.

Список литературы

1. Инвестиционная стратегия Нижегородской области до 2025 года. Утверждена постановлением Правительства Нижегородской области от 25 декабря 2013 г. № 997
2. Регионы России. Основные социально-экономические показатели. Федеральная служба статистики, 2001-2014 [Электронный ресурс] – <http://www.gks.ru/>
3. Шидов А.Х. Региональные аспекты инновационно – инвестиционного развития: теория и практика анализа инвестиций. — СПб.: СПб ГУЭФ, 2000.
4. United Nations Conference on Trade and Development [Электронный ресурс] – <http://unctadstat.unctad.org/>

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ АДЫГЕИ

Казьмина М.В.

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г.Москва
Научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры национальной и региональной экономики, РЭУ имени Г.В. Плеханова, г.Москва
Безпалов Валерий Васильевич

В современных условиях эффективность российской экономики зависит от успешного конкурентоспособности каждого региона на мировом рынке. Для многих стран экономическим приоритетом становится повышение конкурентоспособности всех элементов национальной экономики и Россия не является исключением. Глобализация и высокая динамичность социально-экономических процессов, особенно в условиях перехода России к рыночным отношениям хозяйствования влечет за собой требования в глубоких структурных преобразованиях различных сфер региональной экономики, учитывающих интересы всех слоев общества и сил государства.[1] Каждый регион, как основополагающий элемент экономики страны, должен использовать свои индивидуальные особенности и преимущества.

Важнейшим структурным звеном экономики является топливно-энергетический комплекс (ТЭК), состоящий из ряда ключевых для экономики страны отраслей, таких как: нефтяная промышленность, угольная промышленность, газовая промышленность, торфяная промышленность, электроэнергетика, которая оказывает значительное влияние как на формирование бюджета страны в целом, так и на региональную промышленную политику и структуру. [8] Отрасли ТЭК непосредственно взаимодействуют со всеми отраслями экономики страны. У топливно-энергетического комплекса огромная районообразующая роль, комплекс разрабатывает условия развития энергоёмких производств, а также является базой для образования промышленных комплексов (углехимических, газопромышленных, электроэнергетических и нефтехимических) и других добывающих и перерабатывающих производств. Здесь особую актуальность приобретают методы, методики и инструменты

реструктуризации системы управления промышленным предприятием, ориентированные повышение результативности его производственно - хозяйственной деятельности. При этом необходимо уделять внимание вопросам повышения рентабельности, особенностям стимулирования производственно-хозяйственной деятельности производственных объединений и корпораций входящих в ТЭК, увеличения капитализации предприятия по результатам его реструктуризации, росту эффективности от использования его материально-ресурсной базы, улучшения основных производственных показателей и снижения издержек управления. [2] Значение электроэнергетической отрасли в экономике России - это основа всей современной жизни. Электроэнергетика - базовая отрасль российской экономики, которая обеспечивает тепловой и электрической энергией внутренние потребности народного хозяйства и населения, помимо этого осуществляет экспорт электроэнергии в страны СНГ и дальнего зарубежья.

Республика Адыгея представляет собой один из самых энергодефицитных субъектов Российской Федерации. Адыгея находится в южном федеральном округе, где северную часть республики занимает равнина, а южную – предгорья и горы Большого Кавказа. Республика богата лесами, примерно 40% территории – леса (280 тыс. га). [6] Из полезных ископаемых здесь содержатся немногочисленные запасы природного газа, большие запасы строительных материалов (песок, известняк, глина, гравий), а в горной части Адыгеи содержатся даже небольшие месторождения золота и рудных материалов. Климат Адыгеи описывается как умеренно теплый, средняя температура января -2°C, июля +28°C. [3] Таким образом, Республика Адыгея занимает выгодное географическое положение, что является конкурентным преимуществом для развития производств связанных с ТЭК.

В настоящее время Республика Адыгея является аграрно-индустриальным регионом, занимающим важное место в народнохозяйственном комплексе страны. В пределах страны Адыгея производит 0,3% валовой продукции сельского хозяйства, а также 0,4% - общероссийского выращивания растениеводства; производство промышленной продукции составляет лишь 0,1% от ВВП страны, что меньше, чем её часть в населении страны - 0,3%. [4] Аграрный комплекс Республики Адыгея включает в себя большое количество отраслей сельского хозяйства таких как: земледелие (зерноводческое направление, виноградарство, выращивание технических культур, горное садоводство, разведение бахчевых культур, овощеводство), животноводство (мясо-молочное направление, коневодство, птицеводство и пчеловодство). В составе промышленного производства наибольший вес занимают: пищевая промышленность (мясо, колбасы, сыры, молочные изделия, масла, макаронные изделия, вина, пиво, табак), металлообработка и машиностроение (станки, редукторы), лесная промышленность и деревообработка (паркет, фанера), топливная промышленность (газодобыча), электроэнергетика (диаграмма 1).

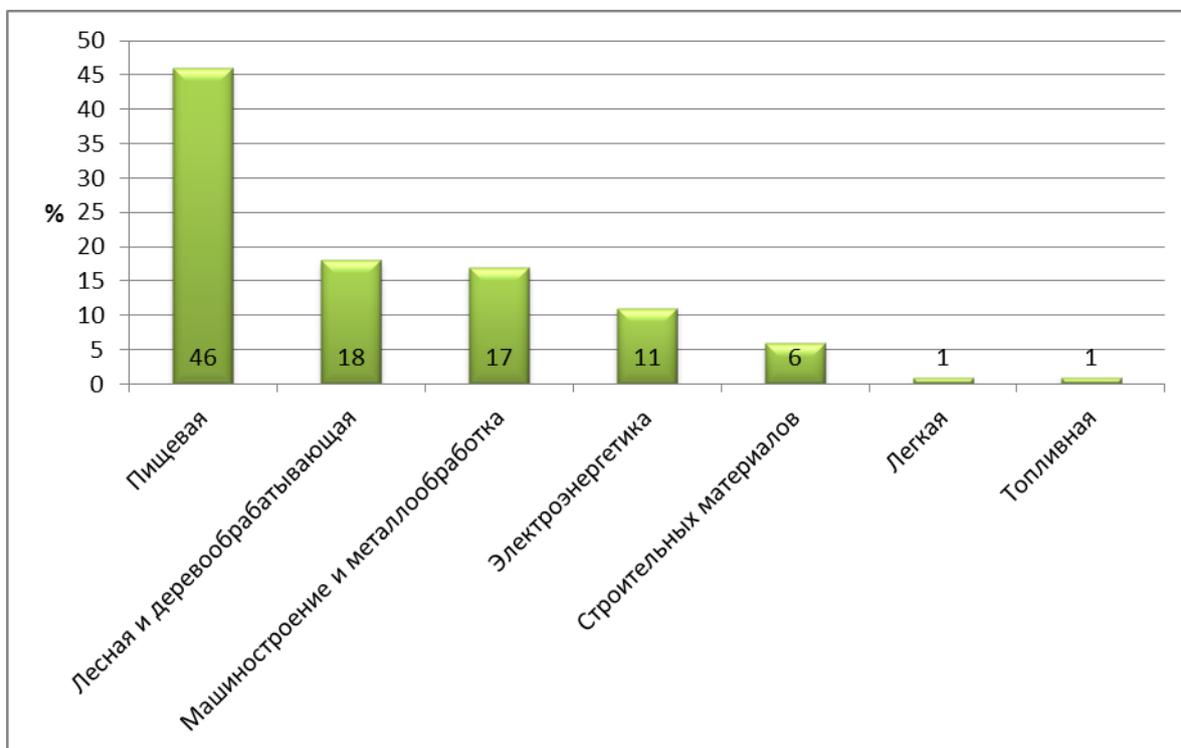


Рис. 1. Структура промышленного производства Республики Адыгея на 2014 год. [10]

Электроэнергию в Республики производят гидроэлектростанции (ГЭС), установленные на реке Белая, недавно завершилось строительство каскада малых гидроэлектростанций (Даховская малая ГЭС, Хамышенская малая ГЭС, Гузерипльская малая ГЭС) на реке Белая и Майкопском групповом водоводе. Мощность Даховской малой ГЭС составляет 2,1-3 МВт, Хамышенской малой ГЭС – 22 МВт, Гузерипльской малой ГЭС – 14 МВт. Помимо этого, Адыгея имеет связи с Афипской тепловой электростанцией Краснодарского края. Республика принадлежит к Единой энергетической системе РФ, что означает единство технологического процесса производства и потребления электроэнергии, а также особые правила к местам размещения электростанций, длительности процессов проектирования и сооружению энергетических объектов (Рисунок 2).

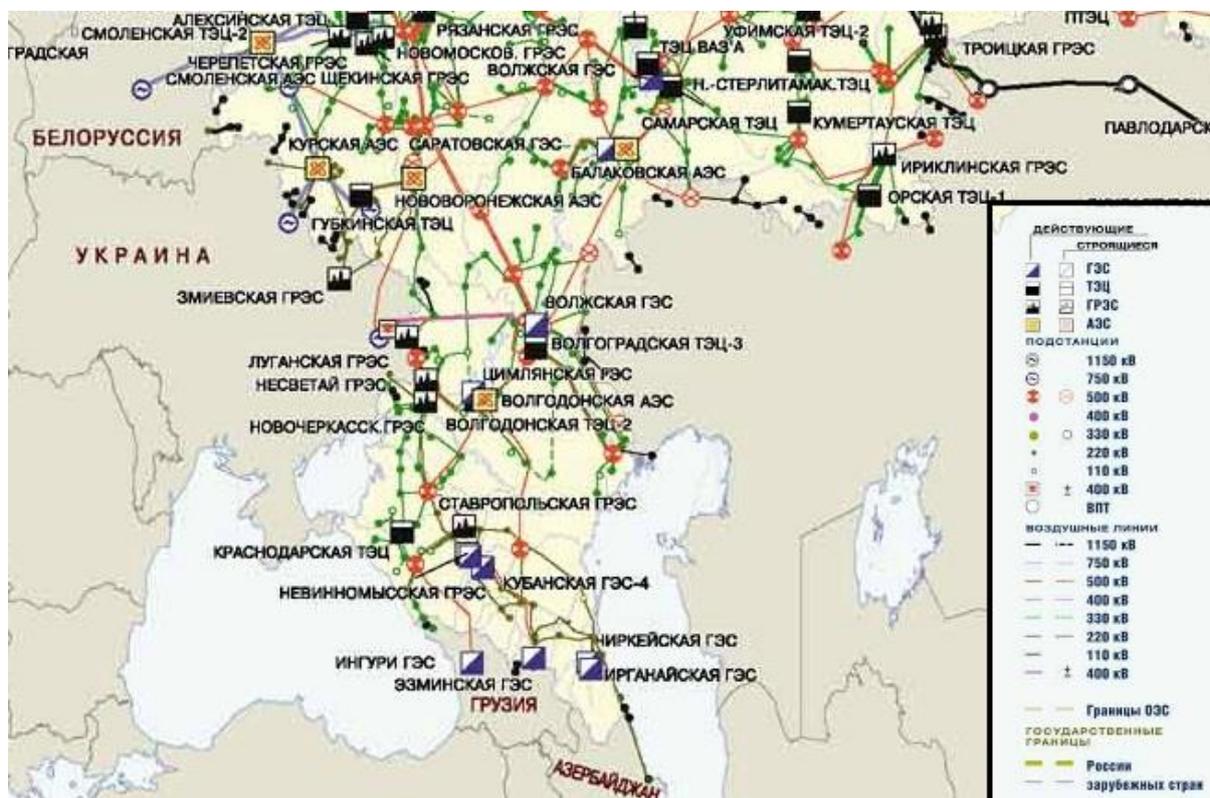


Рис.2. Карта ЕЭС России.

Объединенная энергетическая система Юга содержится на территории Северо-Кавказского и Южного Федеральных округов и 13 субъектов РФ: республик Адыгеи, Дагестана, Ингушетии, Кабардино-Балкарии, Калмыкии, Карачаево-Черкесии, Северной Осетии-Алании и Чеченской республики; Краснодарского и Ставропольского краев; Астраханской, Ростовской и Волгоградской областей. В ее состав входят 12 региональных энергетических систем. При этом Кубанская энергосистема объединяет республику Адыгея и Краснодарский край. Энергетический комплекс формирует 116 электростанций, суммарная мощность которых составляет 605 тыс. МВт (по данным РИА «Энергетика и ЖКХ» 2014 года), 1120 электрических подстанций 110 – 500 кВ и 1448 линий электропередачи 110-800 кВ совокупной протяженностью 52 166,7 км. ОЭС Юга имеет границы с ОЭС Центра и Средней Волги, энергосистемой Казахстана и имеет параллельную работу ЕЭС России с энергосистемами Азербайджана, Грузии и Украины. В объединении ОЭС Юга есть две особенности: во-первых, установленная схема электрической сети 330-500 кВ, протянувшаяся с северо-запада на юго-восток вдоль Кавказского хребта по районам с усиленным гололедообразованием; во-вторых, прерывистость стока рек Северного Кавказа, которая существенно влияет на баланс электроэнергии, приводит к дефициту электроэнергии зимой, и профициту в летний период. [5] Однако власти Республики понимая и осознавая эти проблемы стремятся к развитию собственной энергетической отрасли. С этой целью еще в период с 1996- 2005 года была принята программа развития малой энергетики, понимая, что без формирования эффективной энергетической базы нельзя добиться планомерного социально-экономического развития. Результатом данной программы стало построение и конструкция ГЭС, строительство и расширение электрических сетей. Обстоятельство энергодефицитности республики негативно влияет на развитие производственных мощностей Адыгеи, а, следовательно, препятствует повышению доходов бюджета данного региона. К примеру, Республика Адыгея в

2012 году при общем потреблении электроэнергии в 1 миллиард 192 миллионов кВт-часов сама выработала лишь 65 миллионов кВт-часов. [7]

На современном этапе решения проблемы неэффективности отрасли электроэнергетики должен быть реализован переход к энергоэффективной экономике. Такой переход подразумевает капитальные изменения в строении хозяйства и инженерной инфраструктуры, преобразования в законодательстве Республики, которые будут содержать планы по поддержке и развитию экономически заинтересованных в повышении энергетической эффективности организаций.

Решение проблем энергоэффективности республики связано в первую очередь с формированием, совершенствованием и использованием следующих методов и механизмов как:

1. Разработка и реализация современных инновационных способов развития сетевой инфраструктуры и генерирующих мощностей, включая использование возобновляемых источников энергии (ВИЭ), для чего есть все требуемые условия. ВИЭ – это источники, которые, по человеческим масштабам, являются неограниченными, неисчерпаемыми. [4] К ВИЭ относятся, например, солнце, ветер, геотермальная тепловая энергия, гидроэнергия, биоэнергетика и другие. [9] В Республике Адыгея количество солнечных дней в году составляет 230-280 дней, ветровой потенциал насчитывает около 500 МВт зафиксированной мощности ветроустановок. [3] Помимо этого, почти половина территории Республики фигурирует в области распространения геотермальных вод. Таким образом, можно построить такие виды ВИЭ как: солнечные электростанции, ГЭС, ТЭС, ВЭУ. Солнечные электростанции это инженерные сооружения, служащие для преобразования солнечной радиации в электрическую энергию, способные производить мощность, при условии около 250 солнечных дней в году, равную от 10-100 МВт. Гидроэлектростанции возможно расположить на реках, построив плотины и водохранилища, мощность источника при данных географических условиях сможет достигать от 10-25 МВт и выше. Теплоэнергостанция - это электростанция, вырабатывающая электрическую энергию путем преобразования химической энергии топлива в механическую энергию вращения вала электрогенератора. Данное устройство позволит сократить дефицит генерирующей мощности, при чем может быть построен в любом месте и потребует малых капиталовложений, а принести может мощность от 100 до 400 МВт. Ветрогенераторами являются устройства, преобразующие кинетическую энергию ветрового потока в механическую энергию вращения ротора с последующим её формированием в электрическую энергию. Мощность ветрогенератора в среднем 150 МВт. Совмещение использования ветровой, солнечной и геотермальной энергии предоставит возможность сократить энергодефицитность Адыгеи, к тому же увеличит доходы республиканского бюджета и позволит размещать различные жилые и производственные объекты в любых местах без привязанности к газовым и электрическим сетям. Это является огромным плюсом для развития туризма, потому что позволяет разместить туристические комплексы в красивых и живописных местах и не зависеть от наличия электроэнергии и природного газа.

2. Совершенствование механизма мониторинга и контроля, а так же корректировки ежегодного топливно-энергетического баланса (ТЭБ) Республики Адыгея. Топливо-энергетический баланс – это соотношение, равенство объемов топливно-энергетических ресурсов, поступающих в результате добычи (ввоза) и убывающих вследствие потребления (вывоза) для экономического объекта или какой-либо территории. Расчетный топливно-энергетический баланс представляет собой аналитическую таблицу, в которой содержится перечень типов топливно-энергетических ресурсов и базовые показатели, характеризующие источники формирования ресурсов и направления их использования. Такой баланс существует и составляется отделом топливно-энергетического комплекса структурного подразделения Министерства экономического развития и торговли Республики Адыгея, однако его реализация не эффективна и постоянно меняется. Необходимо совершенствовать механизмы мониторинга и контроля, для выработки более точных значений, а также большое внимание уделить разделу «Распределение» ТЭБ, рационально распределять ресурсы между следующими группами - «на преобразование в другие виды энергии», «в качестве сырья», «в качестве материала на нетопливные нужды», «экспорт», «накопление запасов и резерва у потребителей», «потери на стадии потребления». Для рационального использования энергоресурсов организациями, которые финансируются из бюджета Республики Адыгея, следует реализовать разработку лимитов топливно-энергетических ресурсов (ТЭР). ТЭР - запасы энергии и топлива в природе, которые могут быть практически использованы человеком при современном уровне техники для производства материальных благ. [11] В связи с увеличением потребления ТЭР, самым экономичным и действенным из которых является газ, вопросы газоснабжения населения, народного хозяйства и социальной сферы становится все более насущными. В Адыгеи на распределительные газопроводы затрачено 4 126,25 километра, 27 газораспределительных станций и 1,325 тысячи газорегуляторных пунктов. Объем поставок природного газа насчитывает около 600 миллионов кубических метров в год. Работы газового комплекса осуществляют ООО «Газпром межрегионгаз Майкоп», ОАО «Адыггаз». [5] Данный способ решения повысит

надежность энергоснабжения потребителей, снизит потерю электроэнергии, предотвратит появление техногенных аварий, стабилизирует и снизит стоимость электроэнергии.

Успешное развитие топливно-энергетического комплекса в Республике Адыгея зависит от эффективности мер, принимаемых властями региона в тесном партнерстве с бизнесом и обществом, направленных на решение проблем связанных с развитием производственно-экономического потенциала Республики где обязательно необходимо учитывать все имеющиеся конкурентные преимущества, связанные с географическим расположением. К сожалению, на сегодняшний момент, в Республике Адыгея электроэнергетическая отрасль слабо развита и требует более глубокого анализа и разработки конкретных мероприятий для устранения перекосов в развитии данной отрасли с использованием новейших научно обоснованных, методов и методологий, а также с применением инновационных подходов.

Проведенный анализ ряда факторов по развитию энергетической отрасли республики Адыгея показывает важность и значимость решения проблем развития и совершенствования методов и механизмов касающихся энергетической отрасли как на региональном, так и на федеральном уровне. Предложенные мероприятия по усовершенствованию энергосбережения и повышению энергетической эффективности, а также развитию эффективной и сбалансированной энергетической инфраструктуры, по мнению автора, могло бы дать эффективный результат для развития электроэнергетического направления не только для данного региона, но и других субъектов РФ. При рациональном, целенаправленном развитии Республики, устранении имеющихся недостатков и соблюдении вышеизложенных предложений, Адыгея может существенно улучшить свои социально-экономические показатели, что в конечном итоге скажется и на показателях национальной экономики.

Список литературы

1. Безпалов В.В. Методы диагностики для целей реструктуризации региональной системы управления / *Diagnostics Methods for Purposes of Restructuring of Regional Management System/Life Sci J* 2014; 11 (9S): с.56 - 59
2. Безпалов В.В. Проблемы оценки эффективности реструктуризации системы управления/ Журнал "Экономика и предпринимательство" №1(54) с772-779
3. Главное управление МЧС России по республике Адыгея [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://01.mchs.gov.ru/folder/240420>
4. Интернет-СМИ "Кавказский узел" [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kavkaz-uzel.ru/>
5. Министерство энергетики российской федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/s>
6. Мировой атлас данных [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://knoema.ru/atlas/Российская_Федерация/Республика-Адыгея
7. Постановление от 5 декабря 2013 года N 289 О государственной программе республики адыгея "Энергетическая эффективность и развитие энергетики" НА 2014 - 2018 ГОДЫ
8. Проект Энциклопедия Экономиста [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/shkola/geografiya/toplivno-energeticheskiy-kompleks.html>
9. Свободная энциклопедия Википедия [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Возобновляемая_энергия
10. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Адыгея [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.adg.gks.ru/>
11. Финансовый словарь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/>

РЕГИОНАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ – ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Корчагин А.А.

Каспийский институт морского и речного транспорта, филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования
«Волжский государственный университет водного транспорта», г.Астрахань

Находит своё подтверждение предположение, сделанное автором о становлении маркетинга в российских условиях, а именно. Региональный маркетинг рассматривался как инструмент формирования внутренних преимуществ региона, привлечения инвестиций и факторов экономического развития, повышения

привлекательности территории в целом. Как фактор, способствующий формированию системы управления социально-экономическими процессами в регионах, экономическому развитию территорий и повышению уровня жизни населения.

В качестве основных приоритетов регионального маркетинга по привлечению новых экономических агентов были сформулированы следующие: организация информационного и консультационного сервиса в содействии получения лицензий и разрешений агентами готовыми инвестировать в региональное развитие; изучение мотивов инвесторов при выборе территории; формирование благоприятного имиджа территорий основанного на надежности экономической, политической и т.п. систем; продвижение возможностей региона [1, с. 5].

При этом следует отметить, мировой опыт показывает, что для формирования эффективной программы по привлечению инвесторов, необходимо обладать приемлемым продуктом (инвестиционный климат должен быть конкурентоспособным в сравнении с климатом в других регионах) и эффективно использовать навыки в маркетинге. Если этого нет, то необходимо сфокусировать свое внимание на улучшении инвестиционного климата [2, с. 11]

Научная проработка проблем становления и развития регионального маркетинга отечественными авторами: учеными и практиками способствовала интенсификации использования преимуществ территорий, трансформации органов государственного администрирования субъектов федераций и муниципалитетов в институт социально-экономического развития.

В своё время, автором данной статьи предлагалось создание агентств экономического развития и маркетинга регионов. В настоящее время следует отметить, что ряд субъектов Российской Федерации имеют существенные успехи в развитии экономик своих территорий. Так, например, представляет интерес использования подобных инструментов в Калужской области. Для сопровождения инвестиционных проектов в Калужской области созданы институты развития. Это Агентство регионального развития, которое бесплатно оказывает консалтинговые услуги для инвесторов и Корпорация регионального развития, которая осуществляет девелоперские услуги. Главный продукт, который регион предлагает инвесторам — размещение производств в 10 индустриальных парках и на одной из двух площадок Особой экономической зоны. Любой из этих объектов — это подготовленный земельный участок со всеми коммуникациями, инженерной и транспортной инфраструктурой. Инвестор может купить или арендовать площадку. Около 90 компаний со всего мира реализуют свои проекты в индустриальных парках и ОЭЗ. Регион готов предложить абсолютно разные, индивидуально подобранные для каждого инвестора площадки [6]

Калужская область воспринимается в ряду регионов с благоприятным инвестиционным климатом. Возникает вопрос о том, как регион, не обладающий существенным природным потенциалом за несколько лет сумел создать привлекательные условия. Прежде всего, эти условия формировались на принципах конкретности, открытости и честности. Инвестиционная политика включает четыре основных направления: понятную линейку продуктов для инвестора; комплексную систему институтов развития; правовую и финансовую поддержку; инвестиционную культуру, гарантирующую административную поддержку и равное отношение ко всем инвесторам [7].

Ранее нами рассматривался маркетинг зон хозяйственной застройки в качестве разновидности регионального маркетинга предполагающую хозяйственное освоение, продажу или сдачу в аренду участков или имущества для развития бизнеса, своего рода одной из предпосылок. А фундаментом создания благоприятного инвестиционного климата в Калужской области стало проработанное предложение по размещению предприятий в индустриальных парках. Калужская область стала одним из самых активных регионов по внедрению подобных механизмов развития бизнеса. Современные индустриальные парки области являются полностью подготовленными земельными участками с необходимой инфраструктурой и коммуникациями. Инвесторам предлагается построить на них предприятия или арендовать построенные с учётом их потребностей площади по технологии BUILD-2-SUIT.

В настоящее время имеет существенное значение повышения роли субъектов страны в создании и дополнении базы экономического развития территорий. Особо остро стоит вопрос привлечения финансовых ресурсов.

Каждая территория нашей страны располагает некоторым потенциалом, который в свою очередь может наделять её определенными конкурентными преимуществами. Это могут быть различные факторы рекреационные, финансовые, географические, транспортные, полезные ископаемые, статусные (столица), культурно-исторические, туристические и т.п. Факторы имеют различную степень переплетения и дополнения и могут в различных комбинациях быть представлены в регионе. Данный потенциал может представлять определенный интерес у потенциальных инвесторов. С точки зрения управления территориями можно говорить

об управлении функционированием и управлении развитием. Важным вопросом является управление развитием. Создание условий для экономического роста и развития территории является рычагом для повышения уровня жизни населения, а как следствие формированию платежеспособного спроса способствующего развитию территории, повышению её конкурентоспособности и привлекательности для инвестиций.

Сложность может заключаться в определении ключевых направлений экономического развития территории. Безусловно, если субъект обладает хорошими запасами углеводородов, то будет опрометчивым не использовать этот очевидный ресурс. Однако, эксплуатация очевидных преимуществ приводит к структурным диспропорциям в экономике, однобоком её развитии и значительной зависимости. Использование таких преимуществ должно служить источником инвестирования в формирование деловой, предпринимательской, научной среды региона, которая бы учитывала потребности бизнеса не зависимо от формы собственности и размера.

В современном мире всё сильнее ощущается роль экономики основанной на знаниях. В развитых российских регионах наблюдается картина привлечения новых предприятий для участия в развитии экономики территорий. В таких регионах как Москва наблюдаются процессы структурной перестройки экономики, которые выражаются в том, что в группе растущих отраслей сосредотачиваются высокотехнологичные производства. И наоборот, в отраслях с падающими объёмами - производства ориентированные на выпуск потребительских товаров. Происходит снижение доли отраслей с традиционной экономикой и рост экономики в отраслях активно используемых инновационные технологии. Данная тенденция характерна для многих развитых стран. Т. Шестакова обращает внимание, что так появляется новая тенденция – конкуренция городов за привлечение высокотехнологичных производств. А с нею – и необходимость предложить инвестору наиболее широкий выбор высококвалифицированной рабочей силы [5, с.108-111].

Задача государства заключается ещё и в том, чтобы выработать прозрачные, понятные всем, кардинально не меняющиеся в средней и долгосрочной перспективе правила развития экономики страны. Правила, дающие равные возможности каждому агенту рынка в реализации своего потенциала. Кроме того, государству необходимо повысить контроль соблюдения правовых норм гражданами и юридическими лицами. Важно главенство принципов равенства перед Законом, неотвратимости наказания и чёткого соблюдении принципа презумпции невиновности [4 с. 288]. Говоря об экологической привлекательности территории следует подчеркнуть, что формирование и реализация стратегии социально-экономического развития страны и государственная политика в области экологии должны быть взаимосвязаны, поскольку здоровье, социальное и экологическое благополучие населения находятся в неразрывном единстве [3, с. 215]

Список литературы

1. Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н. Корчагин А.А. 1998 год.
2. Корчагин А.А. Маркетинг инвестиций в развитие региона. – Астрахань: Изд-во Астраханского гос. пед. ун-та, 1997. с. 11.
3. И.В. Корчагина, В.В. Королева. Государственно-правовая система органов специальной компетенции в сфере рыболовства и охраны водных биологических ресурсов: некоторые проблемы законодательного регулирования. Гуманитарные исследования. Журнал фундаментальных и прикладных исследований №2 (50) 2014, стр. 215
4. Корчагина И.В. Некоторые проблемы преодоления административных барьеров препятствующих развитию малого бизнеса в Астраханской области. / Материалы научно-практической конференции: Наука и образование – гуманитарный потенциал развития общества. ЮРГИ. Ростов-на Дону, 2006. 288 с.
5. Т. Шестакова. Профессионально ориентированные. Секрет фирмы номер 1-2 (338) февраль 2014, стр. 108-111
6. www.investkaluga.com/
7. www.interfax-russia.ru/Center/exclusives.asp?id=624161

СОВРЕМЕННЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ В ТОПЛИВНО - ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Григорян Г.А., студентка кафедры экономики

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г.Москва
Научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры национальной и региональной экономики,
РЭУ имени Г.В. Плеханова, г.Москва
Безпалов Валерий Васильевич

Для современной экономики характерна сложная организация системы управления всеми экономическими процессами, связанная с совершенствованием условий производства и ресурсного обеспечения производственно-хозяйственной деятельности, усложнением организации и механизмов взаимодействия функциональных подразделений, изменением структуры основных и вспомогательных процессов промышленного производства, методов и алгоритмов принятия управленческих решений. [1] В современных условиях попыток экономической блокады РФ и на фоне международного кризиса страдает развитие всех элементов национальной экономики страны, а так же ее потенциала в целом. Здесь особую актуальность приобретают методы, методики и инструменты реструктуризации системы управления промышленным предприятием, комплексами и процессами, ориентированными на повышение результативности его производственно - хозяйственной деятельности. При этом необходимо уделять особое внимание вопросам повышения рентабельности, особенностям стимулирования производственно-хозяйственной деятельности производственных комплексов, объединений и корпораций различной отраслевой и территориальной принадлежности, увеличения капитализации предприятия по результатам его реструктуризации, росту эффективности от использования его материально-ресурсной базы, улучшения основных производственных показателей и снижения издержек управления.[2]

Одним из важнейших современных хозяйственных комплексов в национальной экономике, по которому совершается бесчисленное количество ударов, является топливно-энергетический комплекс или сокращенно ТЭК. Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) - это совокупность отраслей, которые связаны с производством и распределением энергии в различных её видах и формах, он является одной из важнейших основополагающих элементов экономики России, обеспечивающих жизнедеятельность страны. [5] Благодаря развитию и функционированию данного комплекса, производится более четверти промышленной продукции в России, что оказывает существенное влияние на формирование бюджета страны и обеспечивает более половины ее экспортного потенциала. Россия в полной мере обеспечивает себя топливно-энергетическими ресурсами и, безусловно, считается одним из крупнейших экспортеров топлива и энергии среди стран всего мира. ТЭК включает в себя ряд направлений и отраслей (Рисунок 1), которые, в свою очередь, имеют тесную связь с множеством других отраслей народного хозяйства страны (Рисунок 2).

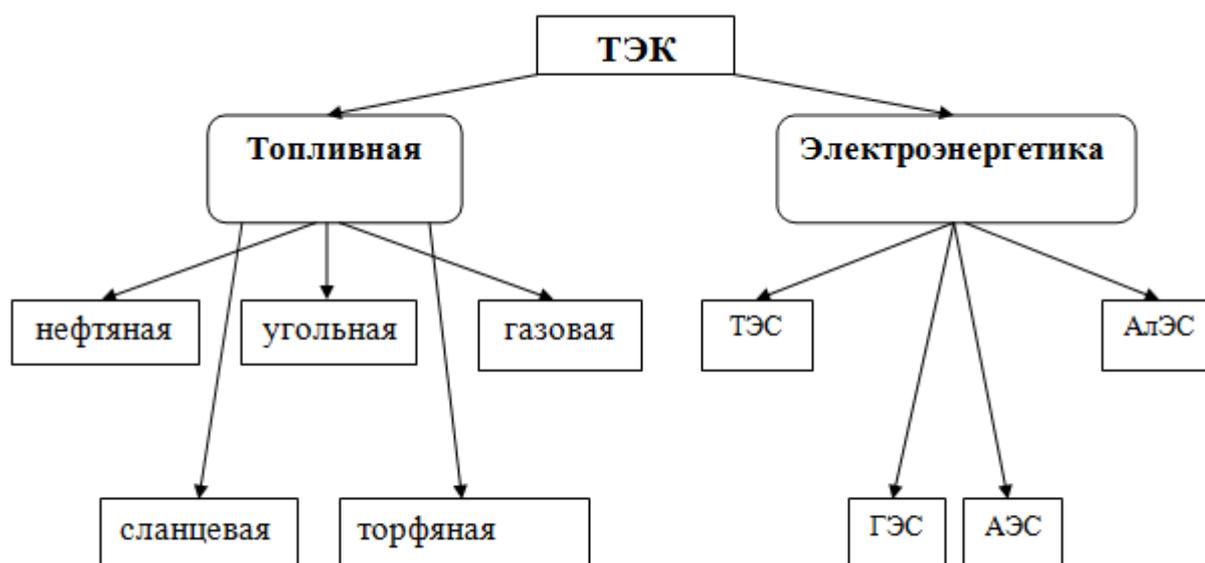


Рис.1. Основные отрасли ТЭК

Это имеет большое системно-образующее значение для формирования промышленной структуры всех субъектов Российской Федерации и оказывает влияние на развитие топливемких производств, промышленных комплексов, в том числе электроэнергетических, углехимических, нефтехимических, и газопромышленных.

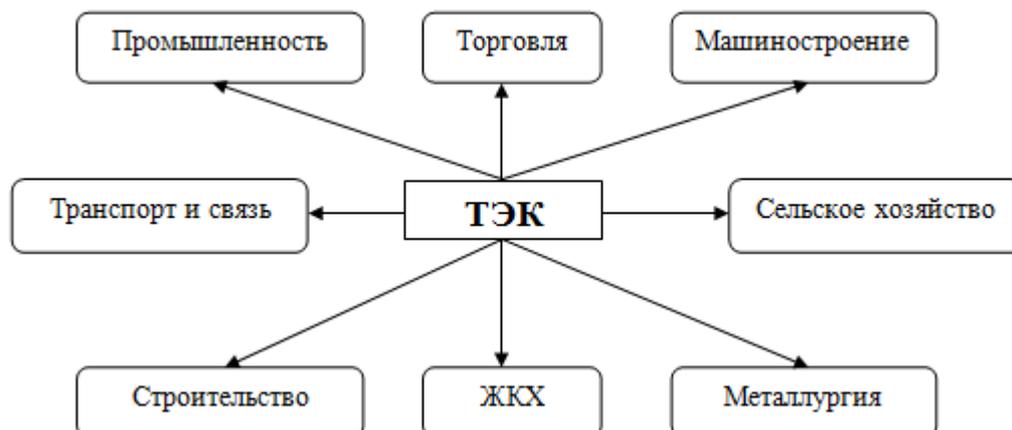


Рис.2. Связь ТЭК с отраслями.

В настоящее время Россия инвестирует около 4-5% ВВП в свою энергетику (не считая вложений отечественных энергетических компаний за рубежом). Инвестиции в развитие генерации в РФ снизились в 2014 году на 5,5 % по сравнению с 2013 годом и составили 819 миллиардов рублей. в электросетевой комплекс - на 6,7 %, до 321,7 миллиарда рублей. Из-за сокращения рентабельности проектов в энергетике, по мнению представителей энергетических компаний, завершение программы реформирования отрасли может сдвинуться с 2017 на 2020 год. и причинами тому являются: рост стоимости кредитов и подорожание валют. Так же сказывается проблема ограничения поставок нового зарубежного оборудования в связи с санкциями, наложенными на энергетический комплекс. [9] Особое влияние на отрасль в современных экономических условиях оказывают политические аспекты, где глобальные изменения Международной политики связанные с прекращением мирового доминирования США, не прекращающимися экономическими, финансовыми кризисами, борьба за природные ресурсы, требует новых подходов, разработки, совершенствования методов и механизмов управления, взаимодействия, государственного регулирования во всех ключевых секторах и отраслях, каковым и является ТЭК. Не удивительно, что именно российский нефтегазовый комплекс был под основным прицелом западных санкций за последний год, так как уже даже прямые сборы с ТЭК приносят половину консолидированного бюджета. «Если есть желание наказать Россию – пробуй ударить по ТЭК». – это понимают все. [12] Анализируя данные (Рисунок 1) можно увидеть динамику добычи нефти и ее цены по годам с 1965 года по 2013 год. Обращает на себя внимание тот факт, что после 1970 года прирост добычи нефти заметно снизился. Цена на нефть (с учетом инфляции), после достижения пика кривой добычи нефти, достигла максимальных отметок за всю историю и сейчас постепенно приближается к тем же уровням. И так как этот спад произошел после значительного увеличения использования других источников энергии, то это свидетельствует о кризисе не только добычи нефти, но уже и объемов нефтепереработки. Исходя из предыдущих проблем (подорожание и т.д.) многие страны стали вкладывать ресурсы в разработку газомоторных и других типов (гибридных, электрических) двигателей.

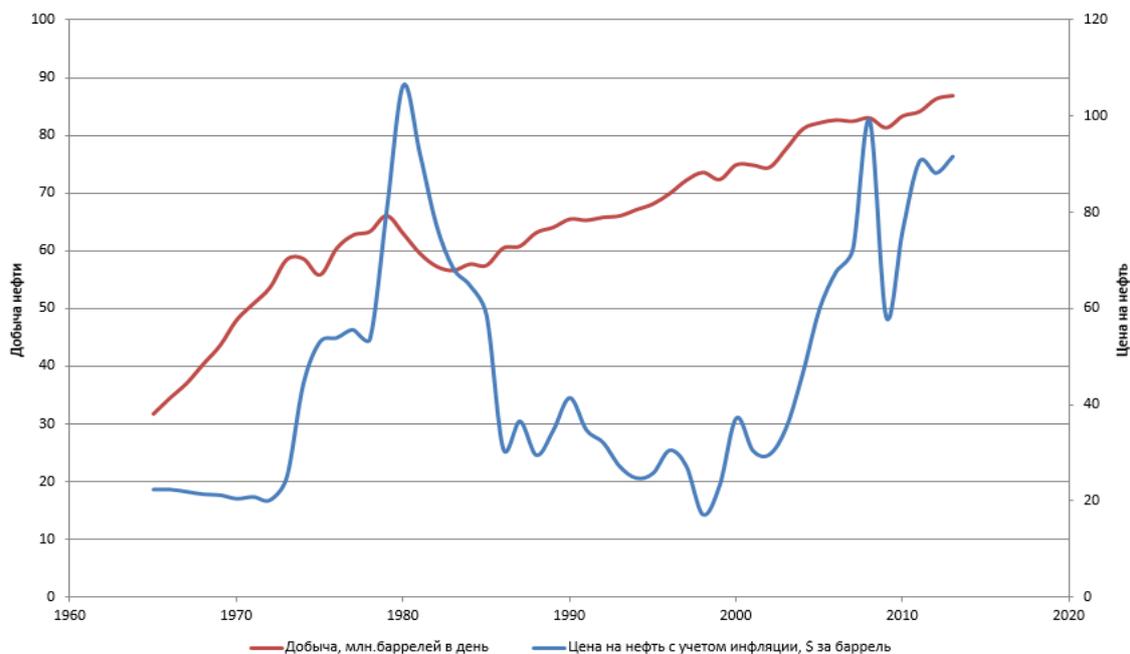
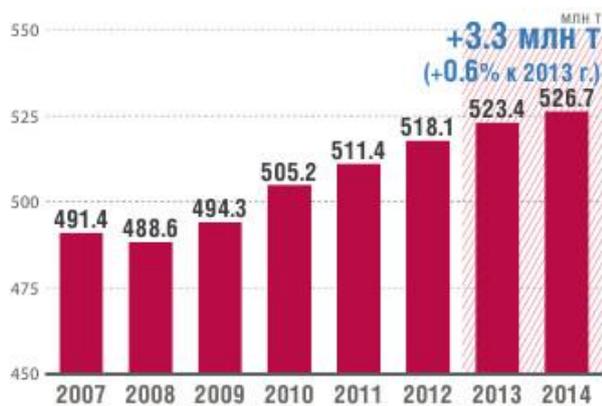


Рис.1. Динамика цены и добычи нефти [11]

Согласно данным представленным на Рисунке 1 и Рисунке 2 видно, что по итогам 2014 г. объем национальной добычи нефтяного сырья увеличился по сравнению с 2013 г. на 3,3 млн т (+0,6%) и составил в абсолютном выражении 526,7 млн т, установив новый максимальный уровень после распада СССР.



* – здесь и далее — нефть, включая газовый конденсат

Рис.2. Добыча нефти

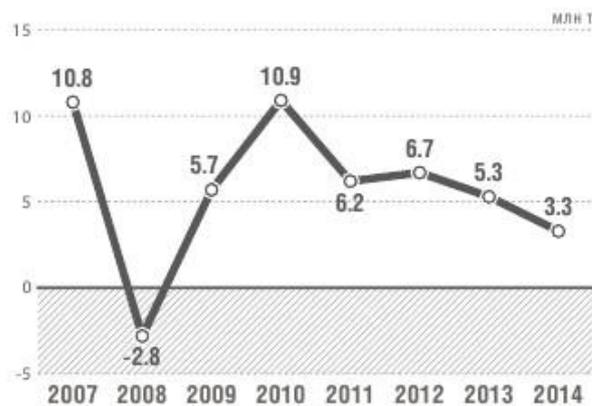


Рис.3. Ежегодный прирост добычи нефти [7]

В настоящее время наиболее востребованные способы разработки по добыче нефти делятся на 3 класса (первичные, вторичные и третичные), в зависимости от того, за счет чего происходит восполнение энергии пласта и обеспечивается продвижение нефти к добывающей скважине. Первичные способы - это способы разработки, основанные на извлечении нефти с использованием потенциала внутренней энергии пласта. Приток нефти обеспечивается за счет естественных сил. В эти способы входят: водонапорный (жестко-водонапорный), упругий (упруго-водонапорный), газонапорный (режим газовой шапки), режим растворенного газа и гравитационный. Вторичные способы – это способы разработки, основанные на искусственном поддержании пластового давления. Существует два метода: поддержание пластового давления закачкой воды; поддержание пластового давления закачкой газа в газовую шапку. Вторичные способы разработки нефтяных месторождений – наиболее распространенные. К третичным способам относят методы увеличения нефтеотдачи (МУН). Это методы, основанные на извлечении нефти с использованием потенциала внутрипластовой энергии. Извлечение происходит за счет закачки агентов, которые отличаются от тех, что используются при вторичных способах, повышенным потенциалом вытеснения нефти – тепловые, газовые, химические, микробиологические. При третичном способе не только искусственно поддерживается пластовое давление, но и изменяются свойства

агентов вытеснения и/или свойства нефти, содержащейся в пласте. И таким образом, обеспечивается повышение степени извлечения нефти из пласта. С каждым годом количество новых методов по добыче нефти увеличивается, внедряют новые способы и технологии для извлечения большего количества сырья из недр земли, благодаря чему объемы добываемой нефти неуклонно растут. Подтверждением этого служат данные приведенные в Табл.1, когда добыча нефти значительно выросла, например, если брать в сравнение 2014 и 2012 год – где увеличение добычи нефти зафиксировано на уровне 23 млн. тонн, тем самым подтверждая ключевое значение данной отрасли для экономики РФ.

Таблица 1

Добыча нефти из пластов, разрабатываемых с применением методов искусственного воздействия на пласт (тонн) [10]

	2012	2013	2014
Российская Федерация			
Методы воздействия - всего	429087144	437415492	452798574
Добыча методами закачки воды	368367401	379405602	392001216
в том числе гидродинамическими методами	72426599	79519058	84785188
Добыча новыми методами	60719743	58009890	60797358
в том числе:			
физико-химическими (включая газовые)	57697315	58009890	57451935
термическими	3022428	3073351	3291225

На фоне сложившейся экономической ситуации себестоимость российской нефти интересует не только экспертов, но и простых людей. Россия относится к категории государств с сырьевым типом экономики, и ее благополучие напрямую связано со стоимостью черного золота на международном рынке. Безусловно, Россия сталкивается с такими проблемами, как труднодоступные места добычи нефти, поэтому стараясь полностью реализовать себя в этой сфере, она предлагает и вводит новые способы и методы по снижению себестоимости добычи данного сырья, даже в суровых климатических условиях. При анализе данных приведенных в Табл.2, важно учесть, что себестоимость российской нефти включает промышленные издержки. Это затраты на подъем скважинной жидкости от забоя к устью оператором, расходы на воду, которая направляется в пласт для поддержки давления, средства на электрическую энергию и расходные материалы. Нельзя упускать из виду и повышенную, в связи с суровыми климатическими условиями, оплату труда рабочим и стоимость амортизации оборудования, которое используется при добыче сырья. При этом, опять же из-за суровых условий эксплуатации, далеко не все скважины на объекте задействуются в текущем процессе, некоторые из них могут находиться на ремонте. Сложности вызывает и тот факт, что расход средств на обслуживание оборудования в разные периоды времени (день, месяц, год и пр.) может существенно отличаться, что будет напрямую сказываться на себестоимости добычи (Табл.2).

Таблица 2

Себестоимость добычи нефти в Российской Федерации*) (рублей/тонн) [10]

	2012	2013	2014	2015
I квартал	7476,9	7420,5	8655,5	9812,2
II квартал	7194,9	7312,5	8666,4	10123,8
III квартал	7600,7	7853,4	8845,2	
IV квартал	7695,1	8307,9	8246,3	

Исходя из предоставленных ранее данных анализа, можно предположить, что отрасль сталкивается с 3 типами ограничений:

- Серьезные барьеры для доступа к рынку кредитования, т.е. возможности получения денег из бюджета, перспективы замещения западных кредитов восточными, запрет на долгосрочное кредитование западным банкам и инвестирование иностранным компаниям;

- Маркетинговые проблемы, слабо развитая транспортная инфраструктура и дороговизна их строительства без внешней поддержки в том числе и государства;
- Запрет на поставку в Россию новых технологий, т.е. слабо развитая собственная научно-технологическая база и запрет на импорт технологий, влияние санкций на шельфовые проекты, возможности импортозамещения.

Последнее для нашей страны является наиболее болезненным. Это ставит под вопрос СПГ-проекты, планы по шельфовой добыче и начало серьезной добычи трудноизвлекаемых запасов Западной Сибири. [доклад от 10 марта 2015 года]. В США была осуществлена попытка сланцевой революции, которая не увенчалась успехом. Провал ознаменовался в конце января 2015 года, когда произошел обвал цен на мировом рынке.[4] Ранее мировые эксперты были полны апокалипсических прогнозов для России, где считали, что Америка откажется от импорта «черного золота» и «лишние» объемы нефти из Африки и Ближнего Востока хлынут на европейский рынок, который обвалит российские поставки. Что же будет происходить на рынке сейчас, покажет только дальнейшее развитие событий на Ближнем Востоке(Иран, Ирак, Сирия, Ливия и др.). Безусловно, трудности будут возникать и с ростом поставок на восточный рынок(Китай, Индия), так как требует серьезных консультаций и крупных финансовых вливаний. Какие реальные последствия все это будет иметь для российской нефте-газовой индустрии покажет лишь время. [доклад от 20 октября 2015 г.] Крупнейшая Российская государственная компания «Газпром» попала под двойное давление – на внешних рынках ему тяжело вести диалог с ЕС, который целенаправленно воспринимает компанию в качестве инструмента политического давления со стороны РФ. Причем, согласно данным (Табл.3), видно что число скважин неуклонно растет, увеличивая объем продукции, но из-за санкций, данный рынок не может развиваться в полной мере, а крупные независимые производители газа, внутри страны, не могут реализовать себя, продолжая атаковать «Газпром», и надеются в виде компенсации расширить свое присутствие на российском рынке. Однако политическая конъюнктура в чем-то даже и помогает «Газпрому» - по крайней мере, вопрос о реструктуризации концерна не был остро поставлен. Президент страны В.В. Путин не готов начать столь серьезную реформу в непростых политических и экономических условиях, но это, однако, не лишает «Газпром» необходимости в решении важных задач по быстрой переориентации на Китай и Индию, Пакистан, а так же расширить спрос на внутреннем рынке, привлечь инвестиции в условиях ограниченности доступа на кредитные рынки. [доклад от 24 ноября 2015 г.]

Таблица 3

Число газовых скважин, дающих продукцию (Данные приведены без субъектов малого предпринимательства) [10]

	2012	2013	2014
Российская Федерация			
Из старых скважин	8084	8101	8167
в том числе:			
перешедших с прошлого года	7939	7982	8063
восстановленных из бездействовавших	145	119	104
Из новых скважин	297	151	241

Исследуя данные (Рисунок 4) за последние три года, можно сделать вывод, что и первый, и второй показатель достаточно резко упали, показывая то, что у России существует ряд проблем, которые необходимо решить для благоприятного функционирования экономики и всей страны в целом. Не смотря на ряд успехов по разработке и реализации ряда проектов по добыче, вселяющие надежды на дальнейшее активное развитие отрасли, нельзя забывать и о существующих проблемах, требующих разрешения.

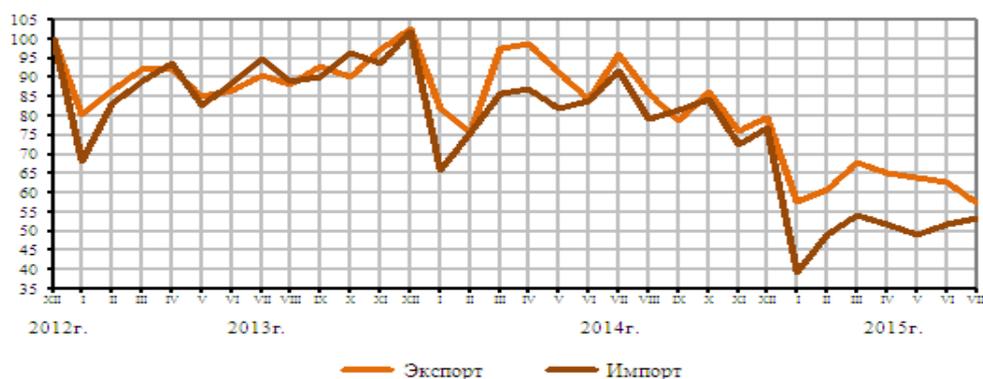


Рис.4. Динамика экспорта и импорта России [10]

Исходя из проведенного исследования, для решения сформулированных проблем, предлагаются следующие пути решения (Табл.4):

Таблица 4

Предложения по решению проблем в ТЭК .

Способы решения	Предполагаемый результат
Пересмотреть внутреннюю стратегию развития инфраструктуры и обеспечения поставок продукции населению. Определить обходные пути к поставке ресурсов в Европу, наладить внешние связи.	Ежегодно поставляется около 93% всего экспорта нефти. Европа считается одним из важнейших рынков российской нефти, и в эту оценку включены как рынки стран Северо-Западной Европы, Средиземного моря, так и стран СНГ. Используя все пути решения, а также предоставления льготных цен по поставке экспорта нефти Европе, не допустить снижения уже достигнутого результата.
Разработать методы и механизмы диверсификации поставок - Азиатский регион - Китай, Индия, Пакистан и т.д.; найти инвестиции при ограниченности кредитного рынка.	Россия занимается поставками нефти на рынок Азиатско-Тихоокеанского региона, где постепенно растет спрос на этот ресурс. На этом рынке преобладают поставки нефти в Китай, и в настоящее время заключены новые контракты, которые и будут обеспечивать основной прирост дохода в российский бюджет. Взаимовыгодные контракты дадут возможность развития экономики Китая, т.к. ежегодно в Китай будет поставляться 38 миллиардов кубометров газа, со временем объемы поставок могут увеличиться вдвое, а Россия помимо очевидной финансовой выгоды, получит возможность диверсифицировать рынок сбыта своих углеводородов и уменьшить зависимость от Западной Европы.
Активно включиться в процесс развития высоко технологичных, наукоемких исследований на базе Российских институтов с привлечением как Государственных так и бизнес ресурсов	Значительные отличия российской экономики от экономик зарубежных стран препятствуют прямому копированию зарубежного опыта инновационного развития, поэтому здесь требуются большие усилия и затраты по адаптации и использованию зарубежного опыта в РФ. Оптимальным путем развития видится сбалансированное развитие экспортоориентированных и импортозамещающих производств в разрезе высокотехнологичных и наукоемких отраслей. Также необходимо обратить особое внимание на отрасли формирующегося нового технологического уклада и не допустить отставания страны хотя бы в научной и кадровой сферах.

<p>С концентрироваться на развитии рыночных отношений и на максимальном энергоснабжении каждого региона: проведение энергосберегающей политики, ускорение научно-технического прогресса, ускорение развития газовой промышленности, стабильного высокого уровня добычи нефти и газа, увеличения производства моторных топлив.</p>	<p>В первую очередь это будет достигнуто в результате увеличения объема добычи и глубокой переработки нефти. В то же время правительство уже наметило целую систему мер поддержки и стимулирования развития этих отраслей, а именно по формированию институциональных и законодательных условий, реформированию налоговой системы, внешнеэкономической поддержки и стимулированию государственных, частных и иностранных инвестиций. Отрасли, которые способны на экспорт, добывающей промышленности (нефтяная, газовая, алмазная, лесная) обладают реальными возможностями развития на собственной финансовой базе. При переходе на рыночную экономику возрастут закупочные и розничные цены на все виды топлива до мировых цен, что будет способствовать развитию всех отраслей топливно-энергетического комплекса.</p>
<p>Пересмотреть финансовую политику вышеперечисленных отраслей, с учетом перехода их на самостоятельное финансирование.</p>	<p>Для этого планируется дифференцировать плату за пользование недрами и акцизами, и при этом учитывать качество и расположение месторождений, а также степень их освоённости для нефтяной промышленности, цены на газ по стоимости транспортировки и распределения в газовой промышленности. Будут созданы крупные нефте- и газохимические комплексы, возрастут объемы добычи угля. Благодаря развитию энерготранспортной инфраструктуры и использованию возобновляемых источников энергии будет не только обеспечена энергетическая безопасность, но и организованы стабильные поставки энергоресурсов в энергодефицитные районы страны и на экспорт. На основе собственной энергетической и сырьевой базы с использованием современных, в том числе энергосберегающих технологий, в регионе будет создана мощная промышленная база.</p>
<p>В качестве институциональных преобразований, улучшить экологию в районах размещения нефтеперерабатывающих заводов.</p>	<p>Продолжение процесса формирования вертикальных интегрированных компаний, которые осуществляют комплекс работ по добыче и переработке нефтяного сырья.[8] Высокий внутренний и внешний спрос на продукцию газовой промышленности сохранит ее привлекательность для инвесторов и кредиторов. В ходе технологической и экологической модернизации предприятий и введения единой автоматизированной системы мониторинга на нефтеперерабатывающих заводах удастся добиться снижения выбросов, загрязняющих атмосферу, на 97% и содержания нефтепродуктов в сточных водах уменьшить в браз.</p>

Исходя из проведенных исследований , можно сделать следующие выводы: государство предпринимает решительные действия на пути преобразования ныне существующей ситуации и планирует провести ряд задач для устранения проблемы. Однако стоит отметить, что данные меры несовершенны, требуют постоянной корректировки и совершенствования. По мнению автора, помимо вышеперечисленных мероприятий, стоит акцентировать внимание на следующих пунктах: изношенность оборудования в России; реструктуризация системы управления; повышение квалификации специалистов и привлечение специалистов из-за рубежа. Таким образом, при проведении всех перечисленных мероприятий в данной отрасли, страна сможет решить ныне существующие проблемы.

Список литературы

1. Безпалов В.В. Механизм реструктуризации системы управления промышленным предприятием. Монография. Москва - 2013г. М.: Кнорус - 124с.
2. Безпалов В.В. Проблемы оценки эффективности реструктуризации системы управления/ Журнал "Экономика и предпринимательство" №1(54) с772-779
3. Коваленко Е.Г. Региональная экономика и управление, Глава 2; 2.1.
4. Видео – серфинг/ репортаж Первого канала. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.fassen.net/video/AsvqxBOgocI/>
5. Интернет-портал география России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://geographyofrussia.com/toplivno-energeticheskij-kompleks-sostav-znachenie-v-kozyajstve-problemy-razvitiya-tek-i-okruzhayushhaya-sreda/>
6. Интернет-портал вести экономика. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/62800>
7. Министерство энергетики РФ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.minenergo.gov.ru/activity/oilgas/>
8. Учебно-методические материалы » экономика, организация и управление предприятием » / Экономика фирмы: учебный курс, Тема 1. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.std72.ru/dir/ehkonomika_organizacii/ehkonomika_firmy_uchebnyj_kurs/tema_1_khozajstvennyj_kompleks_rossii/205-1-0-3527
9. Российская газета / Экономика. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2015/03/11/energetika-site-anons.html>
10. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
11. Фито Центр [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://fito-center.ru/ekonomika/43463-zavisimost-dobychi-nefti-ot-ee-ceny.html>
12. Фонд национальной энергетической безопасности / Российский нефтегаз под санкциями: основные угрозы для отрасли. Март, 2015г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.energystate.ru/catalog/916.html>

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К РАЗВИТИЮ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Пасечникова Т.А.

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г.Москва
Научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры национальной и региональной экономики,
РЭУ имени Г.В. Плеханова г.Москва
Безпалов Валерий Васильевич

С момента возникновения рыночной экономики все в большей мере можно наблюдать просчеты предыдущих лет, связанные с развитием и размещением производительных сил. Одни субъекты Российской Федерации, обладающие большими возможностями в силу определенных обстоятельств, стали индустриально развитыми регионами, другие, в которых преобладает аграрный сектор в экономике, – отсталыми в экономическом плане. Для современной экономики характерна сложная организация системы управления промышленным предприятием, связанная с совершенствованием условий производства и ресурсного обеспечения производственно-хозяйственной деятельности, усложнением организации и механизмов взаимодействия функциональных подразделений предприятия и аффилированных ему физических и юридических лиц, изменением структуры основных и вспомогательных процессов промышленного производства, методов и алгоритмов принятия управленческих решений[5]. На сегодняшний день крайне затруднительно придать импульс, толчок, который будет способствовать длительному экономическому росту, так как стратегия развития региона и его экономическая политика должны строиться на системном подходе, а также брать во внимание множество факторов и условий хозяйствования на определенной территории. Положение, которое занимает регион в национальной экономике страны, его социальные показатели и экономическую эффективность в большой мере определяет структура промышленной отрасли.

Одним из ключевых комплексов России является металлургический комплекс, занимающий ведущую позицию в промышленной потенциале страны после топливно-энергетического и машиностроительного, включает в себя две основные отрасли: производство черной и цветной металлургии. Россия входит в за пятерку стран с наибольшим выпуском стали и готовым прокатом черных металлов (Рисунок 1), а также занимает четвертое место по производству чугуна (Рисунок 2).



Рис.1. Мировые лидеры по выпуску стали в 2014 году (доля)



Рис.2. Мировые лидеры по производству чугуна в 2014 году (млн тонн)

Отрасли металлургического комплекса способны выдержать конкуренцию на мировом рынке. Так за 2014 год Россия экспортировала продукцию данных отраслей на сумму 31,78 млрд. долларов, 64,5% пришлось на долю черной металлургии, 35,5% – цветной [7]. С экономической точки зрения, некоторые регионы России поддерживаются лишь благодаря масштабным налоговым отчислениям металлургических предприятий, которые составляют значимую долю местного бюджета, стабилизируют занятость, способствуют повышению качества и уровня жизни жителей региона. Металлургический комплекс тесно связан с машиностроительной, электроэнергетической, транспортной, топливной и другими отраслями, а так же способствует их развитию, сглаживает социально-экономические показатели в период кризиса, обеспечивая им платежеспособный спрос.

В российской экономике среди наиболее развивающихся промышленных отраслей черная металлургия занимает особое место. На ее долю приходится около 5% от всего объема производства. В Российской Федерации существуют Центральная, Уральская и Сибирская металлургические базы (Рисунок 3). В Центральном районе черная металлургия начала свое развитие значительно раньше, чем в остальных, так как именно в нем сосредоточены огромные запасы железной руды и производится более 12 млн. тонн стали ежегодно.



Рис.3. Metallurgical bases of the Russian Federation

However, black metallurgy is one of the most ecologically unsafe industries of industrial production (Figure 4).

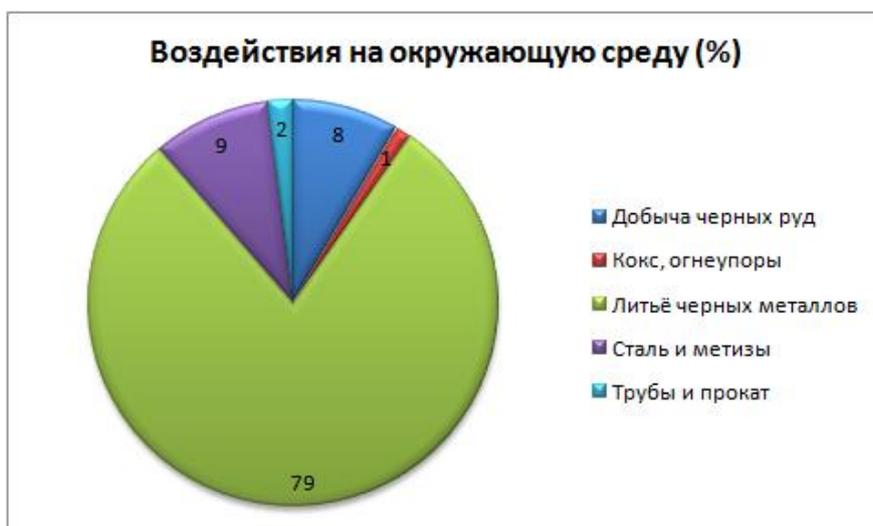


Рис.4. Environmental impact of different branches of black metallurgy (share)

As is known, ecological safety – one of the main and acute problems of the Russian Federation at the modern stage. It is known that 13 out of 44 cities in Russia with the most unfavorable ecological situation – these are places of concentration of metallurgical enterprises, where leaders in emissions into the atmosphere of polluting substances are such enterprises of the metallurgical industry, such as: Novolipetsk Metallurgical Combine (Lipetsk) – 360 thousand tons, Severstal (Cherepovets) – 340 thousand tons, Magnitogorsk Metallurgical Combine (Magnitogorsk) – 320 thousand tons, West-Siberian Metallurgical Combine (Novokuznetsk) – 210 thousand tons (Figure 5). Not coincidentally, the enterprises listed above, in the opinion of Rosgidromet, belong to the number of centers of the industrial sector with the highest indicators of atmospheric pollution. In addition to this, every year more than 900 million cubic meters of wastewater are discharged into rivers, lakes, ponds by large metallurgical enterprises. The highest indicator is again at the Novolipetsk Metallurgical Combine, which accounts for about 15% of the total volume of emissions (120 million cubic meters), followed by the Magnitogorsk Metallurgical Combine – 46 million cubic meters, Kovdor Iron and Concentration Plant in the Murmansk region – 53 million cubic meters, «Severstal» in Cherepovets – 32 million cubic meters and pr. [9].

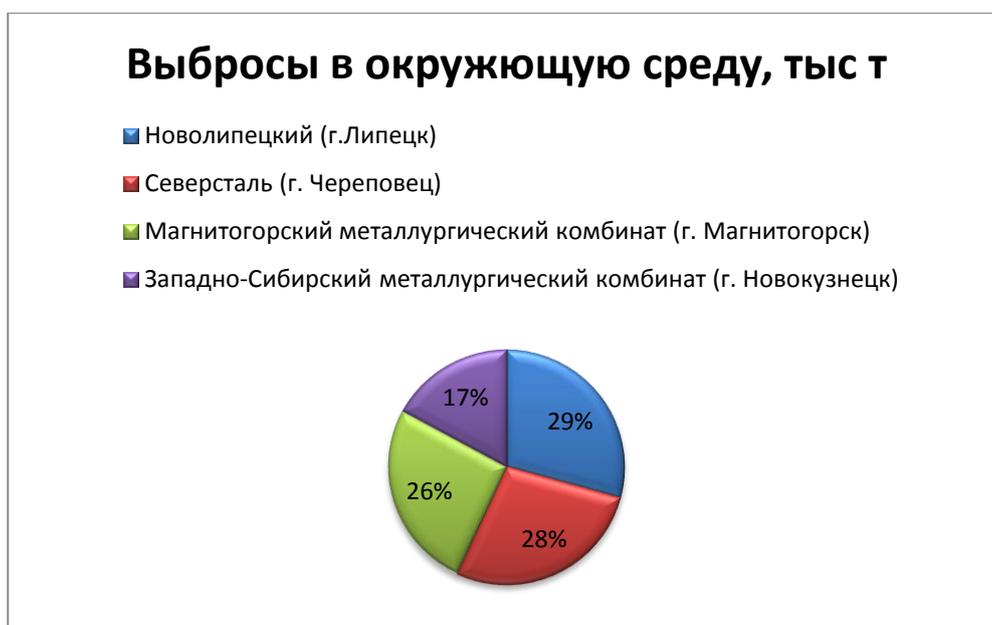


Рис.5. Промышленные выбросы в окружающую среду крупными металлургическими комбинатами России в 2014 году (доля)

Исходя из приведенных данных, можно сказать, что на современном этапе развития экономики произошло сильное обострение экологической ситуации во многих регионах России, что не может не остаться без внимания и должно учитываться при принятии решения о размещении металлургических предприятий. Возникшая проблема обуславливает поиск путей решения экологически напряженной ситуации, связанной с промышленным производством. Необходим комплекс технических и организационных мероприятий, нацеленных на прекращение или значимое сокращение отрицательного влияния металлургической промышленной деятельности на окружающую среду и здоровье людей.

Во-первых, производство в области металлургии сильно влияет на экологию из-за постоянного попадания в воздух продуктов сжигания разнообразного топлива во время работы доменных печей (Табл.1) [8].

Таблица 1

Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу, отходящих от стационарных источников, в Липецкой области, начиная с 2000 по 2014 года (тыс. тонн)

	2000	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Всего выброшено в атмосферу загрязняющих веществ	383	381	353	346	368	345	339	347
в том числе:								
твердые вещества	33	29	26	24,5	25,4	24,4	23,6	22,5
газообразные и жидкие вещества	350	352	327	321	342	321	315	324
из них:								
диоксид серы	21	20	19	16	18	18	19	20
оксид углерода	302	276	250	248	249	246	242	242
оксиды азота	22	24	19	18	19	20	21	21
углеводороды (без ЛОС)	1,6	31,1	35,9	35,9	51,5	30,9	28,4	35,3
летучие органические соединения	1,4	1,8	2,1	2,3	4,2	4,3	4,4	4,4

Во время этого процесса в воздух попадают двуокись углерода и сероводород, а также пыль с содержанием графита и пр. С выбросами сернистого газа, поступление которого в атмосферу на протяжении года составляет от 100 до 150 млн. тонн, связано появление кислотных осадков, наносящих серьезный вред окружающему миру. Решением проблемы может служить замена старого оборудования на многих промышленных предприятиях России. В последние годы по ряду причин (недостаток собственных финансовых средств и высокая стоимость кредитов) темпы воспроизводства Основных Производственных Фондов(ОПФ) и особенно активной их части резко снизились. Такое положение в воспроизводственном процессе ОПФ на промышленных предприятиях ограничивает внедрение новейших технологий в производстве потребительских товаров и средств производства.

Изношенный парк технологического оборудования и устаревшие технологии способствуют росту затрат на производство продукции и снижению ее качества, а в этом нуждается примерно 70% металлургических предприятий, на техническое перевооружение которых потребуется около 5 трлн долл. США [6]. Кроме того, предпочтителен вариант замены старого мартеновского способа производства стали на более современный – кислородно-конвертерный и электроплавильный, что резко повысит качество выпускаемого металла. Увеличение производства стали будет происходить и дальше благодаря строительству новых мощных кислородно-конвертерных и электросталеплавильных цехов при полном прекращении строительства мартеновских печей. Производительность большегрузного кислородного конвертера в несколько раз превышает производительность самых мощных мартеновских печей. Например, производительность одного конвертера вместимостью 400 т превышает производительность 600-т мартеновской печи в 8 – 10 раз. Современный конвертерный цех с тремя-четырьмя конвертерами вместимостью по 400 т каждый, два-три из которых работают непрерывно, при автоматизации и механизации производства может выдавать плавки с циклом 35 – 40 мин, что соответствует производительности 12 – 20 млн. т в год.

Во-вторых, окружающая среда загрязняется из-за попадания в сточные воды различных химических соединений, образующихся в результате выплавки тяжелых металлов. Металлургические предприятия используют воду в больших объемах (около 25% от всей используемой промышленностью воды в России), поэтому они строятся либо вблизи водоемов, либо создают специальные гидротехнические сооружения, в которых накапливается вода. Как правило, после промышленного использования вода не очищается нужным образом и в таком виде попадает в водоемы, что делает ее непригодной для дальнейшего использования или даже приводит к уничтожению водных биоресурсов. Подобные ситуации способствуют ухудшению здоровья людей, уменьшению продолжительности жизни и увеличению смертности. По мнению специалистов, порядка 30-50% продуктов питания содержат опасные для здоровья вещества [8]. Возможным решением данной проблемы могла бы быть конверсия и сокращение объемов выплавки металлов, но, как показала практика, должных результатов это не дало. Поэтому оптимальным решением может послужить замена оборудования очистных сооружений и фильтров по экологической программе. Данная программа хоть и является дорогостоящей, но она крайне необходима для обеспечения нормальной жизнедеятельности людей, проживающих в неблагоприятной промышленной зоне. Так, например, за последние несколько лет после реконструкции Новолипецкого металлургического комбината начали работать экологически чистые доменные печи, а также построены две новые коксовые батареи. Они снабжены системами подавления, очистки выбросов и бездымной загрузки камер коксования и беспылевой выдачи кокса. Это на 40% сократило выбросы в атмосферу грязных веществ. Стоит заметить, что ни на одном промышленном предприятии СНГ подобных показателей пока достичь не удалось.

В-третьих, еще одна не менее важная проблема, стоящая перед российскими металлургическими отраслями, — создание и использование технологий, способных охранять природу и сводить к минимуму отходы производства (безотходная система), а также создание замкнутых циклов производства, наиболее рациональное размещение производств, особенно сильно оказывающих негативное влияние на окружающую среду. Переход к малоотходной и безотходной технологии, совершенствование методов утилизации вредных веществ, комплексное использование природных ресурсов – основные направления устранения негативного влияния металлургического производства на экологию.

Защита окружающей среды в металлургических отраслях требует большого количества денежных средств. В 1996 г. была опубликована Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию, разработанная на основе Указа Президента РФ от 4 февраля 1994 г. "О государственной стратегии Российской Федерации по охране окружающей среды и обеспечению устойчивого развития" [2]. Концепция была рекомендована регионам страны для конкретизации и исполнения. По ныне действующему закону в России применяются штрафы за загрязнение окружающей среды, страхование в области экологии, открываются специализированные экологические банки. К нарушителям применяются административные санкции вплоть до закрытия промышленного предприятия. По мнению экспертов в области металлургии, решение проблем в сфере экологии в большей степени зависит от инвестиций в предприятия, позволяющих обновить оборудование, фильтры и очистные сооружения. В случае недостатка средств придется уменьшать и в крайнем случае закрывать производства, где оборудование в наибольшей степени устарело. Иногда проще открыть новые промышленные производства, чем модернизировать уже существующие. В ближайшем будущем необходимы значимые изменения в техническом состоянии всех отраслей металлургического комплекса, в бережном использовании природных ресурсов, что поможет существенно решить важнейшие проблемы экологии. В области охраны природы стоит обратить внимание на промышленные металлургические предприятия некоторых стран Западной части Европы, в частности, Финляндию. Лидирующим производителем стали в этой стране является корпорация Ruukki [10], которая владеет несколькими заводами в Финляндии, а также одним из крупных металлургических

комбинатов в северном г.Раахе с населением в 22,4 тыс. человек на территории международного морского порта. Столь близкое расположение металлургического комбината не пугает ни местных жителей, ни огромного количества туристов, так как предприятие, находящееся в центре города, оснащено новейшими технологиями в области охраны природы, что позволяет промышленным площадкам находиться в непосредственной близости с жилыми домами и общественными местами. Данный пример не редкое явление для Европы, а активно применяющаяся практика многих металлургических заводов этих стран.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что в интересах поддержания природного равновесия и сокращения вреда, наносимого окружающей среде из-за загрязнения воздуха продуктами сжигания разнообразного топлива во время работы доменных печей, попадания в сточные воды различных химических соединений и неэффективного использования ограниченных природных ресурсов от металлургических предприятий требуется в короткие сроки решить большое количество экологических задач. Основными среди них должны стать следующие: оценка фактического состояния окружающей среды региона, нахождение способов снижения отрицательного воздействия на окружающую среду, реконструкция или строительство новых производств с учетом требований законодательства в области охраны природы и мнения общественности, внедрение экологически чистых технологий, создание системы управления окружающей средой, минимизация воздействия на окружающую среду до уровня наилучших экологических стандартов в мировой металлургии и выполнение всех экологических нормативов, строительство новой установки биохимической очистки сточных вод коксохимического производства (КХП) с внедрением оригинальной технологической схемы, строительство и реконструкция пылеулавливающих установок, а также строительство участка по приемке и отгрузке доменного шлака в цехе по переработке металлургических шлаков с исключением использования водяного охлаждения. Только в комплексе технических и организационных мероприятий, нацеленных на прекращение или значимое сокращение отрицательного влияния металлургической промышленной на окружающую среду, можно значительно улучшить экологическую ситуацию во многих регионах Российской Федерации.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 06.09.2011 N 1540-р (ред. от 26.12.2014) «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Центрального федерального округа до 2020 года»
2. Указа Президента РФ от 4 февраля 1994 г. "О государственной стратегии Российской Федерации по охране окружающей среды и обеспечению устойчивого развития"
3. Федеральный закон от 24 июня 1998 г. N 89-ФЗ "Об отходах производства и потребления" (с изменениями и дополнениями)
4. Федеральный закон от 10 января 2002 г. N 7-ФЗ "Об охране окружающей среды"
5. Безпалов В.В. Механизм реструктуризации системы управления промышленным предприятием. Монография. Москва - 2013г. М.: Кнорус - 124с
6. Жариков В.Д., Жариков В.В., Безпалов В.В. Моделирование периодичности обновления производственных фондов промышленных предприятий/
MODELLINGOFFREQUENCYOFUPDATINGBUSINESSASSETSINDUSTRIALENTERPRISES/AsianSocialSciens; Vol. 10 No 24; 2014
7. <https://www.consultant.ru/> - КонсультантПлюс — компьютерная справочно-правовая система в России
8. <http://www.meteorf.ru/> - Федеральная служба по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды России (Росгидромет)
9. <http://ekovolga.com/> - сайт по экологии регионов
10. <http://www.ruukki.ru/> - официальный сайт финской компании, являющейся производителем стали

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Комиссарова Т.А., Камдина Л.В.

Троицкий филиал ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», г.Троицк

В мировой экономике Россию не без основания относят к странам с огромными экспортными возможностями углеводородного сырья. И это действительно так. Например, в 2014 году доходы от продажи нефти и газа достигли 377 млрд. долларов США. Из других экспортноориентированных отраслей российской

экономии следует отметить черную и цветную металлургию, химию, машиностроение и продажу древесины. Хорошим спросом на мировом рынке пользуется продукция оборонного комплекса, здесь у нашей страны второе место после США по объёмам продаж. Мы не будем останавливаться на этой специфической отрасли экономики, анализ её возможностей не относится к сфере наших интересов. В нашу задачу входит исследование существующего экспортного потенциала продукции аграрно-промышленного комплекса Российской Федерации и потенциальные возможности его увеличения.

В этом плане такой анализ крайне необходимо по следующим причинам. Во-первых, углеводородное сырьё (нефть и газ) относятся к невозобновляемым природным ресурсам. Эксперты оценивают, что разведанных запасов этого сырья достаточно на 50-80 лет. Технический прогресс не стоит на месте и за оставшиеся годы будут найдены возможности использования возобновляемых ресурсов – солнечной энергии, энергии воды, ветра, приливов и отливов. Из этого вовсе не следует, что надо сокращать добычу углеводородного сырья. Одновременно надо использовать доходы от экспорта энергетических ресурсов для успешного развития других отраслей. Во-вторых, надо изыскивать и полнее использовать перспективные экспортные возможности других отраслей экономики. О том, что такие возможности имеются, позволяют судить материалы Табл. 1.

Таблица 1

Отраслевой экспорт экономики Российской Федерации в 2014 году

Виды продукции и отрасли	Экспорт без продукции ВПК, млрд. дол.	Доля отраслей, %
Нефть и газ	377	70,0
Металлургия	55	10,0
Химическая промышленность	30	5,6
Машиностроение и станкостроение	30	5,6
Сельское хозяйство	19	3,5
Древесина деловая	11	2,0
Прочие отрасли	16	3,1
Всего	538	100

В числе лидеров экспортёров металлургическая, химическая промышленности и машиностроение. Можно говорить об отставании последних двух отраслей, но мы не анализируем причины сложившегося положения. Сельское хозяйство, которое мы привыкли считать как отстающее звено экономики, как «черную дыру», в которой пропадают все инвестиции, вдруг заняло почетное четвёртое место. С начала текущего века, Россия вернула себе звание крупнейшего в мире экспортёра пшеницы. Лидером наша страна в мире и Европе была сто лет назад. Лучшим из последних был 2009 год, когда за рубеж отправили 21,5 млн. тонн зерна. Однако в 2010 году разразилась засуха, многие контракты на поставку зерна оказались разорваны и заявленные импортёры вынуждены были искать других поставщиков.

Отдельно следует сказать о ценах на продовольствие. Наиболее низкие мировые цены на продовольствие наблюдались в периоде от 1989-2004 годах, т.е. пятнадцать лет. В связи с глобальным обострением засушливости в 2005-2008 годах цены на зерно взлетели в 2,2 раза, а сейчас они еще выше. В настоящее время цены на продовольствие увеличилось в три раза. Из этого следует, что мировой рынок испытывает дефицит продовольственных товаров. Мировые лидеры продовольственного экспорта, такие как США (100 млрд. долл.), страны Евросоюза (160 млрд. долл.), Канада (34 млрд. долл.) и другие, реально не в состоянии увеличить объём экспорта по причине ограниченности ресурсов и в первую очередь пашни. Эти товаропроизводители получают высокую урожайность, вплотную приблизились к её биологическому потоку. В этом плане у нашей страны есть хорошие возможности. Также возможности мы увязываем с ростом урожайности зерна.

В России в 2014 году урожайность зерновых составила 19ц/га, это уровень Танзании, Нигерии и Эфиопии, т.е. стран третьего мира. Для сравнения приведем урожайность зерновых в ряде стран: США и Франция 70 ц/га, Германия 67 ц/га, Китай 55 ц/га, Канада 35 ц/га. Ссылки на суровые природные условия России не уместны. Так, урожайность зерновых культур в Финляндии 35 ц/га, Норвегии- 40 ц/га, Швеции - 50 центнеров с гектара. Очевидно, что проблема не в низком природно-климатическом потенциале, не в плодородии земли, а в отсталых технологиях, в отношении к земле. Устаревшая и изношенная техника не позволяет выполнить необходимые сельхозработы в лучшие агротехнические сроки. Дороговизна и недостаток собственных качественных семян, дефицит поливных земель, недостаток органических и минеральных удобрений – вот основные причины низкой

эффективности отечественного сельского хозяйства, вот где кроется потенциальный ресурс для экспорта продовольствия.

Если в ближайшие 8-10 лет удастся поднять урожайность зерновых культур до уровня Канады (35ц/га), валовой сбор зерна возрастет на половину, а экспортные возможности увеличатся на 40-50 млн. тонн в год. Даже по нынешним экспортным ценам доход превысит 15 млрд. долл. США [1].

Государству следует всемерно помогать и содействовать возрождению семеноводства, организовав в каждом регионе семеноводческие хозяйства, а где это возможно - национализировать. Нужна помощь со стороны государства и в приобретении минеральных удобрений и средств защиты растений. Частный сектор не может осилить и мелиоративные работы, это очень капиталоемкая отрасль, отдача от которой наступит не сразу, а через 6-10 лет. Понятно, что для отечественных инвесторов это неподъемные траты.

Убеждение, что рынок самостоятельно отрегулирует экономические отношения беспочвенно и абсурдно. Все страны с рыночной экономикой дотируют своё сельское хозяйство, а объем этих дотаций в США и странах Западной Европы на порядок выше, чем в России.

Что касается Челябинской области, то её биоклиматический потенциал позволяет выращивать высококачественные сорта яровой пшеницы. Еще в начале прошлого века пшеница Оренбургской губернии охотно приобреталась в Англии и Германии.

Есть и ещё один резерв. Во всей Западной Европе 54 млн. га пашни, в Канаде - 67,6, в Аргентине - 140,5, а в России не используются 30-40 млн. гектар. Это своего рода стратегический запас страны.

Нельзя сбрасывать со счетов то обстоятельство, что продовольствие – одно из мощнейших оружий давления на политику стран – импортёров. Недавние события в египетской столице Каире произошли из-за резкого роста цен на самые необходимые продовольственные товары, которые привели к отставке правительства Х. Мубарака. Голодные массы разгромили столицу Бангладеш. Есть и другие примеры, когда в ходе голодных волнений свергнуты были политические режимы, бывшие у власти по 15-25 лет (Камерун, Гаити). Продавец продовольствия всегда отстаивает свои не только экономические, но и политические интересы, в чем можно убедиться на политике США. Зерно, мясо в политическом плане не менее сильный рычаг, чем нефть. Дефицит продовольствия может сыграть роль взрыва общественного недовольства, какое наблюдалось в Арабских странах[2].

Однако произвести, вырастить продовольственное сырьё – это полдела. Надо организовать его переработку на месте, чтобы торговать не зерном, а мукой, крупой, макаронами. Здесь у Челябинской области хорошие примеры: агрохолдинги «Макфа» и «Увелка». Развитые страны экспортируют не просто продовольственное сырьё, а товары с высокой добавленной стоимостью. Такие товары в максимальной степени подготовлены к непосредственному потреблению, они самые дорогие и самые прибыльные. Доля таких экспортных продовольственных товаров в России не более 3%. Следовательно, надо создавать современные перерабатывающие предприятия, а это - новые рабочие места. Для минимизации экономических и политических потерь от недополучения урожайности зерна необходимо создание целевого страхового фонда.

Нарращивая экспортный потенциал продовольствия, надо подумать об управлении этим процессом. Крупные контракты на миллионы тонн и миллиарды долларов – это не только бизнес, но и большая мировая политика. Нужен особый некоммерческий рабочий орган (комитет или комиссия), который по-настоящему займётся продвижением отечественного продовольствия за рубежом. Этот орган должен оказывать государственную помощь АПК, ведь государство уже получило своё от сборов налогов [3]. В такой орган (комитет, комиссию) должны входить представители Министерства сельского хозяйства и Министерство иностранных дел и работать они должны в тесном контакте, отстаивая не ведомственные, а государственные интересы. Такие органы управления экспортными потоками продовольствия существуют у всех стран-конкурентов, кроме России. Следует отметить, что действия подобного органа должны быть согласованы, последовательны и подчинены главной цели. Функционировать орган должен в соответствии с государственной комплексной целевой программой.

Таковы наши мнения о дальнейшем наращивании экспортного продовольственного потенциала страны, о повышении эффективности его работы в перспективе и экономической безопасности России.

Список литературы

1. Гусев В.В., Н.В. Рябова Возможные сценарии развития продовольственной проблемы в России // Экономика сельскохозяйственных перерабатывающих предприятий, 2009, №2.- С.5-7.
2. Гумеров Р.Р. Продовольственная безопасность страны: угрозы нарастают // Российский экономический журнал, 2013, №1.-С.52.

3. Оболенский В.П. Россия и ВТО: первые итоги // Мировая экономика и международные отношения, 2013, №9. - С.9-11.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАНАЛОВ ДИСТРИБУЦИИ ТОВАРОВ И УСЛУГ НА ФАРМРЫНКЕ

Фомина Т.С., Саямова Я.Г.

Самарский государственный экономический университет, г.Самара

Дистрибьюторский сегмент в силу своей специфики и большой территории России является наиболее важным сегментом в лекарственном обеспечении. Географическая особенность страны диктует определенные условия к дистрибьюторскому сегменту. В-первую очередь, обязательно наличие национальных дистрибьюторов с разветвленной сетью филиалов, представленных во всех регионах страны. Оптовый сегмент рынка представлен двумя звеньями: крупнооптовым и оптовым. Крупнооптовая компания, чья доля рынка составляет не менее 5%, и филиальная сеть представлена не менее чем в 30 регионах. Отличаются крупным ассортиментом (от 10 тыс. наименований), осуществляют деятельность на всех направлениях фармрынка: от специализированных поставок до рынка БАД и парафармацевтики. Несомненным достоинством, помимо широкого ассортимента является также низкий уровень цен и широкие возможности в скидочной политике. Недостатком является отсутствие гибкости в принятии решений, медленная реакция на меняющиеся условия рынка[3]. В настоящее время можно выделить 5 дистрибьюторов соответствующих этому статусу: «ПРОТЕК», «СИА», «КАТРЕН», «РОСТА», «ALLIANCE HEALTHCARE». Например, «ПРОТЕК» имеет порядка 42 филиалов, «СИА» представлена в 39 регионах [1].

Таблица 1

Рейтинг фармдистрибьюторов, 2014 год

№	Компания	Головной офис	Наличие собственной аптечной сети	Географическое покрытие	Количество филиалов/дочерних компаний	Прирост объема продаж компании, 2014/ 2013	Относительный объем валовых продаж***
	Национальные						
1	Катрен Новосибирск «Мелодия здоровья»1 8 28 17 1,000	Новосибирск	«Мелодия здоровья»1	8	28	17	1,000
2	Протек	Москва	«Ригла»1	8	42	11	0,923
3	РОСТА	Москва	«Радуга»	7	28	11	0,65
4	СИА Интернейшнл*	Москва	-	8	40	-3	0,611
5	Пульс	Московская обл	«Аптека Форте»3	8	12	44	0,444
6	Р-Фарм	Москва	-	6	14	11	0,4332
7	Alliance Healthcare Rus	Москва	«Алфегга Аптека»1	7	21	11	0,425
8	Oriola	Москва	«Старый лекарь»1	6	17	-2	0,285
	Межрегиональные						
1	Фармкомплект	Н. Новгород	-	6	7	25	1
2	БСС	С.-Петербург	«Эдифарм»3	2	5	-2	0,486

3	ПрофитМед	Москва	-	2	5	16	0,48
4	Евросервис	Москва	«Евросервис»3	4	5	2	0,407
5	Империя-Фарма	С.-Петербург	-	2	7	-13	0,318
6	Биотэк* и ****	Москва	«Биотек»3	3	9	-3	0,291
7	Медэкспорт	Омск	-	1	6	-16	0,225
8	Фармимэкс ▲	Москва	«Медилон-Фармимэкс»2	6	4	-6	0,216
9	Здравсервис	Тула	-	2	1	10	0,196
10	Годовалов	Пермь	«Аптека-Таймер»2	3	6	6	0,182
11	Интермедсервис	Москва	-	6	14	12	0,161
12	Агроресурсы	Новосибирск	«Моя аптека»	3	5	22	0,158
13	Лекрус	Москва	«Аптеки Лекрус»	5	15	1	0,138
14	Северо-Запад	С.-Петербург	Аптечная сеть холдинга «Северо-Запад»2	2	8	-27	0,076
	Региональные						
1	Витта компани	Москва	«Диалог»3	1	-	9	1
2	Ирвин-2* ▲	Москва	-	1	-	-33	0,923
3	Волгофарм	Волгоград	«Волгофарм»2 +	1	-	6	0,65
4	Медсервис-Регион	Челябинск	-	1	-	58	0,611
5	Фармацевт	Ростов-на-Дону	«Фармацевт Плюс»3	1	4	-21	0,392
6	Фарм-СКД	Самара	«Волжская аптека»3	1	-	61	0,432
7	Балтимор	Москва	-	1	1	-9	0,425
8	Липецкфармация	Липецк	«Липецкфармация»2 +	1	-	9	0,285
9	Брянскфармация	Брянск	«Брянскфармация»2+	1	-	14	0,239
10	Надежда-Фарм*	Москва	-	1	-	7	0,116
11	Курганфармация	Курган	«Курганфармация»2+	1	-	5	0,115
12	Мединторг*	Москва	-	1	-	-22	0,097
13	Авикон-Мед	Москва	-	1	1	1	0,076
14	Медикал Лизинг-Консалтинг*	Москва	-	1	-	9	0,07

Источник: IMS Health

В Табл.1 представлен рейтинг фармдистрибьюторов за 2014 год. Рейтинг отражает многоуровневость системы дистрибуции фармацевтических филиалов. Так, дистрибьютеры оделены на три ключевых уровня: национальные, межрегиональные, региональные. Анализируя геолокацию дистрибьюторов можно сказать, что крупнейшие дистрибьютеры являются московскими.

При этом, несмотря на высокую концентрацию дистрибьюторского сегмента, наличие мелких дистрибьюторов для российского рынка необходимо. Такие оптовики являются «помощниками» в более

широком распространении лекарств по аптекам страны, закрывают «нишевые» сегменты (например, дорогостоящие препараты), выполняя по большей части логистические функции. Крупные дистрибьюторы в настоящий момент являются не только логистическими операторами рынка, но и предлагают аптекам широкий круг дополнительных услуг: начиная с технического сопровождения и кончая совместными маркетинговыми акциями. Все это очень востребовано аптеками. Помимо этого крупные дистрибьюторы в настоящий момент выступают гарантами финансовой устойчивости фармацевтического рынка. По большей части товар, отгружаемый в аптеки, отпускается с отсрочкой платежа.

Среди сегментов фармрынка наибольшим по объему продолжает оставаться аптечная розница, которая занимает порядка 70% его объема. По итогам 2014 г. максимально оценивает коммерческий сектор DSM Group — в 17,8 млрд долл. США [4].



Рис.1.

Источник: IMS Health, DSM Group

Существует достаточно большой перечень проблем, с которыми в той или иной мере сталкивается большинство фармпроизводителей на российском фармрынке. На наш взгляд, эти сложности можно свести к ограниченному списку основных проблем, ключевой из которой является: отсутствие системного подхода при управлении товаропроводящей цепочкой, построенной на основе системного анализа. В каналах распределения услуг используются три вида продаж: продажи по прямым каналам, использование торговых агентов и передача права оказания услуг по франчайзингу[2].

Большое значение для предприятий, реализующих фармпрепараты на рынке является с одной стороны, эффективность каналов дистрибуции товаров, а с другой услуги розничной торговли. В Табл.2 и 3 предложен авторский подход к оценке эффективности.

Таблица 2

Каналы дистрибуции фармацевтической продукции и показатели их эффективности

Виды каналов дистрибуции	Особенности	Показатели эффективности каналов дистрибуции
Фармацевтические представители	работают напрямую от производителя	<ul style="list-style-type: none"> • объем реализации • количество новых клиентов(каналов дистрибуции) • $K_{эф} = \frac{\text{кол-во привлеченных клиентов}}{\text{кол-во проведенных переговоров}}$
Крупные дистрибьюторы	занимаются импортом и распространением препаратов фарм.	<ul style="list-style-type: none"> • объем реализации • географический охват

	производителей в розницу (работают на общенациональном уровне и покрывают собой около 60% всего рынка)	<ul style="list-style-type: none"> • частота закупок
Мелкие дистрибьюторы	работают на небольшом сегменте рынка, сотрудничая либо с одной, либо с несколькими небольшими компаниями.	<ul style="list-style-type: none"> • объем реализации • количество новых клиентов (каналов дистрибуции)
Региональные фармацевтические сети	возможность реализовывать продукцию через розницу	<ul style="list-style-type: none"> • расширение каналов сбыта • совершенствование технологий (информационных, складских и т.п.) • продвижение препаратов • объем реализации
Муниципальные аптеки	помимо выполнения функции дистрибьютора также выполняют социальную функцию	<ul style="list-style-type: none"> • наличие дешевых аналогов лекарственных препаратов (поддержка отечественных производителей) • работа по федеральным программам (в том числе обеспечение льготных категорий населения)

Таблица 3

Каналы дистрибуции услуг розничной торговли на фармацевтическом рынке

Виды каналов дистрибуции	Особенности	Показатели эффективности каналов
Собственные аптеки	работают напрямую с товаром, цепочка продвижения: производитель – розничная сеть (аптека)	<ul style="list-style-type: none"> • объем реализации • прямые продажи • количество розничных точек (каналов дистрибуции) • географический охват
Партнерские аптеки	закупают товар у партнера дистрибьютера, цепочка продвижения: производитель – дистрибьютер-розничная сеть (партнёры)	<ul style="list-style-type: none"> • объем реализации • расширение географии продаж • стимулирование сбыта лекарственных средств

Из проведенного анализа можно сделать вывод, что каждый из рассмотренных каналов имеет свои особенности, и каждый по-своему эффективен. Также каналы дистрибуции имеют ряд схожих особенностей, например, таких как объем реализации, географию охвата и т.д.

Список литературы

1. «АНАЛИТИКА», проект газеты «Фармацевтический вестник». РОССИЙСКИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК ИТОГИ 2014 ГОДА. С.42-43
2. Войткевич Н.И. Концепция конкурентоспособности каналов распределения: монография. - Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2007. - 164 с
3. Литвишков А. Е. Логистическая сеть распределения на фармацевтическом рынке РФ// Вестник самарского государственного экономического университета. - 2008, №9 (47). С.58
4. <http://www.dsm.ru/>
5. <http://www.imshealth.com>

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

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

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

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Берестнева Н.А., Шевченко О.П.

Кубанский государственный аграрный университет г.Краснодар

В основе экономического развития территориального образования лежит расположение промышленных предприятий, которые являются звеном экономической системы не только регионов, но и страны в целом.

Сложившаяся экономическая ситуация и санкции со стороны США и Европы, необходимо рассмотреть, как шанс для предприятий выпускать качественную продукцию, которую можно заполнить на внутреннем рынке.

Цель исследования изучение различных классификаций критериев оценки конкурентоспособности промышленных предприятий и внесение предложений теоретического характера.

Конкурентоспособность предприятия - это совокупность количественных и качественных показателей, характеризующих способность коммерческой организации успешно соперничать со своими конкурентами для получения максимально возможной прибыли.

Для оценки конкурентоспособности предприятия используются различные критерии. Говоря о классификации существующих критериев необходимо отметить, что экономистами разработано множество всевозможных классификаций оценки конкурентоспособности предприятий.

Отсутствие единого критерия к оценке конкурентоспособности коммерческих организаций затрудняет работу не только топ-менеджеров в организации, но и имеет более глобальный характер на уровне государства. Для решения данной проблемы необходимо разработать такие критерии, которые позволят оценить конкурентоспособность по различным отраслям, стать системными и комплексными. На наш взгляд, для разработки целостного подхода по данному вопросу, необходимо сослаться на работы следующих авторов.

Отечественный экономист М. Г. Миронов предложил комплексный подход оценки конкурентоспособности предприятия. В его основу входят такие показатели конкурентоспособности как: эффективность производственной деятельности предприятия; финансовое состояние предприятия; эффективная организация сбыта и продвижения товара на рынке; конкурентоспособность товаров; деловая активность предприятия. [2]

Артур А. Томпсон-мл и А. Дж. Стрикленд предлагают для оценки конкурентоспособности организации использовать 16 факторов :

- формирование имиджа,
- разработка концепции готового продукта
- качество продукции,
- уровень диверсификации видов бизнеса,
- суммарная % рыночная доля главных видов бизнеса,
- НИОКР, НИД
- производственная мощность и др.[1]

Конкурентоспособность организации Фатхутдинов Р. А. предлагает оценивать по четырем основным группам показателей:

- 1) внешняя среда (макросреда, инфраструктура региона, микросреда);
- 2) внутренняя среда (технологии, организация процессов, ресурсы);
- 3) качество и ресурсоемкость готовой продукции (товары, новшества, услуги);

4) преимущества рынков (по объему рынков, по количеству конкурентов, по оперативности и надежности финансовых операций) [3]

Анализ ряда источников показал, что при большом количестве различных классификаций критериев оценки конкурентоспособности коммерческих предприятий отсутствует системность и комплексность.

На наш взгляд конкурентоспособность предприятия необходимо рассмотреть с двух сторон: внутренняя и внешняя среда. При этом стоит разделить внутреннюю среду на три подгруппы (Рисунок 1) С одной стороны, конкурентоспособность производственной деятельности, которая предполагает рациональное и эффективное объединение и распределение финансовых и производственных ресурсов. С другой стороны, конкурентоспособность промышленной продукции, проявляющаяся в способности удовлетворять требования не только рынка, но и потребителей, превосходя при этом всех конкурентов. Также необходимо выделить третью сторону: конкурентоспособность персонала. Персонал - это неотъемлемая часть любой организации, которая формирует производственную структуру. Уровень образования, профессиональные знания и индивидуальные навыки сотрудников гарантируют организации разработку стратегии конкурентных преимуществ, что необходимо в сложившихся экономических условиях в России.

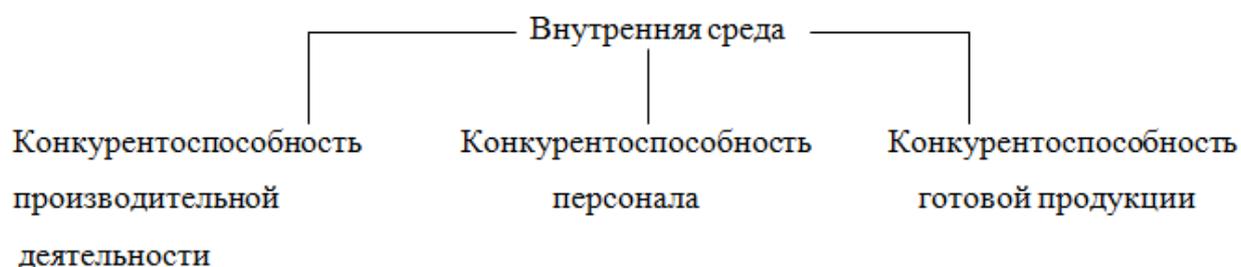


Рис.1. Внутренняя среда конкурентоспособности коммерческих организаций

Каждый из представленных выше показателей имеет свои критерии оценки конкурентоспособности предприятия. Так для оценки конкурентоспособности предприятия ключевыми характеристиками состояния предприятия являются следующие показатели:

- 1 Платежеспособность
- 2 Прибыльность
- 3 Стратегичность управления
- 4 Адаптация в любых условиях рынка
- 5 Финансовая «прозрачность»
- 6 Управляемость бизнеса
- 7 Инновационная деятельность

Конкурентоспособным предприятие может быть лишь в том случае, если все эти показатели взаимосвязаны между собой и функционируют. Чем лучше развиты эти ключевые характеристики, тем более инвестиционно привлекаемо коммерческое предприятие.

Конкурентоспособность товара – это способность продукции отвечать необходимым требованиям потребителя, при этом обладать привлекательными характеристиками по сравнению с другими изделиями аналогичного вида, представленных на рынке.

Параметрами конкурентоспособности товара выступают следующие показатели:

15. Назначение товара
16. Технические характеристики
17. Цена
18. Качество
19. Надежность
20. Безопасность
21. Экологичность
22. Эргономичность
23. Эстетические свойства
24. Затраты на транспортировку
25. Страховые выплаты
26. Послепродажное обслуживание

Конкурентоспособность персонала – это способность конкретного работника к индивидуальным достижениям в труде, представляющим вклад в достижении организационных целей.

Для рассмотрения конкурентоспособности персонала используются следующие показатели:

- 1 Уровень образования
- 2 Вовлеченность персонала в производственный процесс
- 3 Креативность
- 4 Способность обучаться
- 5 Научная деятельность

Для рассмотрения внешней среды конкурентоспособности коммерческой организации автор предлагает использовать следующие подгруппы критериев (Рисунок 2)

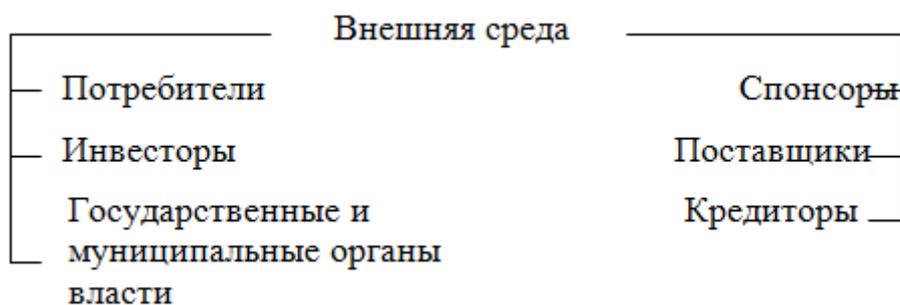


Рис.2. Внешняя среда конкурентоспособности промышленного предприятия

Каждый из вышеперечисленных критериев имеет свою классификацию, что говорит о сложности и комплексности данных. Несомненно, для грамотного специалиста необходимо учитывать все эти нюансы, для разработки грамотной конкурентной стратегии предприятия.

Подробную классификацию внешней среды предприятия можно рассмотреть в Табл.1, в которой подробно описываются все критерии оценки конкурентоспособности пищевой промышленности.

Таблица 1

Классификация внешних критериев оценки конкурентоспособности промышленных предприятий

Показатель	Критерии
Потребители	- Цена - Удовлетворенность товаром - Доступность - Качество
Инвесторы	- Прибыльность, окупаемость - Ликвидность - Увеличение стоимости имущества
Кредиторы	- Своевременность выполнение обязательств
Поставщики	- Платежеспособность - Исполнение обязательств Продолжение таблицы 1
Спонсоры	- Участие в благотворительности - Спонсорство на развитие науки, образования, культуры и спорта
Государственные и муниципальные органы власти	- Соблюдение законодательства - Оплата налогов и сборов - Осуществление выплат во внебюджетные фонды - Социальная ответственность бизнеса - Влияние на экономику

Из таблицы видно, что в выпуске качественной продукции заинтересованы не только потребители, но и инвесторы, спонсоры и органы государственной и муниципальной власти, так как качество - залог успеха любого производства.

Таким образом, проанализировав все критерии оценки конкурентоспособности можно сделать вывод, что для каждой коммерческой организации должны быть разработаны собственные классификации данных критериев в зависимости от масштаба производства, выпускаемой продукции. За основу этих критериев оценки конкурентоспособности можно взять предложенную автором классификацию. Проведя анализ оценки конкурентоспособности, предприятие сможет разработать стратегический план для развития своей деятельности.

Список литературы

1. Томпсон-мл., Артур А., Стрикленд А., Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2013.
2. Миронов, М.Г. Ваша конкурентоспособность / М.Г. Миронов. – М.: Альфа-Пресс, 2010. – 160 с.
3. Фатхутдинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2014. – 544 с.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ: КАК НЕ СТАТЬ ЖЕРТВОЙ МОШЕННИКОВ В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАХ

Егорова А.Ю. ассистент, кафедры Математики и бизнес-информатики

ФГБОУ ВПО «Самарский государственный университет»

Электронная коммерция в России развивается стремительно. По итогам прошлого года прирост составил 40%, по оценкам экспертов объем розничной электронной торговли превысил 850 млн.дол., и было бы значительно больше, если бы не обоснованный страх людей. Сегодня риск потерять свои средства в высокотехнологичном виртуальном магазине куда больше, чем на обычном овощном рынке, поэтому государство все чаще заявляет о необходимости регулировать интернет-коммерцию, а сами операторы электронных торговых площадок ищут способы современной защиты своих интернет - ресурсов.

В настоящей статье рассматривается самый опасный вид интернет – мошенничества – мошенничество в интернет – магазинах, дается несколько советов, как распознать мошенников и избежать пустой траты денег.

Ключевые слова: интернет, мошенничество, интернет – магазин, электронная коммерция, сетевая торговля.

E-commerce in Russia is developing rapidly. Last year, an increase of 40%, according to experts, the retail e-commerce has exceeded 850 ppm., and it would be much higher if it were not well-founded fear of people. Fraudsters on the Internet takes money away from law-abiding consumers. Today, the risk of losing their money in high-tech virtual store much more than an ordinary vegetable market, so the state is increasingly expresses the need to regulate Internet commerce, and the operators themselves electronic trading platforms today are looking for ways to protect their internet - resources.

In this paper we consider the most dangerous kind of Internet - fraud - fraud in the Internet - shop, give some tips on how to recognize scams and avoid wasting money.

Keywords: internet, fraud, internet - shop, e-commerce, network trade.

Развитие Интернет приводит к тому, что появляется все больше магазинов, торгующих товарами в сети. Естественно, у этой технологии несомненные и значительные плюсы:

1. Покупатель может ознакомиться с товаром, который имеется в наличии, причем, как правило, всегда есть возможность просмотреть фотографии товара в различном ракурсе, ознакомиться с его техническими характеристиками.;

2. Затраты на создание и содержание интернет – магазина значительно меньше, чем на содержание огромных торговых площадей. И это потому, что не требуется оплачивать аренду помещений, их освещение, отопление, охрану, в интернет – магазине отсутствует воровство товара, покупателем может быть человек из любой точки страны. Следовательно, это выгодно и владельцу магазина, и покупателю (так как цена на любой товар должна покрывать издержки на его продажу, меньше издержки – меньше наценка);

3. Доставка товара транспортными или курьерскими компаниями вполне доступна по цене, происходит быстро и, как правило, качественно. Следовательно, товар может быть доставлен покупателю быстро и удобным ему способом.

Однако, как правило, где есть плюсы, там есть и минусы. Главные минусы интернет – магазинов состоят в том, что:

1. Интернет – магазин может создать любой школьник, это несложно. Следовательно, иногда никакого магазина может в реальности не существовать – и проверить это непросто;

2. Покупатель посещает магазин виртуально, т.е. работает с магазином на уровне сайта. Следовательно, реального товара он не видит и неизвестно, есть ли указанный товар в реальности и в наличии, в каком он техническом состоянии, а главное – насколько заявленные характеристики и фотографии соответствуют реальности;

3. Когда мы покупаем товары через Интернет, мы вносим полную или частичную предоплату. В этом случае все зависит от того, насколько честен владелец магазина, который, получив деньги может попросту не выслать товар, или выслать товар ненадлежащего качества или другого типа.

К сожалению, все чаще интернет магазины именно мошеннические подстраиваются под существующие уважаемые магазины, копируя их дизайн, копируя зачастую даже их клиентскую базу, пытаются контактировать с ними и т.д. По признанию специалистов, потребителю самому довольно сложно определить и выявить подделку. Клоны популярных интернет – магазинов выглядят настолько правдоподобно, что отличить их от оригинала бывает под силу только создателю сайта.

Рассмотрим основные моменты, которые позволяют избежать обмана и вовремя опознать мошенников.

1. Очень важный момент, на который стоит обратить внимание, это репутации магазина. Разноцветный сайт, на котором представлены красивые картинки, меню, а также убеждения в исключительной порядочности данного сайта и магазина - не более чем изображение на экране. Однако, некие моменты по сайту определить можно:

- С помощью сервисов типа <http://leader.ru/secure/> несложно определить все данные о домене магазина - в частности, когда он зарегистрирован, и на кого. И если домен зарегистрирован относительно недавно на Ивана Иванова, или размещается у непонятного малоизвестного хостера где-то за границей - то это повод задуматься;

2. Наличие множества ошибок, равно как скажем неработоспособность поиска или половины ссылок вглубь сайта так же должно заставить задуматься;

3. Можно узнать индекс цитируемости любого ресурса. Например, с помощью Яндекс <http://help.yandex.ru/catalogue/?id=1111360/> можно определить "цитируемость" любого ресурса, равно как можно поискать ресурс в модулируемом каталоге поисковика (в случае Яндекса <http://help.yandex.ru/catalogue/?id=1111360/>).

4. Следует «пробить» URL магазина через крупные поисковые машины (в частности: Яндекс, Google). Анализируя результат несложно сделать выводы о репутации сайта - нередко в первых 3-5 результатах встречается описание проблем с данным магазином или жалобы обманутых клиентов. Причем нужно учитывать, что отзывы могут быть и фальшивыми, кроме того, многие поисковики ведут свои рейтинги магазинов, аккумулируя положительные и отрицательные отзывы;

5. Еще одним фактором оценки является наличие на сайте множества сторонних баннеров, всевозможной рекламы, кучи кнопок счетчиков и рейтингов. Крупные ресурсы таким вещами не занимаются, так как Интернет-торговля приносит им доход, несопоставимо больший дохода от подобной рекламы.

6. Отзывы о магазине и товаре. Для начала очень важно отметить, что воспринимать всерьез отзывы о самом магазине, качестве его работы и отзывы о товарах на сайте магазина необходимо воспринимать крайне скептически.

Один из самых важных моментов – это наличие у интернет-магазина офиса, торговых площадей и региональных представительств.

Самое главное в фирме - это офис. С нормальным юридическим адресом (желательно, которым не является квартира), телефоном, факсом, банковскими реквизитами. Если офиса нет, и предлагается связь по ICQ, почте или скайпу (т.е. нет даже телефонов) - то это крайнестораживающий фактор.

7. Методика оплаты и доставки. Данный вопрос является одним из самых важных - так как мошенничество начинается именно на стадии цепочки «деньги» - «товар» - «деньги+». На этом этапе как минимум необходимо проанализировать два момента:

1. Как производится оплата? Если есть варианты оплаты через банк и даны реквизиты, или с помощью электронных платежных средств через уважаемого посредника, типа Assist, - то это одно дело. Если речь идет о прямом зачислении денег на некий кошелек типа Yandex, WebMoney и т.п. - то это крайне подозрительно. Причина проста - если после банковского перевода остается хотя бы подтверждение платежа, прямой же перевод можно считать подаренными деньгами (конечно, можно потом жаловаться в арбитраж соответствующей платежной системы и т.п.). Еще интереснее ситуация, если на сайте магазина просят ввести номер и код

подтверждения кредитной карточки - это должен быть или невероятно уважаемый и давно существующий магазин (а соединение с ним должно идти по SSL протоколу), или оттуда нужно бежать.

2. Может ли Интернет-магазин работать с юридическим лицом? (т.е. выставить счет, принять деньги безналом и выдать комплект документов с подписями и печатями). Если может - это отлично, а вот если не может - то это подозрительно. Дело в том, что для выдачи необходимого комплекта бумаг и получения безналичных платежей необходимо зарегистрировать фирму, иметь счет в банке, печать - это слишком сложно и накладно для недобросовестных интернет – магазинов.

Еще один момент - это предоплата. Момент самый интересный - так как внося предоплату покупатель по сути передает деньги «под честное слово». Если магазин предлагает несколько видов (оплата и получение товара в офисе в случае самовывоза, оплата курьеру, оплата при получении наложенным платежом, полная предоплата перед отправкой курьерской компанией и т.п.) - то это нормальная практика. Если предлагается только один метод, в особенности с полной предоплатой - то это очень подозрительно.

Наложный платеж - что он гарантирует?

Отдельно можно сказать про отправку наложенным платежом - с одной стороны, визуальное это гарантия того, что деньги не похитят мошенники и что оплата будет произведена на почте при получении товара. Это естественно не так (но это мало кому известно) - и этим пользуются мошенники: в случае наложенного платежа оплачивается не товар, а полученная посылка. И это, по сути, оплата кота в мешке, с последующей возможностью вскрыть его в присутствии почтовых работников, для сверки содержимого посылки с описью.

8. Цена товара. Не совершайте покупок в интернет – магазинах, которые предлагают товары по ценам существенно больше 10% ниже рыночных. Очень часто такие магазины, которые предлагают товар по явно заниженным ценам объясняют это тем, что это идет торговля таможенным конфискатом.

9. Гарантия и правила возврата товара. Гарантия и правила возврата - одна из важнейших составляющих торговли, в особенности удаленной. Дело в том, что даже самый уважаемый и надежный магазин может прислать пересортицу, т.е. отличный от заказанного товар, или что-то нечаянно не прислать, или прислать лишнее. Делается это обычно без злого умысла, по причине компьютерных сбоев или элементарной халатности комплектующего заказа персонала.

Присланный товар может оказаться неисправным, или (и это самое сложное и туманное) - не отвечающим ожидаемым и заявленным на сайте характеристикам. Товар может оказаться бракованным или сломаться в ходе эксплуатации.

В подобных ситуациях понадобится выполнение операции возврат товара для замены, возврата денег или гарантийного ремонта. У честных магазинов на этот случай детально описана процедура возврата товара, процедура его экспертизы и замены, имеются образы заявлений, расписана процедура отправки товара для обмена и ремонта, с товаром соответственно поставляются гарантийные талоны и иные документы, указывающие на комплектность заказа.

Как бы парадоксально не звучало, если вы считаете, что риск потерять деньги в виртуальном пространстве для вас неоправдан, вообще ничего не покупайте в интернет – магазинах, воспользуйтесь сервисом интернет – витрин. Существует такая категория в классификации электронных торговых площадок. В данном случае вы имеете возможность ознакомиться с товаром, но реально его оплачиваете уже при получении из рук курьера. Когда вы можете его посмотреть, потрогать, убедиться в целостности товара, упаковки, в наличии всей необходимой документации, гарантийного талона и т.д.

Итак, резюмируя все вышесказанное, можно сформулировать ряд советов и конкретных рекомендаций:

1. Перед покупкой стоит потратить 15 минут и заняться небольшим расследованием - выяснить, как давно существует магазин, есть ли у него офис и реальные контактные данные, какие отзывы у магазина существуют в Интернет. Если магазин принимает деньги через электронные платежные системы типа WebMoney - обязательно проверить, есть ли отрицательные данные в арбитраже платежных систем и что дает поиск по номеру кошельков. Важно отметить, что нет единого показателя.

2. Никогда не вводите на сайте магазина параметры своей кредитной карточки. Исключением может быть или очень хорошо известный и давно существующий Интернет-магазин, или оплата через посредника типа Assist (при этом необходимо обязательно убедиться, что обмен идет по защищенному протоколу SSL и номер кредитной карточки передается именно системе Assist, а не фишинговому ресурсу);

3. Внося предоплату, следует четко понимать, что деньги переводятся «под честное слово» (причина проста - нет подписанного двухстороннего договора между продавцом и покупателем).

4. Если оплата ведется путем расчета кредитной картой - стоит завести отдельную кредитную карту специально для покупок через Интернет, и не держать на ней значительных сумм денег. В такой ситуации риск потерять деньги в результате кражи параметров кредитной карты минимален;

5. Следует помнить, что отправка товаром наложенным платежом является гарантией получения посылки, но не гарантией получения заказанных товаров надлежащего качества;

6. Следует помнить, что задача любого магазина - продать товар. Поэтому обязательно следует перепроверить все характеристики заказываемого товара, уточнить его среднюю цену и внешний вид из различных источников. Радикальные расхождения в описании товара являются тревожным признаком;

7. Не следует верить отзывам о магазине и товаре на самом сайте магазина. Однозначно следует поискать более или менее независимые отзывы в Интернет и изучить их;

8. Перед заказом следует очень внимательно изучить правила обмена, возврата, гарантийного ремонта товара. Если таковые операции не описаны и (или) не предусматриваются интернет – магазином, то однозначно лучше не рисковать;

8. Работая с малоизвестным магазином постарайтесь хотя бы найти знакомых, которые уже работали с ним - и спросите их мнение. Мнение знакомого незаинтересованного человека и его реальный опыт ценнее десятков отзывов в Интернет;

9. Если на сайте Интернет магазина открыто сказано, что товар добыт неким не совсем незаконным путем - остерегайтесь, так как легальный магазин никогда такого не напишет (так как это по сути публичная явка с повинной - компетентные органы естественно заинтересуются, откуда левый товар и т.п.). Аналогичное можно сказать о аномально низких ценах, радикально отличающихся от рыночных - в случае легальной торговли подобное невозможно.

Список литературы

1. Егорова А.Ю. Моделирование связей между работами. Экономическое развитие России: тенденции, перспективы. Труды I научно-практической студенческой конференции (23 апреля 2015 г.), том II, изд-во «Мининский университет», 2015, с.216-219.
2. Егорова А.Ю., Монтлевич В.М. Решение задачи распределения взаимосвязанных работ в заданном интервале времени. «Математика, экономика и управление», сборник факультета ЭиУ, Т1 №1 Самара, «Самарский университет», 2015, с.50-53.
3. Егорова А.Ю., Монтлевич В.М. Моделирование технологических связей комплекса взаимосвязанных работ. Вестник Самарского государственного университета, Самара, изд-во «Самарский университет»2014, №8 (119), с.259-263.
4. Левченко В.О., Мантуленко А.В. Адаптивный web-дизайн: актуальность, рекомендации, анализ результатов после внедрения. Математика, экономика и управление. 2015. Т. 1. С. 61-65.
5. Интернет-ресурс: <http://www.youtube.com/watch?v=87TVndRsiDw>.

БУЛГУЧЕВ МУРАТ ПРОФЕССОР, ДЕКАН ЭКФАКА
ИНГУШСКОГО ГОСУНИВЕРСИТЕТА.

Профессии становится всё больше,
Не прогнозирую – толи ещё будет.
Кто знает, может так лучше, хуже?
Но взрослый экономистом станет.
Хитрости макро-микроэкономики
Далеко не каждому даётся усвоить.
Тут нет молитв, просьб, полемики –
Экономист тот, кто умеет мыслить.
Он вне политики замысловатой,
Делая человека самостоятельным.
Жизнь установит продолговатой,
Общество видит состоятельным.
Радуюсь, что стал экономистом
И не потому, что я так захотел.
Став учёным организатором,
Многое невероятное познал.
Сотворил учебники, романы,
Ещё полдесятка монографии.
Стихи, видно, не всем родны:
Не могу без диверсификации.

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.

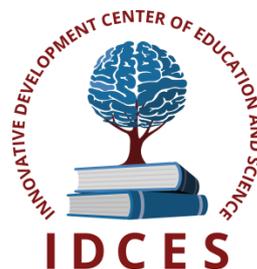
II Международная научно-практическая конференция «**Развитие экономики и менеджмента в современном мире**», г.**Воронеж**

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



О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента

Выпуск II

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

**г. Красноярск
2015 г.**

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 11.11.2015.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 25,6.
Тираж 250 экз. Заказ № 409.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58