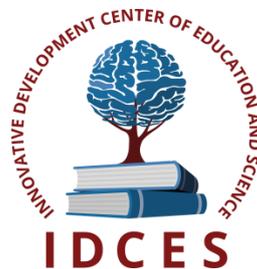


ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE



**Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий
взгляд и новые решения**

Выпуск III

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(10 марта 2016г.)**

**г. Екатеринбург
2016 г.**

Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения, / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 3 г.Екатеринбург, 2016. 242 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.В. (г.Санкт-Петербург), д.э.н., доцент Миролюбова А.А. (г.Иваново), к.э.н. Мошкин И.В. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мурзин А.Д. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мызникова Т.Н. (г.Челябинск), к.э.н., доцент Найденова М.В. (г.Саратов), к.э.н. Никитина А.А. (г.Кумертау), д.э.н., доцент Паштова Л.Г. (г.Москва), к.э.н., доцент Руденко М.Н. (г.Пермь), д.э.н., профессор Санталова М.С. (г.Воронеж), к.э.н., доцент Соболева С.Ю. (г.Волгоград), к.э.н., доцент Талалушкина Ю.Н. (г.Челябинск), к.э.н., доцент Терентьева О.Н. (г.Саратов), д.э.н., профессор Тинасилов М.Д. (г.Алматы), д.э.н., доцент Тугускина Г.Н. (г.Пенза), к.т.н., доцент Тытарь А.Д. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Уркумбаева А.Р. (г.Алматы), к.ф.-м.н., доцент Шматков Р.Н. (г.Новосибирск)

В сборнике научных трудов по итогам III Международной научно-практической конференции **«Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения» (г.Екатеринбург)** 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
СОВРЕМЕННОЕ ПОСТКЕЙНСИАНОСТВО К 80-ЛЕТИЮ ВЫХОДА В СВЕТ КНИГИ ДЖ. М. КЕЙНСА «ОБЩАЯ ТЕОРИЯ ЗАНЯТОСТИ, ПРОЦЕНТА И ДЕНЕГ»	
Цхададзе Н.В.	8
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СЕТЕЙ ЗНАНИЙ	
Кулебякин А.А.	11
ЭВОЛЮЦИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В ОРГАНИЗАЦИЯХ	
Сидоров И.В.	13
СЕКЦИЯ №2.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)	15
CONDITION OF REGIONAL SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT IN GLOBALIZATION	
Yanukyayn A.P.	15
АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ СИСТЕМА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И УСИЛЕНИЯ ТУРБУЛЕНТНОСТИ ЭКОНОМИКИ	
Пшихачев С.М., Пшихачева Ж.С.	18
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	
Шарафутдинова Л.Р.	21
АНАЛИЗ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ	
Понявина Н.А., Чеснокова Е.А., Захарова В.И.	23
АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ-УЧАСТНИКОВ СЕТЕВОГО УНИВЕРСИТЕТА БРИКС	
Евламбиева Г.И.	26
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛИЗИНГА В ТУРИСТСКОЙ СФЕРЕ	
Янюшкин В.А., Донник Н.А.	32
К ВОПРОСУ ВЛИЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ И ПРОДОВОЛЬСТВЕННУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ	
Копеин В.В., Филимонова Е.А., Копеин А.В.	35
ЛОВУШКИ БЕДНОСТИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ	
Ведихина А.С.	37
МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РАМКАХ СОХРАНЕНИЯ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА РЕГИОНА	
Давыдова О.А.	40
МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ	
Черникова Е.В.	42
МОНИТОРИНГ В СИСТЕМЕ ИНДИКАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ	
Тхориков Б.А.	45
НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ГОРОДСКОМ ТРАНСПОРТЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	
Шипкова Е.В., Борисова Н.И., Борисов А.В.	47
О МОДЕЛЯХ ЭФФЕКТИВНОЙ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	
Верстина Н.Г., Евсеев Е.Г.	49
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ХМАО-ЮГРА	
Валитова Т.А.	51
ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ПРИ СЕЗОННОМ ИЗМЕНЕНИИ СПРОСА	
Петрова Н.Л.	54
ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА	
Эдиев А.М.	57
ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ ДИАГНОСТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	
Магомедова Х.Р.	59
РАЗРАБОТКА СЦЕНАРИЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ ЛОКАЛЬНОГО СТРУКТУРНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА ПРЕДПРИЯТИЯ	
Фатеева О.В. (Вишневецкая О.В.)	61

РОЛЬ И ПРОБЛЕМЫ ВНУТРЕННЕГО ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОЛЯ, КАК ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	
Соколов А.А., Мамедов Б.Э.	69
СИСТЕМНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИИ КАК СЛЕДСТВИЕ НЕЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОТРАСЛЮ	
Петриченко А.С., Лобкова Е.В.	73
СОВРЕМЕННЫЕ СТРАТЕГИИ РОСТА СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ	
Бирюков В.А.	76
СТРУКТУРА И ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА АУТСОРСИНГА УСЛУГ В РОССИИ	
Борисов О.Е.	78
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ	
Космарова Н.А., Хомутовская Н.В.	80
ФОРСАЙТ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Разиньков П.И., Разинькова О.П.	84
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ КАК ПРЕДМЕТ ЗАЩИТЫ	
Быкова А.В., Корзюковых Ж.М.	86
ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	
Демидова Е.В.	88
СЕКЦИЯ №3.	
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10).....	90
ОСОБЕННОСТИ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	
Аветисов Р.Э., Маргарян Ш.В.	90
РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	
Хансуварова Е.А., Яшина Н.И., Яшин К.С.	92
СЕКЦИЯ №4.	
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)	96
АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Протасова О.Н.	96
АНАЛИЗ ИСТОРИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АУДИТА В РОССИИ	
Сурнина К.С., Дробышевская Е.И.	100
БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ ОБЪЕДИНЕНИЮ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТОВ В РОССИИ?	
Васильева А.А.	102
ВНУТРЕННИЙ АУДИТ В СИСТЕМЕ КОНТРОЛЯ И УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ	
Бреславцева Н.А., Михайлова Н.В., Быкадоров В.В.	105
ИНТЕГРИРОВАННАЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ В ТОРГОВЛЕ	
Адамова Г.А., Свиридова Э.А.	111
НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ РЕЗЕРВОВ ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ	
Куликова И.В.	114
ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ	
Левина Т.А., Суздалева Е.В., Шеварева Д.А.	116
ОТРАЖЕНИЕ ОПЕРАЦИЙ ПО ЭСКРОУ-СЧЕТУ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ	
Кондрашин А.В.	120
ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МСФО В РОССИИ	
Зимица Р.П.	123
ПРОБЛЕМЫ ПОСТАНОВКИ НА УЧЕТ ОПЫТНЫХ ОБРАЗЦОВ, МАКЕТОВ	
Новоселова И.Г.	125
ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В ХОЛДИНГЕ	
Колесник В.Я.	127
СЕКЦИЯ №5.	
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13).....	129
КЛАССИФИКАЦИЯ И СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ РЕГИОНА ПО УРОВНЮ РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА	
Жемчужникова Ю.А., Шамбазова Ю.Р.	129
РАЗРАБОТКА ТРЕБОВАНИЙ К СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ	
Унижаев Н.В.	133

СЕКЦИЯ №6.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)	135
ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ НА ВАЛЮТНУЮ ПОЛИТИКУ И ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ	
Иванова Е.В., Николаенкова М.С.	135
СЕКЦИЯ №7.	
БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО	137
БУХГАЛТЕРСКИЕ И НАЛОГОВЫЕ АСПЕКТЫ СТРАХОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ ГАЗОВОГО СЕКТОРА	
Гиматова Р.Р., Хасанова А.Л.	137
МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ ДЕЛО В РЕСПУБЛИКЕ АБХАЗИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ	
Попова Е.М., Читанова Д.О.	141
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ	
Смирнов С.А.	145
СЕКЦИЯ №8.	
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	147
ОРГАНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	
Алексеев М.М.	147
ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ СОТРУДНИКОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	
Челнокова Н.Ю., Сташкова Е.Ю.	149
СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	
Лукашова Е.В., Скоробогатов М.В.	152
СУЩНОСТЬ И РОЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	
Шалимов И.В., Телегина О.В., Ковалев С.Ю.	155
СЕКЦИЯ №9.	
ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	157
СЕКЦИЯ №10.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	157
ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ УСЛУГАМИ В РАМКАХ СТРАН БРИКС	
Буценко И.Н., Керимова Л.Д.	157
ПОЛОЖЕНИЕ ФРГ НА РЫНКЕ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ ЕВРОПЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА С РОССИЕЙ	
Душечкин А.В.	160
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МЕЖСТРАНОВОЙ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ	
Буценко И.Н., Глобина В.И.	162
СЕКЦИЯ №11.	
МАРКЕТИНГ	165
СУЩЕСТВУЕТ ЛИ «ЛОЯЛЬНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ»?	
Клишин А.И.	165
УПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЕЙ МАРКЕТИНГОВЫМИ КОММУНИКАЦИЯМИ	
Хуранов А.Б., Шериева Д.З.	167
СЕКЦИЯ №12.	
PR И РЕКЛАМА	170
ПЕЙЗАЖНЫЕ ОБРАЗЫ ДЕСТИНАЦИЙ В ПРОСТРАНСТВЕ РЕКЛАМЫ	
Королева О.В.	170
РЕКЛАМА В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА	
Ульби К.В., Хуранов А.Б.	172
СЕКЦИЯ №13.	
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	174

СЕКЦИЯ №14.	
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ	174
ПРОБЛЕМЫ МЕДИАЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА РОССИИ XXI ВЕКА	
Мышленник Г.В.	174
СЕКЦИЯ №15.	
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	176
СЕКЦИЯ №16.	
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	176
ПРИМЕНЕНИЕ ГРАФОАНАЛИТИЧЕСКОГО МЕТОДА ДЛЯ ВЫБОРА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ	
Желнова К.В.	176
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	
Угримова С.Н.	182
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПОЛИГРАФИИ РОССИИ В XXI ВЕКЕ	
Мышленник Г.В.	184
СЕКЦИЯ №17.	
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	186
О ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО И ЭМЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОДХОДА К РЕГИОНАЛЬНЫМ ИНТЕГРАЦИОННЫМ ПРОЦЕССАМ	
Фаминская М.В.	186
РОЛЬ ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ ОБРАТНЫХ СВЯЗЕЙ В ИНЕРЦИОННОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	
Афонасова М.А.	189
СЕКЦИЯ №18.	
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	191
К ВОПРОСУ О МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	
Фомина О.В., Тухканен Т.Н.	191
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ СТРУКТУР ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	
Крохмаль А.Н., Тухканен Т.Н.	193
ПРОБЛЕМА ПОНИМАНИЯ ТЕРМИНА «ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ» В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА	
Кудрявцева О.В., Куфаева Н.В.	195
СЕКЦИЯ №19.	
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА	198
ВОВЛЕЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ В ПРОЦЕСС АКТУАЛИЗАЦИИ ПОТРЕБНОСТЕЙ В ОБУЧЕНИИ	
Однорал Н.А., Хорьякова В.В.	198
ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	
Дуброва Л.И.	201
СЕКЦИЯ №20.	
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	203
НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА И МЕТОДЫ ЕГО ОЦЕНКИ (НА ПРИМЕРЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ)	
Пенькова С.Ю., Шибанов В.Е.	203
НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА	
Лихачева В.В., Куленкова В.В., Саулина В.Е.	209
СЕКЦИЯ №21.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....	211
АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРА ПО ВЕРСИИ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РОССИИ	
Костенко О.В.	211
ЗНАЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ КОМПЛЕКСА ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ)	
Пономарева А.И.	213

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФОЛЬКЛОРНО-ЭТНОГРАФИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ Кумыкова З.И., Хуранов А.Б.	219
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА КАК ЭЛЕМЕНТА СФЕРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА Гаврилина Н.Е., Ворошилов Д.О., Усманов Н.Т., Антонов А.А.	221
СНИЖЕНИЕ РАСЧЕТНОЙ СКОРОСТИ ДВИЖЕНИЯ, КАК СПОСОБ СОКРАЩЕНИЯ ЗАТРАТ НА СТРОИТЕЛЬСТВО АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ Мулюков М.Ю., Болгова А.С., Кузнецова Е.В.	223
СОВРЕМЕННАЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО ФОНДА В РОССИИ. ФОРМИРОВАНИЕ ПОНЯТИЯ: «ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ» Безпалов В.В., Жариков В.В.	224
СЕКЦИЯ №22.	
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ.....	231
АВТОМАТИЗАЦИЯ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА КАДРОВОГО АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТЕХНОЛОГИИ СОВРЕМЕННОЙ CRM Кульчицкая Е.В.	231
СЕКЦИЯ №23.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	234
СЕКЦИЯ №24.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ.....	234
ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЕ Барковская О.Р.	234
ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РИСКАМИ Асмакова Т.В., Корзоватых Ж.М.	238
ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2016 ГОД	240

СЕКЦИЯ №1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)

СОВРЕМЕННОЕ ПОСТКЕЙНСИАНСТВО К 80-ЛЕТИЮ ВЫХОДА В СВЕТ КНИГИ ДЖ. М. КЕЙНСА «ОБЩАЯ ТЕОРИЯ ЗАНЯТОСТИ, ПРОЦЕНТА И ДЕНЕГ»

Цхаладзе Н.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Современное посткейнсианство является главным альтернативным течением в макроэкономической теории, никогда не входившим в ее мейнстрим. Принципы, лежащие в основе этого подхода, и вытекающие из них рекомендации в отношении политики позволяют рассматривать его в качестве взгляда на экономическую действительность, полностью противоположного неоклассическому.

По мнению отдельных авторов, именно посткейнсианство является сегодня наиболее адекватной теорией, на базе которой можно оценивать возможности полномасштабного использования инструментов государственной политики для модернизационного реформирования российской экономики и стимулирования экономического роста [1, с.14]. Укрупненно можно говорить о двух направлениях современного посткейнсианства: американский (минскианский) и кембриджский [14]. Мы будем рассматривать лишь так называемое «монетарное» (минскианское) посткейнсианство, которое делает акцент на макроэкономической проблематике и базируется в первую очередь на работах Х. Мински [12].

Зарождение монетарного посткейнсианства произошло в 1970-е гг., а в качестве представителей первого поколения можно назвать С. Вайнтрауба, П. Дэвидсона, А. Эйхнера, Я. Крегеля, Б. Мура, Дж. Шэкля, Х. Мински, В. Чик, Ш. Доу. Знаменательная статья Эйхнера и Крегеля, в заглавии которой они использовали термин «посткейнсианство» увидела свет в 1975 г. [10]. Еще одной важнейшей вехой является работа Х. Мински, в которой он выдвинул одно из наиболее известных положений посткейнсианства – гипотезу финансовой нестабильности [12]. Современное поколение этого направления представляют М. Лавуа, Л.Р. Рэй, П. Чернева, Ф. Арестис, С. Фуллвилер, Э. Тюмойн, С. Фаццари, Ч. Гудхарт и др. П. Кругман не может быть отнесен к посткейнсианцам в строгом понимании, однако в его работах последовательно отстаивается тезис о соблюдении истинно кейнсианских рецептов в стабилизационной политике [2], что позволяет также рассматривать его как оппонента современному подходу в рамках мейнстрима.

У посткейнсианцев главную роль играют две характеристики кейнсианского учения: фундаментальная неопределенность будущего и иррациональное поведение экономических агентов, когда осуществление рациональных действий не представляется возможным в силу ограниченности информации и невозможности сколь-нибудь точного прогнозирования будущего. В противовес иррациональному поведению, при котором экономические агенты ведут себя нерационально в условиях, когда рациональный выбор в принципе возможен. Принцип фундаментальной неопределенности будущего оказывает влияние на межвременной выбор экономических агентов между различными видами финансовых активов и динамику сбережений и инвестиций, в основе которых часто лежат психологические факторы.

В трудах представителей посткейнсианского направления особенно важным представляется исходный постулат о том, что капиталистическая экономическая система, сложившаяся в развитых странах, является по своей природе нестабильной. Нестабильность – характеристика, имманентно присущая современной модели хозяйственного устройства в передовых экономиках, и ее эпицентр находится в финансовом секторе, на чем акцентировал внимание Х. Мински [12, p.191-245; 6, с.56-57].

Финансовые рынки без регулирования и контроля способны к воспроизводству «иррационального оптимизма» (Р. Шиллер), ведущего к экономическим бумам, принимающим форму «пузырей», и последующему краху. Отметим, что некоторые отечественные экономисты в определенном смысле продолжают посткейнсианскую традицию анализа современной рыночной системы с точки зрения ее «хрупкости» и доминирования в ней финансово-спекулятивной составляющей, анализируя глобальный кризис 2008-2009 гг. как кризис глобальной модели либерального финансового капитализма [5, с.371-402].

Далее, крайне значимым для посткейнсианцев является институт денег. Капиталистическую экономику они рассматривают прежде всего как экономику «денежную» [4], в которой создание денег носит эндогенный характер и служит серьезным источником нестабильности.

Еще одним элементом современной посткейнсианской теории является восходящий к Кейнсу принцип эффективного спроса, включающий в себя три взаимосвязанных утверждения [9, p.356]:

- национальный доход в первую очередь определяется уровнем совокупных расходов (совокупным спросом). В неоклассическом видении, в соответствии с «законом Сэя», логика обратная, и акцент делается на роли совокупного предложения;

- выпуск и занятость зависят от ожиданий производителей;

- низкий уровень совокупного спроса обуславливает возможность существования постоянной вынужденной (недобровольной) безработицы.

Посткейнсианский подход предполагает активное участие государства в макроэкономическом регулировании современных хозяйственных систем, в силу того, что они подвержены значительным колебаниям и не обладают внутренним потенциалом саморегулирования. Акцент делается на априори неравновесном характере рыночной экономики, который подчеркивал в своих работах Кейнс, но оказался отброшен создателями кейнсианско-неоклассического синтеза при интеграции кейнсианских идей в неоклассическую парадигму, центральным элементом которой было, напротив, рыночное равновесие. В работах посткейнсианцев, как отмечает И.В. Розмаинский, «состояние сбалансированного роста – всего лишь момент циклической динамики капиталистического хозяйства, а не некий «центр притяжения», к которому оно стремится» [4,с.37]. Необходимость полноценной государственной макроэкономической политики в современных рыночных системах доказывал еще основатель современного посткейнсианства Х. Мински, говоря о Большом Правительстве, которое должно поддерживать экономику на уровне максимальной занятости, выступая активным регулятором как на рынке труда, так и на финансовом рынке [12, p.327-370].

Крайне важно отметить сохранившийся в работах посткейнсианцев «истинный дух» учения самого Дж. М. Кейнса – в этом заключается одно из главных их отличий от новых кейнсианцев, которые черпают «кейнсианский» элемент в своих построениях из трудов интерпретаторов теории Кейнса, создателей первого неоклассического синтеза. Именно поэтому анализ источников рецессии у посткейнсианцев начинается с исходной предпосылки о внутренней нестабильности рыночной экономики, в которой главную роль играет фактор принципиальной неопределенности и непредсказуемости будущего, оказывающий решающее воздействие на поведение экономических субъектов и их решения об инвестициях.

Современная посткейнсианская теория кризисов восходит к гипотезе финансовой нестабильности Х. Мински. Вклад Мински в кейнсианский подход к пониманию циклов и кризисов заключался, по выражению Д. Пападимитриу и Р. Рэя, в том, что он дополнил инвестиционную теорию цикла Кейнса собственной финансовой теорией инвестиций [13,р.xii]. Выделим следующие ключевые составляющие теории Мински:

- системная финансовая хрупкость, которая является нормальным результатом функционирования капиталистической экономики. Вспомним известную фразу Мински: «Стабильность несет в себе нестабильность», характеризующую закономерность усиления склонности к риску рыночных игроков в условиях стремительного экономического подъема (бума), которая выливается в увеличение объемов заемного финансирования и общей долговой нагрузки;

- слабое или недостаточное регулирование финансовых рынков – важнейший катализатор «момента Мински». «Гипотеза финансовой нестабильности показывает, что внутренние механизмы либерализованной экономики порождают финансовые отношения, особенно усиливающие нестабильность. Связь между ценами и стоимостью активов, провоцирующая финансовый кризис в хрупкой финансовой структуре, присуща нормальному функционированию экономики» [3,с.107].

- роль инвестиций и долгового финансирования в экономическом росте; различным формам (стадиям) финансирования инвестиции соответствуют разные этапы нарастания факторов неустойчивости и нестабильности в финансовой системе (обеспеченное финансирование; спекулятивное финансирование; Понци-финансирование).

Если сопоставим посткейнсианский подход с новым неоклассическим синтезом, то заметим, что посткейнсианцы считают слабым звеном теории нового синтеза утверждение о том, что главная цель монетарной политики – достижение низкой инфляции на товарных рынках, при этом возможный всплеск цен в финансовом секторе и образование «пузырей» не принимаются в расчет. Сторонниками нового синтеза выдвигают тезис о преимуществах максимальной либерализации финансовых рынков, пренебрежение их регулированием и обеспечением макрофинансовой стабильности в экономике (понимаемой как стабильность ее финансового сектора в целом). Все это происходит в пользу контроля за темпами инфляции в качестве единственного ориентира экономической политики. [15].

Для посткейнсианцев неоклассический рецепт инфляционного таргетирования является объектом критики, в первую очередь, за высокие реальные издержки концентрации на темпе инфляции как единственном целевом параметре макроэкономической политики. В посткейнсианских моделях контроль за инфляцией совместим с

большей дискреционностью в монетарной политике без соответствующих негативных эффектов для выпуска и занятости. В принципе, центральный банк не должен заниматься поддержанием ценовой стабильности или занятости – все это посткейнсианцы считают задачей для правительства. Они заявляют, что «главная роль центрального банка заключается в обеспечении финансовой стабильности, а не низкой инфляции» [17, p. 15].

Экономический цикл у посткейнсианцев имеет финансовую основу, и поэтому они выступают за более активное воздействие регуляторов на финансовые рынки. Решительно отвергая гипотезу эффективных рынков, посткейнсианцы полагают, что финансовый сектор должен быть подвержен прямому контролю со стороны центрального банка.

В анализе бюджетной политики посткейнсианцы опираются на принцип «функциональных финансов», сформулированный в 1943 г. А. Лернером [11]. Согласно ему, оценка эффективности использования государственных финансов должна проводиться в зависимости от того, как они расходуются на текущие нужды общества и экономики (т.е., «работают» или «функционируют»).

Иными словами, правительство не должно применять стимулирующие программы на *временной* основе – напротив, государственная бюджетная политика должна *постоянно* поддерживать занятость и совокупный спрос. В этом заключается главное отличие от неоклассической трактовки задач стабилизационной политики.

Посткейнсианцы выступают не за традиционное управление совокупным спросом и ликвидацию разрыва выпуска, а полноценные программы прямого создания рабочих мест (так называемое «таргетирование спроса на труд»). Ключевая роль макроэкономической политики, согласно посткейнсианскому подходу, заключается в обеспечении максимальной занятости.

Замедление деловой активности ведет к сокращению совокупного спроса, составной частью которого являются частные инвестиции. Бюджетные средства компенсируют снижение инвестиционных расходов частного сектора, и именно в кризисный период прямые вливания средств из государственного бюджета необходимы и желательны. Посткейнсианцы считают, что при низкой предельной склонности к потреблению, стагнации инвестиций и неспособности рынка через механизм самокоррекции запустить механизмы роста, правительство на стабильной основе должно иметь бюджетный дефицит и направлять средства, в первую очередь, на поддержку рынка труда [16]. Это положение лежит в основе критики посткейнсианцами неоклассического эффекта вытеснения в теории и программ строгой бюджетной экономии в еврозоне на практике.

Также сегодня в рамках посткейнсианства путем синтеза государственной и кредитной теорий денег разработана так называемая «современная денежная теория» [18], согласно которой для суверенного государства, которое заимствует средства в национальной валюте, не существует проблемы «бюджетного ограничения», и, следовательно, отсутствует как таковая проблема государственного долга. Сегодня такая программа была разработана посткейнсианскими авторами для Греции и рассматривается ими как реальный путь выхода страны из затяжной депрессии [8].

По мнению посткейнсианцев, ключевым ограничивающим фактором здесь является спрос на обязательства правительства, и до тех пор, пока он существует, оно может поддерживать сколь угодно высокий бюджетный дефицит, заимствуя средства на внутреннем рынке. Такая аргументация опровергает еще один неоклассический довод против активного фискального стимулирования – опасность наращивания больших объемов государственного долга.

Обобщив различные взгляды представителей посткейнсианской макроэкономической теории можно выделить ряд особенностей макроэкономических процессов на современном этапе [7]:

1. Рыночная экономика нестабильна по своей природе; рынки не способны к самокоррекции и функционированию в условиях равновесия ни в коротком, ни в длительном периоде;
2. Гетерогенные экономические агенты характеризуются различными предпочтениями и доступом к информации;
3. Неполная (ограниченная) рациональность экономических агентов; роль «animal spirits»;
4. Невозможность рациональных ожиданий в условиях фундаментальной неопределенности будущего;
5. Эндогенные факторы, зарождающиеся в условиях системной финансовой хрупкости, всегда присущей капиталистической «денежной» экономике; закономерности межвременного выбора экономических агентов между различными видами финансовых активов;
6. Роль финансового сектора в макроэкономических колебаниях является ключевой;
7. Вынужденная безработица всегда присуща рыночной системе и зарождается в силу недостаточности эффективного спроса;
8. Монетарная политика должна быть, прежде всего нацелена на обеспечение стабильности финансовой системы, а не на борьбу с инфляцией; ЦБ должен выступать в первую очередь как кредитор последней инстанции, регулятор банковского сектора и институт финансового надзора;

9. Фискальная политика должна использоваться в постоянном режиме для обеспечения максимальной занятости и всестороннего содействия экономическому развитию (принцип функциональных финансов); правительство должно выступать как «работодатель последней инстанции» (ELR-программы).

Список литературы

1. Дзарасов, С.С. Куда Кейнс зовет Россию? / С.С. Дзарасов. – М.: Алгоритм, 2012. – 304 с.
2. Кругман, П. Выход из кризиса есть! / П. Кругман, пер. с англ. – М.: Азбука Бизнес, 2013. – 320 с.
3. Несветайлова А. Экономическое наследие Хаймана Мински (глобальная финансовая хрупкость и кризис: уроки для России) / А. Несветайлова // Вопросы экономики. – 2005. – №3. – С. 99-117.
4. Розмаинский, И.В. Вклад Х.Ф. Мински в экономическую теорию и основные причины кризисов в позднеиндустриальной денежной экономике / И.В. Розмаинский // Terra Economicus (Экономический вестник Ростовского государственного университета). – 2009. – Т. 7. – №1. – С. 31-42.
5. Рязанов, В.Т. Хозяйственный строй России: на пути к другой экономике. Сборник статей / В.Т. Рязанов. – СПб: Издат. дом СПбГУ, 2009. – 463 с.
6. Столбов, М.И. Современная макроэкономика: основные вызовы и возможные векторы изменений / М.И. Столбов // Вестник Института экономики РАН. – 2012. – №3. – С. 15-28.
7. Цхададзе Н.В. Эволюция мировой экономической мысли от истоков до наших дней: монография/Н.В.Цхададзе. – М.:Издательство «Русайнс», 2015.- 168 с.
8. Antonopoulos R., Adam S., Kim K., Masterson T., Papadimitriou D.B. After Austerity: Measuring the Impact of a Job Guarantee Policy for Greece // The Levy Economics Institute of Bard College Public Policy Brief No. 138. October 2014.
9. Dequech D. Post Keynesianism, Heterodoxy and Mainstream Economics // Review of Political Economy. – April 2012. – Vol. 24. – No. 2. – P. 353-368.
10. Eichner A.S., Kregel J. An Essay on Post-Keynesian Theory: A New Paradigm in Economics // Journal of Economic Literature. – 1975. – Vol. 13. – No. 4. – P. 1293-1314.
11. Lerner A.P. Functional Finance and the Federal Debt // Social Research. – 1943. – Vol. 10. – No. 1. – P. 38-51.
12. Minsky, H.P. Stabilizing an Unstable Economy / H.P. Minsky. – NY: McGraw-Hill, 2008. – 396 p.
13. Papadimitriou D.B, Wray L.R. Minsky's Stabilizing an Unstable Economy: Two Decades Later // Minsky H.P. Stabilizing an Unstable Economy. NY: McGraw-Hill, 2008. P. xi–xxxv.
14. Reis R. Optimal Monetary Policy Rules in an Estimated Sticky-Information Model // American Economic Journal: Macroeconomics. – 2009. – Vol. 1. – No. 2. – P. 1-28.
15. Stiglitz J.E. Rethinking Macroeconomics: What Failed, and How to Repair It // Journal of the European Economic Association. – 2011. – Vol. 9. – No. 4. – P. 591-645.
16. Tcherneva P.R. Fiscal Policy Effectiveness: Lessons from the Great Recession // The Levy Economics Institute of Bard College Working Paper No. 649. January 2011.
17. Tymoigne E. Asset Prices, Financial Fragility and Central Banking // The Levy Economics Institute of Bard College Working Paper No. 456. June 2006.
18. Wray L.R. From the State Theory of Money to Modern Money Theory: An Alternative to Economic Orthodoxy // The Levy Economics Institute of Bard College Working Paper No. 792. March 2014.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СЕТЕЙ ЗНАНИЙ

Кулебякин А.А.

ЯрГУ им. П.Г. Демидова, г.Ярославль

Теория сетей берет свое начало из работ английского экономиста А. Маршалла, утверждающего, что «... для достижения конкурентоспособности каждого отдельного индивида необходимо создать сеть, чтобы они могли функционировать вместе, дополняя друг друга, наибольший эффект зачастую дают не новые технологии, а новые типы организации экономических взаимодействий, которые ищутся наугад» [7].

В 1968 г. Дж.К.Р. Ликлайдер и его коллега Р. Тейлор в статье "Компьютер как коммуникационное устройство"[4] раскрыли свое видение будущей системы компьютерной связи. По их мнению, важнейшим направлением применения такой системы было бы предоставлении обществу возможности оперативно формировать "критическую массу" интеллектуальных ресурсов по наиболее приоритетным для страны задачам.

Сетевая организационная форма привносит изменения в структуру системы экономических отношений, в результате этого происходит трансформация самой экономики, она становится полицентричной. «Сеть состоит из акторов и отношений между ними, а также из определенных действий/ресурсов и зависимостей между ними», — отмечают Х. Хакансон и Я. Йохансон [1]. Существует несколько способов реализации сетевых взаимодействий. Первый способ представляет собой межфирменную интеграцию экономических организаций, которая характеризуется определенными структурными особенностями и основывается на формальных связях (например, аутсорсинг). Второй способ реализации происходит посредством неформальных отношений, основанных на механизме экономического поведения людей – ожиданиях, предпочтениях, доверии, морали и ответственности [8].

Г.Б. Клейнер отмечает, что все пространство экономической системы, наполненное экономическими субъектами и объектами, пронизано сетями, их связями и взаимодействиями в природной и институциональной среде [6]. Взаимодействия в сетях строятся на том, что «участники рынка исходят не из эгоистичного сиюминутного личного интереса, а из принципов взаимности, когда вознаграждение может быть получено в будущем, причем возможно, в иной, неэквивалентной, форме и от других участников сетевого сообщества.

Взаимный информационный обмен происходит в рамках сетевой формы организации. Правила обмена наполняют сетевую форму конкретным содержанием, значительная часть которого имеет неэкономический характер и включает в себя иную организационную культуру. По мнению Й. Шумпетера, «значение имеет не ценовая конкуренция, а конкуренция новых благ, новых технологий, новых ресурсов, новых типов организаций» [9]. Сеть может сочетать в себе свойства и характерные черты, присущие как рыночной, так и иерархической организационным формам. Д. Ноук считает, что власть позиции, ее способность оказывать преднамеренное воздействие на установки и поведение других акторов вырастает из ее места в сетях, где ценная информация и дефицитные ресурсы передаются от одного актора другому [3].

К. Кук и Р. Эмерсон исследовали базовые принципы функционирования сетей. «Сети принимают множество форм: они могут быть централизованы и, подобно бюрократической структуре, выстроены иерархическим образом, подчиняясь доминирующей организации; могут быть сегментированы по нескольким более или менее иерархизированным кластерам или же лишены организации и даже вовсе фрагментарны — как это происходит в отраслях с высоким уровнем конкуренции. Многообразие этих структур необходимо как для возможностей выживания отдельных организаций, так и для объяснения моделей организационного поведения» [2].

Сетевая структура позволяет объединить теоретически бесконечное число групп, относительно самостоятельно реализующих фрагменты единого проекта [5]. Причем вхождение в интегрированную организацию и выход из нее более легки, чем при традиционной организации производства, так как участники в силу творческого характера своего труда более независимы и могут находиться на значительной дистанции друг от друга и от руководства. Сети обладают большей степенью гибкости и быстрее приспосабливаются к изменениям рыночной ситуации.

Отличительным признаком сетевой формы сотрудничества является наличие у каждого участника ключевой компетенции, совокупность которых позволяет быстро выстраивать цепочки «поставщик—производитель—потребитель» при поступлении заказа и получать синергетический эффект за счет совместного использования информационных, финансовых, материальных, человеческих ресурсов. Степень приспособляемости и гибкости организаций зависит от способности как отдельных людей, так и целых организаций накапливать опыт и знания и обучаться на его основе.

Таким образом, проведенное исследование позволяет утверждать, что сетевая организационная форма интеллектуально-производственных отношений в сфере генерации знаний — это форма движения экономической системы посредством временной и пространственной организации гибкой структуры взаимоотношений сетевых агентов, которая характеризуется изменчивостью геометрии и фиксации активного центра в системе информационного пространства. Сетевые интеллектуально-производственные отношения — это локализованные отношения научной кооперации и конкуренции между акторами по поводу сетевых инноваций, в основе которых лежит непрерывный обмен информацией, обеспечивающий целостность сети и позволяющий в интерактивном режиме минимизировать издержки координации усилий по генерации знаний.

Список литературы

1. Hakanson H., Johanson J. The Network as a Governance Structure: Interfirm Cooperation Beyond Markets and Hierarchies // *Organizing Organizations* / Eds. N. Brunsson, J. Olsen Bergen. 1998. P. 48.
2. Cook K., Emerson R.M. Power, equity and commitment in exchange networks // *American Sociological Review*. 1978. Vol. 43 (October). P. 721.
3. Knoke D., Kuklinski J.H. *Network analysis*. Indiana University: Sage. 1982.

4. The Computer as a Communication Device by J.C.R. Licklider, Robert W. Taylor, Science and Technology, April 1968. Online republic by Systems Research Center of DEC, p. 21-41.
5. Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура: Пер. с англ. Под науч. ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
6. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004
7. Маршалл А. Принципы экономической науки. – М.: Издат. группа «Прогресс», 1993.
8. Шапиро К., Вэриан Х. Информационные правила: стратегическое руководство по сетевой экономике. 1998
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007. – 864 с.

ЭВОЛЮЦИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Сидоров И.В., Аспирант кафедры "Экономическая теория"

Финансовый университет при Правительстве РФ, г.Москва

Появление научно обоснованного подхода к пониманию культуры организации связывают с научными исследованиями М. Вебера, который обосновал причины и роль рационализации как способа организации капиталистического хозяйства, а также рассматривал истоки возникновения в недрах капитализма особой культуры, способной к самоорганизации на основе всеобщего следования морально-этических принципам. В дальнейшем сформировался целый ряд научных направлений, в которых рассматривалась проблематика организационной культуры. Среди них выделяют парадигмы, основанные на исторических, управленческих, психологических исследованиях.

Тем не менее, анализ существующей научной литературы показывает, что в исследовании культуры организации пока немало «белых пятен». Обновленное понятие корпоративная культура как феномен постиндустриальной эпохи требует своего осмысления и формирования новой методологии управления, основанной на положениях постклассической научной парадигмы. По мнению Н. Могутновой, «корпоративная и организационная культуры - самостоятельные феномены, имеющие пересечение в своих элементах. Такими общими элементами являются артефакты, миссия организации и условия труда. Однако есть аспекты, различающие эти два типа культур. В организационную культуру входит сама структура организации, которая имеет императивный характер, выражающийся в документах, приказах, руководствах. В то же время главный аспект культуры корпоративной - ценности, приобщение к которым не может происходить столь прямо в силу специфики этого явления»¹.

В чем специфика корпоративной культуры? «Корпоративная культура, - отмечает А. Аверин, - представляет собой сложное социокультурное явление, основанное на ценностях “общей судьбы”, профессионализма, самовыражения и саморазвития, творчества, “соучастия” личности в деятельности современной корпорации и общества. Средой возникновения, развития и функционирования корпоративной культуры выступает постиндустриальное общество, в рамках которого знания, информация и “человеческий капитал” приобрели доминирующее значение в производственной и хозяйственной деятельности. Корпоративная культура обеспечивает эффективность развития интеллектуальной и духовной энергии каждого участника постиндустриального производства»².

Развитие корпоративной культуры связывается с повышением внимания к вопросам управления персоналом и созданию психологического климата, ориентацией на диалог между руководством и сотрудниками. Корпоративная культура устанавливает общие для всех участников трудовой деятельности правила игры, которые включают в себя определенные ожидаемые поведенческие установки, стереотипы, нормы. Структура корпоративной культуры обеспечивает внутреннюю прочность, устойчивость, высокую степень сопряженности и системной целостности ее элементов.

Современное значение культуры значительно шире и выходит за те узкие рамки, которые были определены для организационной культуры. М. Тевене говорит о таких функциях и ролях корпоративной культуры, отмечая среди них расширение знаний о реальной ситуации в организации, понимание социального климата, прогнозирование, рост интеллектуализации и рационализации в организации, этическое регулирование,

¹ Могутнова Н.Н. Корпоративная культура: понятия, подходы / Н.Н. Могутнова // Социологические исследования. - 2005. - № 4. - С. 132

² Аверин А.В. Корпоративная культура современного общества: Дис. ... канд. филос. наук / А.В. Аверин. - Ставрополь, 2006. 160 с.

компенсация кризиса бюрократии, удовлетворение потребностей людей в объяснениях и др.³. Рассматривая современные подходы к управлению корпоративной культурой, на наш взгляд, целесообразно говорить о доминировании нескольких методологических парадигм: социокультурной, синергетической и праксиологической.

Социокультурный подход к развитию корпорации, «выступающий производной от управленческой культуры руководителей, предполагает опору на “внутренние” резервы развития, гармоничное единство интересов персонала и корпорации»⁴. Корпоративная культура, взаимодействуя и оказывая влияние, актуализирует такие основополагающие качества культуры в целом, как ее способность служить прогрессу человека и человечества, а также духовному совершенствованию личности. Результатами данной стратегии становятся установление обратной связи, соучастие персонала в процессах управления.

Современные ценности, по мнению В.В. Ильина, связаны с образованием и доверием друг другу как основами социального порядка, ориентацией на моральные, социальные абсолюты, закрепление в качестве основных категорий социальных отношений демократизма, независимости и персональной автономии, альтруизма, взаимопомощи⁵. Менталитет, который выражает содержание этих отношений, может проявлять себя в экономической сфере как фактор кооперации и сотрудничества.

Синергетическая парадигма уделяет особое внимание согласованности процессов самоорганизации в сложных системах различной природы, в том числе социокультурных, помогает описывать и объяснять процессы функционирования и трансформации кризисного социума. Парадигма активно развивалась исследованиями Г. Хакена, разработавшего теорию самоорганизации и давшего ей название синергетики; И. Пригожина, разработавшего концепцию диссипативных структур, т.е. таких структур, где упорядоченность возникает в условиях неравновесности и существует за счет достаточно интенсивного потока энергии и вещества, в отличие от равновесных систем, где диссипативные процессы уничтожают любую упорядоченность, и Н. Моисеева, исследовавшего с позиций самоорганизации законы эволюции и ритмику живых систем различного типа утверждает мнение, что явления самоорганизации в диссипативных структурах широко распространены не только в физике и гидродинамике, химии и биологии, но и в таком необычайно сложном мире, как социальные системы⁶. Использование синергетической парадигмы в управлении корпоративной культурой позволяет по-новому посмотреть на возможности ее формирования, закономерности развития и функционирования. Само представление о самоорганизации как проактивной силе, которая формирует облик современной корпоративной культуры, даже порою без участия активного субъекта или группы людей, заставляет на многие вопросы посмотреть с другого угла.

Праксиологическая парадигма. Построение современной модели корпоративной культуры трудно представить без решения актуальных вопросов, связанных с такими тенденциями, как повышение роли знаний и ускорение изменений в обществе будущего. При проектировании культуры необходимо учитывать существующий опыт управления в условиях, когда знания становятся решающим фактором конкурентоспособности, а постоянные изменения являются, в зависимости от умения приспособиться к ним, либо фактором риска, либо способом постоянного самосовершенствования и развития. Праксиологический подход позволяет обобщить существующий опыт управления в новых условиях.

Глобализация, изменения социокультурной среды, новые вызовы времени вынуждают к принятию инновационных решений в сфере формирования корпоративной культуры. Она должна строиться не на устаревших истинах менеджмента, а на новых представлениях о социальных процессах и закономерностях управления ими. Методология формирования современной корпоративной культуры должна опираться на понимание ее роли не только в конкретной организации, но и в обществе в целом. Существует точка зрения ученых, согласно которой постиндустриальное общество возникло в результате влияния целого ряда факторов, таких как кризис капитализма и тоталитаризма, борьба за права человека, феминизм, защита окружающей среды, глубокая трансформация культурных ориентиров. В итоге в современном обществе находит отражение процесс замены рационально-технологичного отношения к миру человеческо-деятельным.

В то время, когда Россия ищет инновационные пути развития, важно использовать корпоративную культуру как ресурс, способный изменить трудовое самосознание, соотнести его ценности с ценностями высоко развитых стран. В.С. Капустин утверждает: «Российская интеллектуальная, политическая жизнь до сих пор не в состоянии распрощаться с воззрениями прошедших времен, преодолеть инерцию привычного и обрекает страну на топтание на месте, колоссальные потери, на бесполезные попытки реанимации былого. Российский бизнес, хотя и более

³ Тевене М. Культура предприятия / М. Тевене; Пер. с фр.; Под ред. В.А. Спивака. 3-е изд. - СПб.: ИД «Нева», 2003. 38 с.

⁴ Моисеев Н. Алгоритмы развития / Н. Моисеев. - М.: Наука, 1987. 87 с.

⁵ Ильин В.В. Философия истории / В.В. Ильин. - М., 2003. 17 с.

⁶ Самарский А. Моделирование нелинейных явлений в современной науке / А. Самарский, С. Курдюмов, Т. Ахромеева // Информатика и научно-технический прогресс. - М.: Наука, 1987. С. 9.

подвижен, в своей основной легальной части также в значительной мере привержен европейским менеджерским ценностям 50-х - начала 70-х гг. Мы до сих пор учим действовать по Д. Карнеги или по Ф. Котлеру, в то время как западный мир уже живёт по синергетическим принципам, позволяющим успешно действовать в условиях крайней неравновесности и быстро меняющихся ситуациях, в так называемых «диссипативных экономических структурах»⁷.

Не согласиться с подобным утверждением сложно. Мы действительно отстаем от западного мира, который за последние два десятилетия прошел достаточно серьезный путь совершенствования и смены этической и мировоззренческой парадигм, формирования иного (эмерджентного) менталитета, приобретения дополнительных степеней свободы. Надо полагать, что глубокая разработка методологических проблем при формировании и управлении корпоративной культурой позволит обеспечить постоянный поиск новых эффективных решений в сфере, имеющих важное теоретическое и практическое значение.

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

CONDITION OF REGIONAL SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT IN GLOBALIZATION

Yanukyan A.P.

Tyumen state oil and gas University

The article covers [deals with] the problem of research estimate of social economic regions' development and criterion's determination of estimation functioning of regional economics.

Key words: index of social economic development, criterion of social economic efficiency, quality of population life, level of population life.

According subjective and objective reasons the regions of Russia are nonuniform (heterogeneous) [1],[2],[7]. As a consequence of multifocal uptake of regions' development are: price dispirited, deceleration of economic growth of different level regions, further differentiation process of territory according the level of economic development and so on. Sometimes the multifocal uptake of regions intake extreme forms – regional particularism, isolationism, disintegration of Russian economic space. These facts are talked about inefficient readiness of corresponding conceptual foundations and methodological basis of regional development corresponding to forming bases of social oriented market economics to modern Russian. Multifocal uptake of evolutionary dynamics of Russian regions makes (builds) не радужные prospects of their development for many years forward, that's why it is actual to research an impact of multifocal uptake economic space upon social economic development. The main problem is identification of optimal set macroeconomic index which are characterized economic situation of region and its weighting factor.

Applied nature majority of this problem research creates preconditions for predominance of normative approach to estimation of social economic region's condition. According these facts scientific validity of level's dependence and quality of population life from external economic links apply to number of extremely important, but little-investigated problem of regional economics.

The scientific researches show that active foreign economic activity has positive influence on the rate of growth of economics in Russian region and lifetime, as one of the most important category of social sphere.

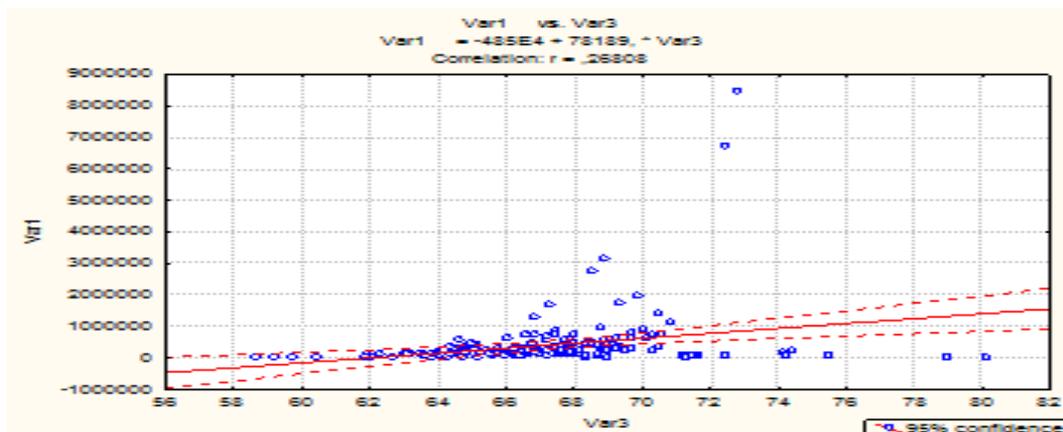
The problem of interconnection lifetime and GDP (gross domestic product) is well-known and explored enough, as opposed to problem of influence of foreign economic activity on social economic region's position.

American researchers J. Kurzman, F. Gordon found out the population lifetime's rate of growth in advanced nation for the first 80 years of XX century, J. Grason jr., K. O'Dell researched dynamics GDP for the same period [4] [5]. M. Baskin, during investigation above mentioned proceedings, found out close relationship between lifetime and growth of GDP [2]. S.V. Tsimbalenko, A.P. Yanukyan, during investigation of dependences between GDP and expected lifetime since birth in region of South federal okrug (SFO), found out correlation dependence between these index ($r=0,672$) [6]. D.E. Davidyanc offered to use criteria of social economic effectiveness (SEE) for appraisal of social economic situation in

⁷ Капустин В.С. Введение в теорию социальной самоорганизации / В.С. Капустин. - М.: РГС, 2003. 27 с.

regions, which is calculated as product expected lifetime (ELT) and gross domestic product (GDP) in region (SEE= GDP* ELT) [3].

In general in Russian regions correlation dependence between GDP and expected lifetime has no distinct trace. The diagram of correlation dependence between GDP and expected lifetime in regions of Russia you can see lower.



Picture 1 – Correlation dependence between GDP and expected lifetime in regions of Russia for 2013-2014 [7]

On the axis oy you see value of GDP of Russian regions, and on the axis ox – the expected lifetime in regions.

Correlation coefficient is so low because Russian regions are differentiated by value of GDP index and differentiation of regions according lifetime is restricted with natural limits. Though, as we can see GDP influences on lifetime.

On the basis of interrelation the most important macroeconomic index (GDP and ELT) we suggest to reveal the most meaningful characteristics for region estimation, by means of correlation analysis of criterion social economic efficiency with analyzable macroeconomic index. The most meaningful index have correlation coefficient about 1.

To define the most meaningful macroeconomic index which are characterized social economic situation in region, we suggest to calculate meaning of index of social economic development of region with formula:

$$I_{capp} = \frac{r(M1/M1max) + /- r(M2/M2max) + /- ... + /- rn(Mn/Mn_max)}{n}; \quad (1)$$

Where M – value of analyzable macroeconomic index in assessed region; Mmax - peak value macroeconomic index among regions of Russia; n – number macroeconomic index in model; + or – depends on symbol of correlation coefficient between pending macroeconomic index and GDP * ELT of region; r - linear correlation coefficient between product GDP * ELT and analyzed macroeconomic index.

Values of expected index are situated in interval (-1;1), the nearer value of index to 1, the better social economic situation in region. Weighting coefficient of macroeconomic index are different in space (in different regions) and time (it depends on observable period).

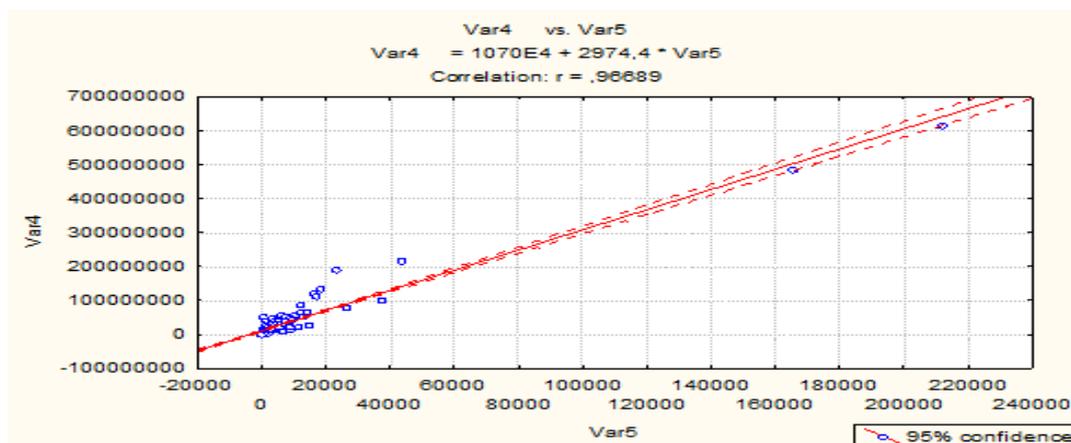
Supposed index social economic development of region has no great notional capacity, it serves for comparison social economic situation of Russian regions. In case low value (as compared with other regions) of current index, we can make its factor analysis (the nearer to 1 every summand, the more this category is investigated) and this fact can help to define its weaknesses in region's economics with purpose to eliminate and optimize social economic sphere of region. The indices of social economic development of some regions in SFO are in List 1.

List 1

Social economic development indices of some regions in the South of Russia for 2014

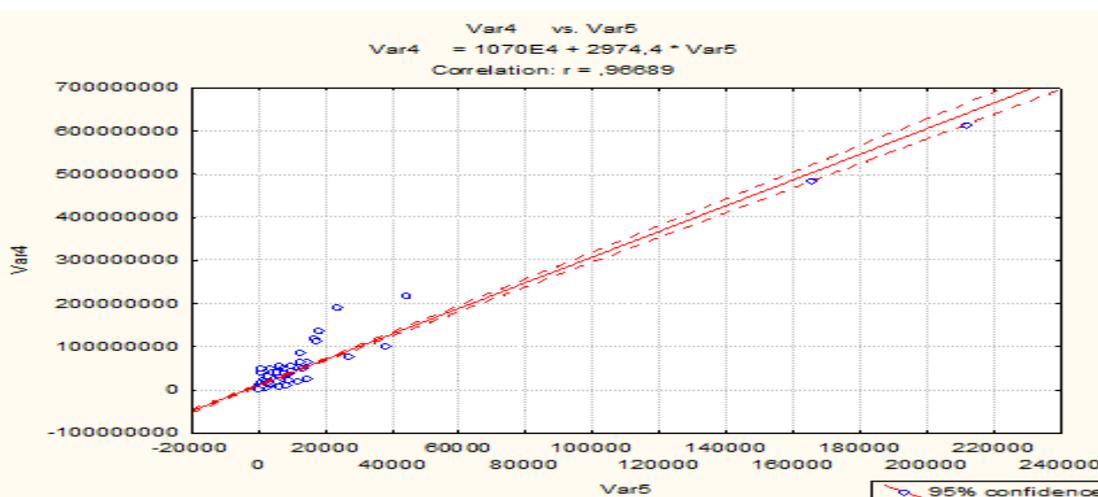
Region	The value of social economic development indices
Krasnodar region	0, 613
Stavropol region	0, 490
Astrakhan oblast	0,584
Volgograd oblast	0,489
Rostov oblast	0, 541

Inherently our model of social economic estimation of region the criterion of social economic efficiency (GDP * ELT) is laid. Our calculations are shown that dynamic GDP and regions turnovers of foreign trade have closed correlation (r=0,968). The diagram of correlation dependence are here.



Picture 2 – Correlation dependence between criterion of social economic efficiency and regions turnovers of foreign trade in Russia for 2013-2014 [7].

Endwise oy are criterion' values of social economic efficiency and endwise ox are regions turnovers of foreign trade in Russia.



Picture 3 – Correlation dependence between GDP and regions turnovers of foreign trade in Russia for 2013-2014 [7].

Foreign trade promotes the economical growth and makes promises for growth of level and life qualities. In modern market relations the circuit of foreign trade is not only an indicator of development's trade-economical regions between countries, but it is also the most important characteristics of development of industrial sphere in country (or region).

As a result of our research we may conclude that globalization and integration of economics prove in growth turnovers of foreign trade and have great impact on social economic situation in regions.

List of references

1. Akinin P.V., Ryazancev S.V. «Economic of Stavropol region», «Stavropolskaya book library» 2007 – 480p
2. Baskin M. Equalization of life-span // Вопросы статистики – 1995 № 7 p 67-80
3. Davidyanc D.E. «Efficiency of functioning of economy» – Stavropol: Caucasian edge, 2001. 132p.
4. Grason J., O'Dell K. Moscow. «American management on the threshold of 21 age» Moscow. Экономика 1991 – 364p.
5. Kurzman, F. Gordon «And death will vanish» Moscow. Мир 1987 – 223p.
6. Tsimbalenko S.V., Yanukyan A.P., «Life level characteristics Stavropol region population» 22th may 2009 – 184p
7. <http://gks.ru> – Official sait of GosKomStat RF.

АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ СИСТЕМА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И УСИЛЕНИЯ ТУРБУЛЕНТНОСТИ ЭКОНОМИКИ

Пшихачев С.М., Пшихачева Ж.С.

Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова, г.Нальчик

На современном этапе возрастает актуальность исследования проблем эффективного использования пространства и размещения производства, поскольку в начале XXI, особенно мировые финансовый, экономический, продовольственный кризисы воочию раскрыли – настоятельную необходимость уточнения курса общественного развития, что в нем императивно и отвечает насущным проблемам развития мирового сообщества, какие риски и вызовы имеют место в современной глобальной агропродовольственной системе, проявляющиеся на всех иерархических уровнях управления мега экономикой: от мирового агропродовольственного хозяйства до отдельных аграрных и агропромышленных предприятий и фирм. Настоящая научная статья имеет целью исследовать генезис научной теории размещения производства и специфику оптимизации территориального рассредоточения агропродовольственной системы в условиях глобализации и усиления турбулентных процессов в экономике.

Методологические и теоретические основы размещения производства в порядке экскурсии к современной практике агропродовольственной интеграции, являет собой непреложные факторы развития. Заметим, что классическая теория размещения производства имеет своим фундаментом исторический отрезок времени, исчисляемый многими столетиями и эмпирический материал, количественно накапливавшийся достаточно длительное время. Неслучайно, что в этом аспекте в начале речь шла о сельском хозяйстве, затем уже о промышленности и других отраслях и сферах, поскольку логика развития общественного производства, придерживаясь принципа историзма, говорит за первенство древнейшей отрасли – сельского хозяйства перед другими.

Одной из закономерностей глобализации экономики, напрямую влияющей на пространственное размещение экономической деятельности, является то обстоятельство, что техногенный мир прошлого столетия деформировал сознание человека, нарушив душевную гармонию его состояния. Придать широкую и реальную основу оптимальному размещению экономики в наше время не представляется возможным без учета экологического составляющего. Пожалуй, это главный императив, адресованный как отрасли сельского хозяйства, так и промышленности или другой отрасли и сферы деятельности.

Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р), мы оказались перед долговременными системными вызовами, отражающими как мировые тенденции, так и внутренние барьеры развития:

- первый – усиление глобальной конкуренции, охватывающей не только традиционные рынки товаров, капиталов, технологий и рабочей силы, но и системы национального управления, поддержки инноваций, развития человеческого капитала;

- второй – ожидаемая новая волна технологических изменений, усиливающая роль инноваций в социально-экономическом развитии и снижающая влияние многих традиционных факторов роста;

- третий – возрастание роли человеческого капитала как основного фактора экономического развития (уровень их социализации и кооперационности, растущая конкуренция с европейскими и азиатскими рынками в отношении квалифицированных кадров);

- четвертый – исчерпание потенциала экспортно-сырьевой модели развития, базирующей на форсированном наращивании топливного и сырьевого экспорта, выпуске товаров для внутреннего потребления за счет дозагрузки производственных мощностей в условиях заниженного обменного курса рубля, низкой стоимости производственных факторов – рабочей силы, топлива, электроэнергии.

Одной из острейших лимитирующих факторов в России остается - недостаточное развитие транспортной и энергетической инфраструктуры и дефицит инженерных и квалифицированных рабочих кадров.

Достойный ответ по всем выше упомянутым вызовам в РФ планируется согласно Концепции 2020 г. на основе сбалансированного пространственного развития решить круг вопросов, обеспечивающих формирование новых территориальных центров роста, как в районах освоения новых сырьевых ресурсов, так и традиционных районов концентрации инновационного, промышленного и аграрного потенциала России на фоне нивелирования уровня развития отдельных территорий, снижения масштабов регионального неравенства; создания разветвленной транспортной сети, обеспечивающей высокий уровень межрегиональной интеграции и территориальной мобильности населения.

Следует отметить, что классическая теория размещения в условиях глобализации постепенно трансформируется в прикладные исследования по реализации проблем оптимального размещения предприятия сельского хозяйства, промышленности, других отраслей, в рамках науки: Региональная экономика. Касательно данной темы актуальность проблем размещения проиллюстрировано в разделе VII «Региональное развитие» Концепции 2020 г., где четко сформулированы задачи и пути их решения. В частности, сказано, что государственная региональная политика РФ предполагает синхронизацию таких направлений, как: 1) стимулирование экономического развития путем создания новых центров экономического роста в регионах на основе конкурентных преимуществ; 2) координация инфраструктурных инвестиций государства и инвестиционных стратегий бизнеса в регионах с учетом приоритетов пространственного развития и ресурсных ограничений, в том числе демографических; 3) сокращение дифференциации в уровне жизни населения в регионах с помощью эффективных механизмов социальной и бюджетной политики.

Инновационная и социальная ориентация регионального развития, согласно Концепции 2020 г., призвана обеспечить:

- развитие научно-технического и образовательного потенциала крупных городских агломерации с высоким качеством среды обитания и человеческим потенциалом, динамичной инновационной и образовательной структурой;

- формирование территориально-производственных кластеров (не менее 6–8), ориентированных на высокотехнологичные производства в приоритетных отраслях экономики, с концентрацией таких кластеров в урбанизированных регионах;

- формирование территориально-производственных кластеров на слабоосвоенных территориях, ориентированных на глубокую переработку сырья и производство энергии с использованием современной технологий;

- развитие крупных транспортно-логистических и производственных узлов в рамках формирования опорной национальной транспортной сети, обладающей необходимым потенциалом пропускной способности и обеспечивающей целостную взаимосвязь центров экономического роста, с постепенной ее интеграцией в развивающиеся мировые транспортные системы.

Особенности проявления современной регионализации, по нашему мнению, представляет собой трансформацию классической теории размещения, родоначальниками которой были Тюнен, Лаунхардт, А. Вебер [1,3, 4]. В условиях глобализации экономики, модификации экономических границ на основе формирования межгосударственных интеграционных образований, создания крупномасштабных производственно-коммерческих агломерации, характеризующихся единой научно-производственной инфраструктурой, а также активизация транснациональных корпорации (ТНК) с широким диапазоном деятельности, бесспорно, дали импульс дальнейшему углублению международного разделения труда, возрастанию глобальной конкуренции, что в свою очередь оказывает влияние на вопросы пространственного рассредоточения современных производств.

В этом контексте следует подчеркнуть, что одной из непреложных задач второго десятилетия XXI века является формирование вертикально интегрированных структур в агропродовольственных системах различных иерархических уровней, которым внутренне присущи конструкции экологически оправданных организационных форм.

Объективный процесс агропродовольственной интеграции реализуется в реальной экономике в различных формах, проявляясь в виде вертикально интегрированных структур: будь-то агрофирма скромных размеров, специализирующаяся на одной товарной продукции, или агрохолдинг, имеющий многомиллиардные обороты, доминирующий в отдельных подкомплексах России, или агрохолдинг, представленный многопрофильно в цепи диверсификации, имеющий предприятия во многих регионах страны.

Приоритеты оптимального размещения производств расставляются, как правило, с учетом необходимости обеспечения синергетических интегративных эффектов от построения вертикальной интеграции и диверсификации с учетом необходимости обеспечения конкурентоспособности; расширения рынка за счет приобретения аграрных активов, организации собственного агробизнеса; ритмичного снабжения внутрифирменных мощностей по переработке, а также ожидаемых интегративных эффектов.

Определение наиболее эффективной формы интеграции с учетом экологических императивов при создании интегрированной структуры является одним из ключевых моментов оптимального размещения вновь формируемых и интегрируемых производств. Говоря о зарубежном опыте оптимизации размещения производств, здесь также актуализируются вопросы увязки горизонтальных и вертикальных интеграционных формирований с необходимостью экологизации агропродовольственной системы. Как оригинальный феномен решения проблем размещения производств из организационных форм активно сформированных в условиях глобализации экономики, пожалуй, следует выделить продовольственные транснациональные корпорации (ТНК). Их бурное

развитие на фоне углубления общественного разделения труда, роста концентрации и интенсификации агропромышленного производства, позволили кратно повысить производительность труда и ресурсов, обеспечить высокий уровень и экономическую эффективность агропромышленного производства. Эти процессы происходят при характерной технологической перестройке и замещении живой силы техникой, системой машин.

На современном этапе отмеченные подвижки призваны быть четко увязанными с экологическим фактором. В этом плане обратимся к М. Портеру, который говорит о мотивации по совершенствованию технологии, и о том, что четко разработанные стандарты по защите окружающей среды могут инициировать усиление вертикальной интеграции и внедрение инноваций, позволяющих более эффективно использовать материально-производственные запасы и снизить суммарные издержки производства соответствующей продукции или повысить ее ценность. «Такие инновации, - поясняет М. Портер – позволяют компаниям эффективнее использовать совокупность факторов производства (начиная с сырья и заканчивая энергией и рабочей силой), компенсируя тем самым издержки, связанные с необходимостью соблюдения законов по защите окружающей среды. В конечном счете, такое повышение производительности ресурсов делает компании более конкурентоспособными, а не наоборот» [2].

Мотивацией к вертикальной интеграции представляется необходимость преодоления неэффективного использования материально-производственных запасов, минимизация издержек на всех стадиях движения сырья и готовой продукции. Кроме того, речь идет о минимизации финансовых рисков в условиях неопределенности рынка. Иначе говоря, обеспечение корпоративных усилий для минимизации риска в своем развитии, достижения эффекта масштаба и синергии. В этих условиях большое значение имеет рыночная сила фирм-интеграторов и разумный менеджмент транзакционных расходов.

В данном контексте четко расставляет акценты Оливер Уильямсон, выделяющий шесть факторов, к числу которых относятся: возможность свободного поведения, границы рациональности, число транзакции, которые необходимо осуществить до конечного потребителя, степень определенности, сложность организации производства, переработки, реализации, организационной структуры управления, информационное воздействие [5].

В порядке резюме отметим, что высокий уровень интеграционных процессов, как по вертикали, так и по горизонтали, на всех иерархических ступенях развития современной реальной экономики, начиная от отдельных предприятий, групп взаимосвязанных предприятий на локальном, региональном, национальном и глобальном уровнях, все же в своей основе зиждется на теории рационального размещения взаимосвязанных производств.

В условиях глобализации экономики и возникновения турбулентных процессов в экономике не утрачивает своей злободневности теория размещения производства, которая в современном понимании трансформируется в плоскость исследования в рамках науки - региональная экономика, что еще более актуализируется на фоне зримого процесса регионализации и создания новых качественных межгосударственных региональных образований.

Список литературы

1. Вебер А. Теория размещения промышленности. Перевод Н. Морозова. Под ред. Н. Баранского. – Ленинград-Москва: Изд-во «Книга», 1926, - с. 119.
2. Портер Майкл Э. Конкуренция. Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006, - с. 437-438.
3. Тюнен И. Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике. Исследование о влиянии хлебных цен, богатство почвы и накладных ресурсов на земледелие. Перевод Е.А. Торнеус. Под ред. проф. А.А. Рыбникова – М.: Изд-во «Экономическая жизнь», 1926, с. - 220.
4. Pinto J.V. Launhardt and Location Theory: Rediscovery of a Neglected Book // Journal of Regional Science, №17 (1), 1977.
5. Williamson O.E. Transaction Cost Economics and Organizational Theory. Industrial and Corporate Change, 1993, - p. 107–156.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Шарафутдинова Л.Р.

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

Проблемам разработки краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных прогнозов экономического развития были посвящены многочисленные исследования ученых, включая К. Маркса, В. Парето, Н.Д. Кондратьева. Так, Н.Д. Кондратьев разрабатывал идею, в основу которой была положена гипотеза об объединении всевозможных циклических колебаний в единую концепцию экономического развития. «Волновая теория» Кондратьева с 50-летними циклами объясняет пять технологических укладов, сформировавшихся на протяжении последних столетий.

В начале XX века было введено понятие «технологический уклад», означающее «большие группы технологических структур, связанных друг с другом однотипными технологическими цепями, в рамках которых заключен замкнутый макроэкономический цикл; этот цикл их переработки и выпуска набора конечных продуктов, удовлетворяющих типу общественного потребления» [4]. Первый технологический уклад был связан с промышленными революциями, шестой, современный, – с формированием микроэлектронных компонентов. Его базовыми исследованиями являются биотехнологии, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети.

Современный этап мирового экономического развития характеризуется резким повышением роли фактора «наука - знание». Высокий уровень качества образования и его научно-практическая направленность признаются государственными приоритетами. Раскрытие творческих способностей личности, развитие ее интеллектуального потенциала в контексте особой значимости роли человеческого фактора в развитии экономики связано не только с образованием и культурой, но и здравоохранением, в задачи которого входит охрана, сохранение, укрепление и развитие здоровья населения.

В настоящее время в России, несмотря на стремление развивать экономику 6-го технологического уклада на базе продуктовых, технологических, организационных и иных инноваций, отмечается значительное замедление темпов экономического роста страны. Это связано не только с высокой зависимостью ее экономики от добывающих отраслей, влиянием санкций со стороны западных государств, но и низким уровнем развития инноваций всех видов и низкими темпами их внедрения в экономику. Инновации же, или нововведения, научно-технические результаты исследований являются основой экономического развития государства, ключевым фактором интеллектуального развития человека [5]. Как подчеркивал А. Смит, элементом богатства нации является не сам человек, а его способности. Таким образом, научно-технический прогресс является прогрессом человека, отображением его творческого потенциала и развития цивилизации.

В государственных программах социально-экономического развития последних лет целью провозглашается совершенствование человеческого капитала, ввиду особой значимости для обеспечения конкурентоспособности страны. Инвестиции в человеческий капитал обеспечивают стратегический потенциал развития страны. Наибольшее влияние на развитие человеческих ресурсов оказывает демографическая политика, взаимосвязанная с экономической политикой, поскольку воспроизводство населения формирует базу человеческого капитала [2]. Реальное состояние человеческого капитала можно оценить через анализ характеризующих его показателей (Табл.1).

Таблица 1

Основные социально-экономические показатели, определяющие состояние человеческого капитала в РФ

	Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Интеллектуальный потенциал	Выпуск специалистов образовательными учреждениями высшего профессионального образования, тыс. чел.	1 397,2	1 291,0	1 226,2
	Выпуск квалифицированных рабочих и служащих (На 10 000 человек занятого населения, человек)	71	64	58
Графический потенциал	Удельный вес городского населения в общей численности, %	74,0	74,2	74,0

	Коэффициент естественного прироста населения (на 1000 человек населения)	0,0	0,2	0,2
Социально-экономический потенциал	Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.	67 968,3	67 901,0	67 813,3
	Коэффициент миграционного прироста (на 10 000 человек населения)	21	21	19
	Уровень безработицы, %	1,4	1,2	1,2
	Численность иностранных граждан, осуществляющих трудовую деятельность в России, чел.		1 117 833	2 079 772
	Заболеваемость на 1000 чел. населения	793,9	799,4	787,1

Из Табл.1 следует положительная динамика темпа роста населения (0,2 в 2014 г.), которую можно объяснить реализацией федеральной программы демографического развития РФ и выплатами материнского капитала. Отмечается отрицательная динамика ряда показателей в сфере здравоохранения, включая ее рост по ряду социально-значимых заболеваний. Необходимы дополнительные инвестиции в сферу охраны здоровья населения, поддержание и увеличение работоспособности.

Примером страны, в которой в качестве приоритета было выбрано развитие человеческого капитала, является Сингапур, объявивший в конце XX века тотальную компьютеризацию. IT-план, реализованный в Сингапуре, решил три стратегические задачи: осуществление компьютеризации государственного аппарата, инвестирование образования; создание конкурентоспособной промышленности по производству техники. Направленные инвестиции в человеческий капитал обеспечили создание и внедрение инноваций. В Великобритании и Нидерландах проводится политика поддержки развития человеческого капитала через создание научно – технических центров – «парков» и бизнес – инкубаторов, составляющих важнейший элемент инновационного процесса, синтезирующего генерирование научных идей, образовательных программ на всех ступенях образовательного процесса, и внедрение научных результатов в производство [3]. Формирование целостных концепций и программ, включая государственные, направленных на активизацию развития предпринимательства, происходит и в нашей стране в последние годы. Для примера приведем проекты Тверского государственного университета, Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета «ЛЭТИ» им. В.И. Ульянова (Ленина) и др.

Помимо инвестиций в образование, профессиональную подготовку специалистов, развитие бизнес- и предпринимательской культуры, как составляющих элементов человеческого капитала, необходимо инвестирование в сохранение, укрепление и развитие здоровья населения. Ключевой проблемой в любом обществе является доступность медицинских услуг, так как здоровье является главным, наряду с жизнью, благом. Из приведенной выше Таблицы 1 следует, что уровень заболеваемости в России остаётся достаточно высоким, растёт число больных критическими заболеваниями, для которых необходимо вести поиски особых методов лечения и возвращения таких пациентов к труду. При этом прогресс медицинской науки невозможен без инвестиций в научно-исследовательские работы, дорогостоящие операции, новое медицинское оборудование и подготовку высококвалифицированных кадров. Опираясь на исследования отечественных учёных в области экономики здравоохранения, сделан вывод, что инновации в области медицины, здравоохранения и связанные с ними смежные отрасли экономики (приборостроение, оптика, машиностроение, геномная инженерия, химия, фармацевтика, микробиология и т.д.), становятся одним из главных направлений развития человеческого капитала [6].

Выявленная прямая связь между капиталом здоровья и капиталом образования является двусторонней. Разработка инноваций в области медицины способствует повышению не только здоровья населения, но и интеллектуальной активности человека, его умственных способностей [1], развитию духовных качеств. Действительно, по определению: интеллектуальная активность – форма реализации интеллектуальных, нравственных и культурно – ориентированных способностей человека к созданию нового, ранее неизвестного знания, обеспечивающего получение интеллектуальной ренты и различного рода преимуществ перед конкурентами.

В заключение данной статьи подчеркнем: осуществление высокоэффективной жизнедеятельности в соответствии со сложными целями развития общества на современном этапе экономического развития страны

связано с высоко работоспособным, активным, образованным, здоровым человеком, обладающим соответствующим уровнем культуры.

Список литературы

1. Мильнер Б.З. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями. - М.: ИНФРА – М, 2010. – 624с.
2. Пастухов А.Л., Угольников В.В., Угольникова О.Д. Формирование синергии человеческого капитала в условиях современной экономики: монография. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 163 с.
3. Ризов А.Д., Угольникова О.Д. и др. Социально-экономические проблемы моногородов: монография. – СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2012. – 159 с.
4. Тепман Л.Н. Инновационная экономика: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям экономики и управления – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2014. – 279 с.
5. Угольникова О.Д. Опыт и приоритеты развития национальной инновационной экономики / Журнал правовых и экономических исследований. – 2011, №1. – С. 213-219.
6. Угольников В.В. Организационно-экономический механизм развития высокотехнологичной медицинской помощи: диссертация на соискание учёной степени кандидата экономических наук. Санкт-Петербург, СПбГЭУ. - 2014 г.

АНАЛИЗ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

к.т.н., доцент Понявина Н.А., к.э.н., доцент Чеснокова Е.А., магистрант Захарова В.И.

Воронежский ГАСУ, РФ, г.Воронеж

Объекты недвижимости создаются или приобретаются в собственность для предпринимательской деятельности или для удовлетворения личных или общественных (социальных) потребностей. В соответствии с этим и задачи управления недвижимостью, и способы их решения имеют свои особенности.

Управление недвижимостью – это вид предпринимательской деятельности, который подразумевает выполнение всех операций, связанных с недвижимостью: инвестиционные, строительные, риэлтерские, владения и пользования, залоговые и обменные, доверительное управление [1].

Также управление недвижимостью это один из хорошо развитых сегментов строительной отрасли во многих Европейских и западных странах и достаточно новая услуга для российской реальности ведения бизнеса. Но стоит отметить, что к ней все больше проявляют интерес и все чаще прибегают к ее использованию представители бизнеса нашей страны. В силу того, что в современной России класс стабильных собственников находится еще только в стадии формирования, организаций и фирм, способных осуществить эту деятельность, пока еще мало [3].

Так как в России не предусмотрено понятие комплексного менеджмента, единого, стандартизированного и документально закрепленного менеджерского подхода к управлению недвижимостью, управляющие компании в основном продают клиенту элементы управления такие как набор техники, действующей на объекте, персонала, работающий там же, но не саму услугу управления.

Стоит отметить, что эффективное управление можно получить только опираясь на единый существующий стандарт и систематизированные отношения между заказчиком и исполнителем услуги.

"На данный момент, в современной России пока не развиты и не созданы составляющие, способствующие формированию четкого стандарта управления недвижимостью" [2].

Современные управляющие компании создают собственные стандарты и правила управления недвижимостью, руководствуясь имеющимися в стране локальными нормами, относящимися к обслуживанию недвижимостью, а не к ее управлению.

Ключевыми стандартами, в понимании управляющих компаний являются три нормативных документа:

1. Государственный стандарт Российской Федерации «Жилищно-коммунальные услуги. Общие технические условия», введенный 1 января 2001 года с изменениями на 01.01.2004 г.
2. стандарты из системы ISO в части контроля качества и САНПиН (санитарные правила и нормы), регламентирующие условия, пригодные для работы сотрудников в помещении.

3. отдельные рекомендации, изложенные в СНИПах, в технических требованиях к оборудованию, устанавливаемому в здании, и в Положении о проведении планово-предупредительного ремонта производственных зданий и сооружений (ППР), изданном в 1974 году.

Стоит заметить, что 50% описанных в вышеперечисленных стандартах норм относятся не к эксплуатации и инженерии, а к самому конструктиву здания.

Если обратить внимание на западный опыт, то США и Европа много лет работают по единому CRM-стандарту по управлению взаимоотношениями с клиентами. CRM структурирует все отдельные элементы управления в единый комплекс, обеспечивает коммуникацию между элементами управления и эксплуатации недвижимости, формирует систему управления, излагает базовые основы коммуникации с клиентом управляющей компании, контролирует качество услуг для объектов любого класса – от элитного до эконом класса.

Рассмотрев основные аспекты данного стандарта управления в ряде Европейских стран (Табл.1) [2] в которых существует множество компаний, предоставляющих услуги по управлению недвижимостью, то можно сделать вывод, что данные услуги востребованы у собственников недвижимости, не проживающих в стране на постоянной основе.

Таблица 1

Основные аспекты управления недвижимостью в Европе

Страна	Управление арендой ✓ юридическое сопровождение ✓ Бухгалтерский учет ✓ Технические и ремонтно-строительные работы ✓ Составление договора аренды	Техническое обслуживание ✓ Организация (проведение) учёта потребляемых ресурсов и мероприятий по энергосбережению; ✓ регулярные проверки состояния недвижимости, оповещение владельца в случае проблем и принятие срочного решения •	Представительские услуги ✓ представление интересов хозяина собственности на собраниях домовладельцев ✓ общение с налоговыми и другими гос. органами ✓ Оформление и управление медицинской страховкой ✓ Урегулирование претензий	Управление бюджетом и расходами ✓ контроль за оплатой коммунальных услуг и налогов ✓ управление персоналом и контроль выполняемых работ ✓ Планирование бюджета ✓ присутствие в момент доставки заказанных товаров для обеспечения уверенности в том, что все товары соответствуют заказу
Австрия	+	+		+
Германия	+	+	+	+
Италия	+	+		+
Франция	+	+	+	+
Испания	+	+		+

Стоимость услуг по управлению недвижимостью в Европе зависит от набора и сложности предоставляемых услуг.

Из выше сказанного можно сделать вывод, что преимуществом данного строительного направления в Европе является то, что оно охватывает весь спектр услуг по работе с недвижимостью. В случае России, данными работами занимаются разные компании.

Также для сравнения рассмотрим некоторые аспекты управления недвижимостью в США. В большинстве штатов законодательство обязывает к наличию лицензии (realestatebrokerslicense) на осуществление управления недвижимостью у компаний, которые занимаются сбором арендной платы и/или заключением договоров аренды. Агент по продаже недвижимости может выступать менеджером по недвижимости и его деятельность ведется на

основании лицензии риэлтора. Проверить действительность лицензии компании можно через удобный онлайн-сервис на государственном сайте Управления по делам потребителей. Но стоит заметить, что в ряде штатов, компании по управлению недвижимостью не обязаны иметь лицензию.

Основные виды услуг в США по управлению объектом жилой недвижимости включают в себя:

- ежеквартальное составление актов технического осмотра недвижимости;
- подготовка плана управления недвижимостью;
- управление доходами/расходами собственности;
- устранение экстренных неполадок и проведение ремонтных работ;
- управление арендованной недвижимостью (поиск арендатора, заключение лизингового соглашения, сбор арендной платы, урегулирование задолженностей по арендной плате);
- предоставление юридических услуг;
- составление ежемесячных финансовых отчетов по недвижимости (Monthlypropertyfinancialreporting);
- оплата коммунальных услуг, налогов на собственность, страхового взноса, ипотеки;
- оказание услуг по поиску ликвидных объектов собственности и проведению сделки купли-продажи, оценке недвижимости, подбору выгодных условий ипотеки;
- заключение договоров на проведение услуг по благоустройству недвижимости;
- осуществление контроля работы подрядчиков

Размер стоимости услуг, предоставляемых управляющей компанией, зависит от объекта недвижимости (жилая или коммерческая), количества комнат, месторасположения и технического состояния, а также от типа включенных услуг (комиссия также варьируется в зависимости от рынка недвижимости). Средний размер комиссии управляющей компании в США варьируется между 4% и 12% от ежемесячной суммы арендного дохода, когда в России он составляет примерно 10%.

Стоимость услуг компании по поиску арендатора и заключению лизингового соглашения обычно составляет 50% (но может варьироваться с 25% до 100%) от первого рентного дохода, полученного с арендованной недвижимости.

В России существуют компании, которые стараются перенять Европейский опыт и оптимизировать свою работу по управлению недвижимостью, включая в свой перечень услуг такие как:

- Анализ и оптимизацию арендной политики
- Подбор арендаторов
- Управление арендными отношениями
- Решение эксплуатационных вопросов.

Стоимость данных услуг составляет 50% от размера одного месячного найма (одноразово при поиске арендатора) + 10% от размера одного месячного найма (ежемесячно). На данном этапе, такая тенденция получения дохода наблюдается, в основном, в таких крупных городах как Санкт-Петербург и Москва.

Из всего вышесказанного следует, что в связи с разными законодательными базами, наша страна и наш строительный комплекс не могут полностью перенять опыт по управлению недвижимостью от ряда Европейских странах и США, но могут взять некоторые принципы СРМ за базовую основу для более эффективного развития этого направления. А также, прежде всего, пересмотреть отношение к качеству и культуре эксплуатации оборудования объектов и проводить углубленную образовательную политику в данном направлении.

Список литературы

1. Грабовый П.Г. Экономика и управление недвижимостью: 2-е издание, переработанное и дополненное, Москва-2012.
2. Ньюсмейкер: Управляющая компания CleverEstate, www.clever-estate.ru
3. Понявина Н.А., Чеснокова Е.А «Основные подходы к управлению жилищными организациями на основе организационно-технологической надежности» / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Технические науки: тенденции, перспективы и технологии развития. Волгоград, 2015г. - 122-128с.

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ-УЧАСТНИКОВ СЕТЕВОГО УНИВЕРСИТЕТА БРИКС

Евлампиева Г.И.

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

Аннотация

В условиях глобализации образовательного процесса в развитие сетевых форм обучения на основе современных информационных технологий создается Сетевой университет стран-участниц БРИКС (СУ БРИКС). В статье анализируются показатели эффективности деятельности российских вузов – участников этого сетевого университета.

Ключевые слова: образовательная, научно-исследовательская, международная, финансово-экономическая деятельность образовательных организаций.

Abstract

In the context of globalization of the educational process in the development of network forms of education based on modern information technology a Network University of the member states of BRICS is created. The article analyzes the performance indicators of Russian universities - members of the Network University.

Keywords: education, research, international, financial and economic activities of educational institutions.

Сетевое обучение (networked learning,) - относительно новая парадигма учебной деятельности, базирующаяся на идее массового сотрудничества, идеологии открытых образовательных ресурсов, в сочетании с сетевой организацией взаимодействия участников.

Образовательная сеть - это объединение образовательных учреждений, групп и индивидов, действующих скоординировано на продолжительной основе по достижению согласованных целей. И основная идея такой сети - это конкурентное сотрудничество.

Одной из задач по модернизации системы образования является формирование образовательных сетей, разработка и внедрение сетевых программ и проектов для обеспечения доступности и выбора качественного образования на основе развития современных информационно-коммуникационных технологий и совершенствования сетевого взаимодействия образовательных учреждений.

В развитие этого направления образовательной деятельности создается Сетевой университет БРИКС (СУ БРИКС), который представляет собой объединение образовательных организаций высшего образования стран БРИКС, осуществляющих сотрудничество и присоединившихся к СУ БРИКС.

СУ БРИКС является образовательным проектом, направленным на разработку преимущественно двусторонних/многосторонних краткосрочных совместных образовательных программ, магистерских и аспирантских программ обучения, а также совместных научно-исследовательских проектов в различных сферах в соответствии с общими стандартами и критериями качества, при условии соответствия результатов обучения участников СУ БРИКС государственным стандартам.

В Российской Федерации утвержден перечень образовательных организаций высшего образования – участников Сетевого университета БРИКС, в который включены 12 вузов.

В связи с этим представляет интерес исследование общего потенциала конкурентоспособности российских вузов, участников Сетевого университета БРИКС, по некоторым показателям эффективности деятельности образовательных организаций, представленным в результатах мониторинга деятельности российских вузов за 2015 год.

Рассматриваются показатели по следующим направлениям: образовательная, научно-исследовательская, международная, финансово-экономическая деятельность, уровень заработной платы профессорско-преподавательского состава (ППС) и трудоустройство выпускников.

Ограничительным условием нашего исследования является то, что по этим направлениям происходит сравнение показателей с пороговым их значением, различающимся по регионам. Поэтому рассмотрим выборку из 7 московских вузов, пороговое значение показателей которых является одинаковым.

Образовательная деятельность оценивалась как отношение суммы средних баллов ЕГЭ студентов, принятых на обучение по очной форме обучения по результатам ЕГЭ и дополнительных испытаний по всем направлениям и специальностям, умноженных на численность таких студентов, обучающихся по соответствующим направлениям и специальностям программ бакалавриата и специалитета к суммарной численности таких студентов.

Пороговое значение показателя по образовательной деятельности для Москвы составляет 64 балла. На графике видим, что по четырем вузам этот порог значительно превышен, наивысший показатель демонстрирует

МФТИ, составляющий 93 балла, наименьший показатель - у МЭИ, который ниже порогового на 2 балла (Рисунок 1).

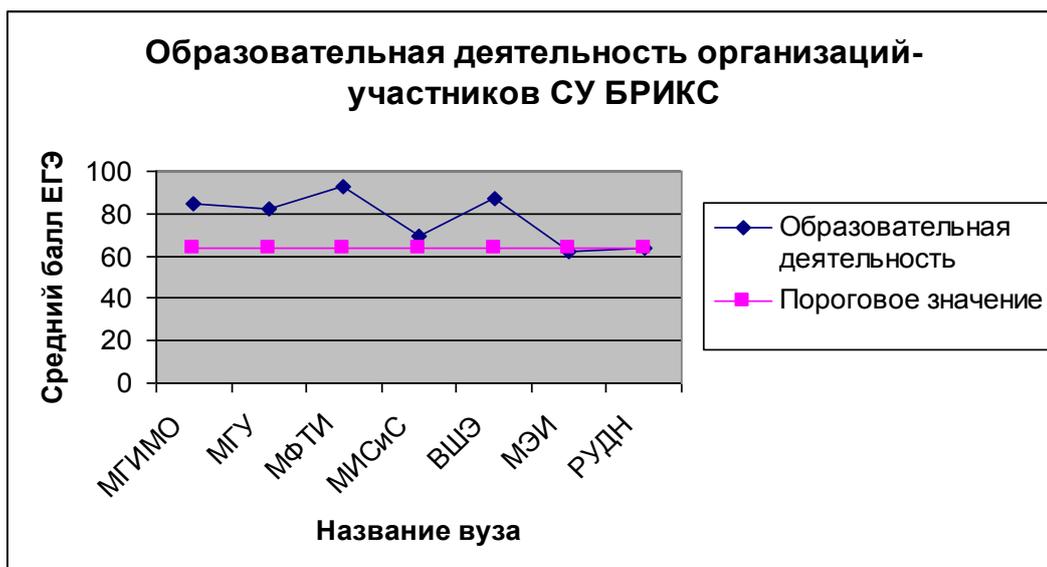


Рис.1. Средний балл ЕГЭ студентов по очной форме по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры

Научно-исследовательская деятельность оценивалась объемом средств, полученных от научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в расчете на одного научно-педагогического работника (Рисунок 2).

Здесь наивысшие результаты также показывает МФТИ в сумме 1703 тыс. руб. и приближающийся к нему МИСиС в сумме 1650 тыс. руб. на одного ННР. К пороговому значению 136 тыс. руб. приближаются МГИМО с показателем 124 тыс. руб. и РУДН с суммой в 176 тыс. руб. на одного ННР.

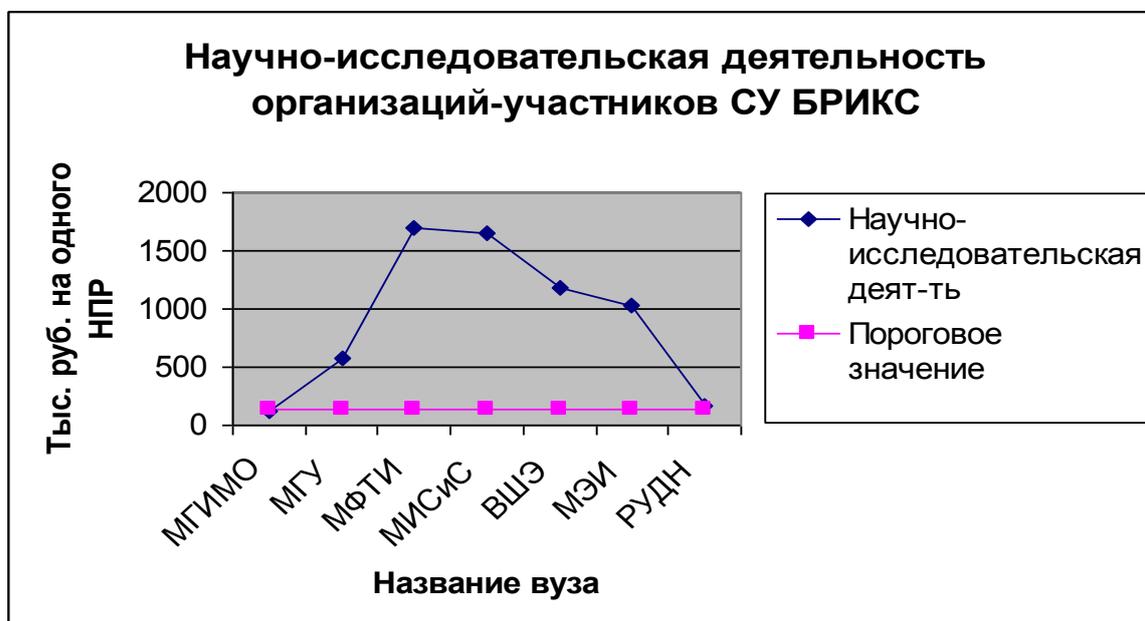


Рис.2. Объем средств от НИОКР на одного научно-педагогического работника

Международная деятельность образовательных организаций оценивалась по удельному весу (в процентах) численности иностранных студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры в общей численности студентов (по приведенному контингенту) (Рисунок 3).

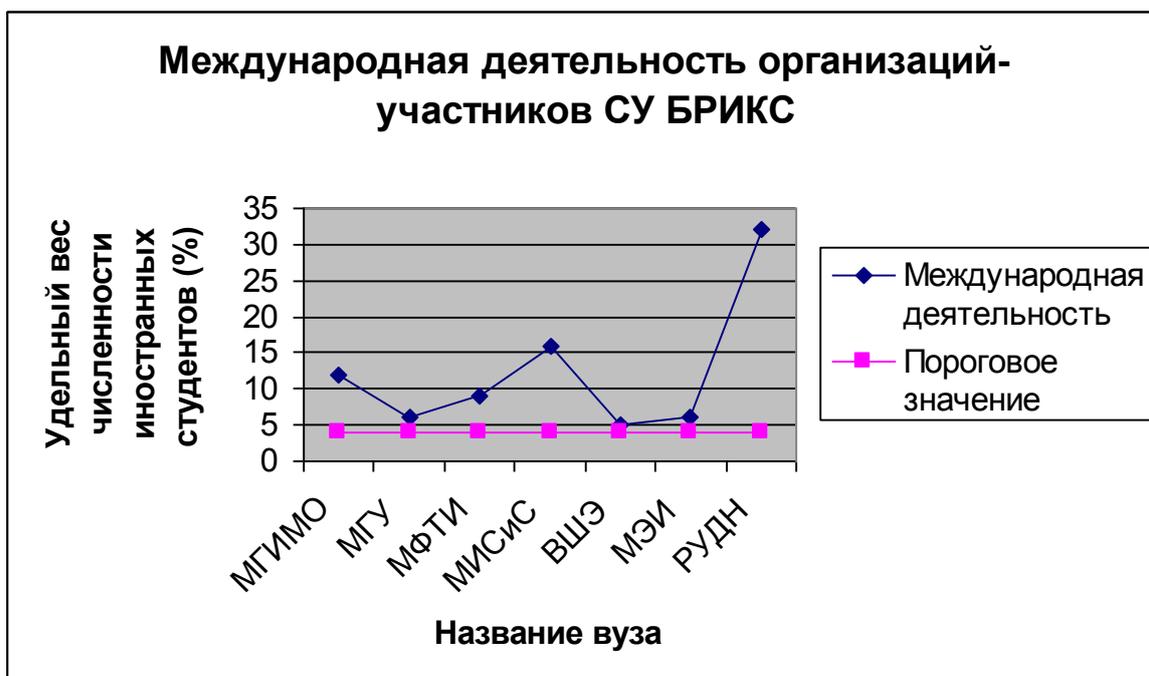


Рис.3. Удельный вес численности иностранных студентов

Значительное превышение порогового значения 4% демонстрирует РУДН с показателем 32 %, что естественно в связи с его образовательной направленностью. Высокие результаты у МГИМО и МИСиС, составляющие соответственно 12% и 16%, несколько превышают пороговое значение МГУ, МФТИ и ВШЭ.

Финансово-экономическая деятельность организаций рассматривалась как отношение объема средств учреждения, полученных из бюджетных и внебюджетных источников, без учета собственных средств, к численности НПР, то есть доходы из всех источников в расчете на одного НПР (Рисунок 4)

Наибольшие доходы получают МИСиС и ВШЭ, превышая пороговое значение 2140 тыс. руб. на одного НПР в 2,8 раза, высокие доходы показывают МФТИ и РУДН 4637 тыс. руб. и 3723 тыс. руб. соответственно, к пороговому значению приближаются МГИМО и МЭИ, наименьшие доходы 2244 тыс. руб. получает МГУ.

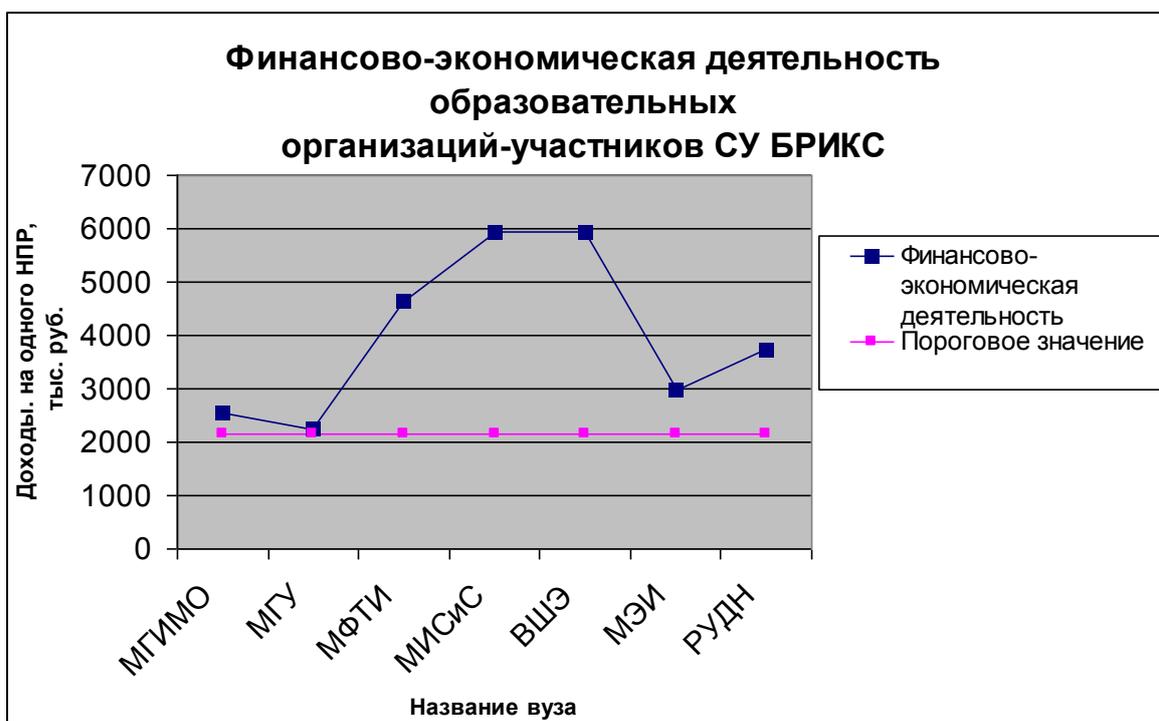


Рис.4. Доходы из всех источников на одного научно-педагогического работника

Зарботная плата профессорско-преподавательского состава учитывалась как отношение фонда начисленной заработной платы работников ППС, включая совместителей, к среднесписочной численности таких работников, деленное на 12 месяцев, к средней заработной плате по экономике региона (Рисунок 5).

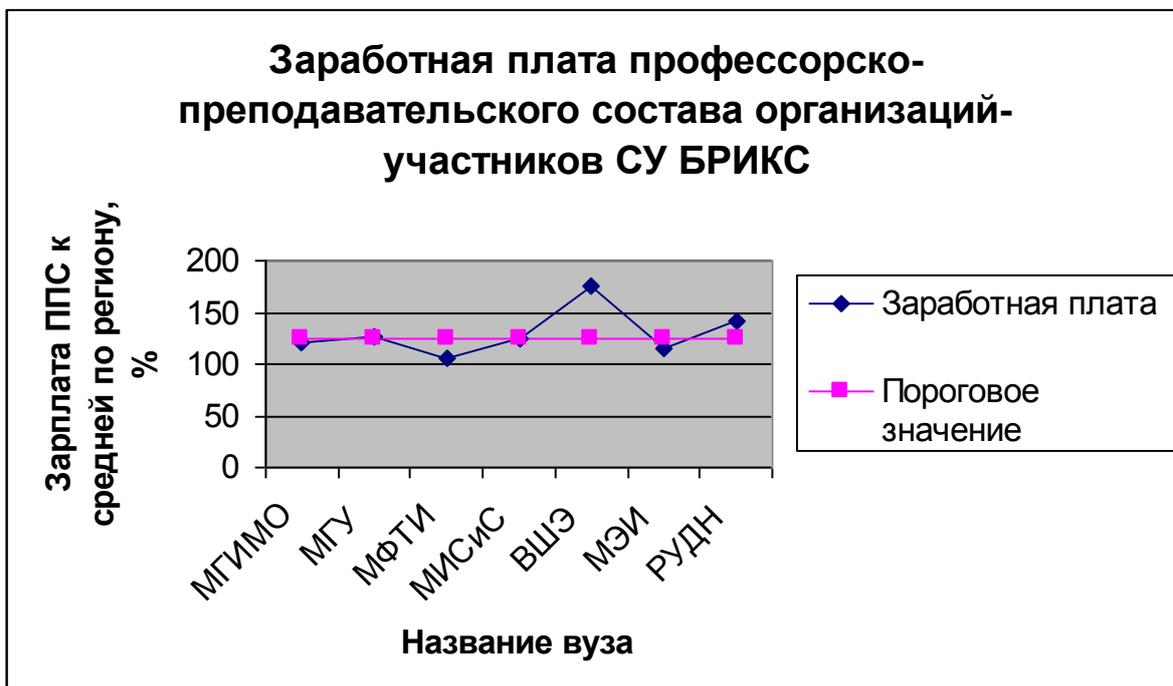


Рис.5. Зарботная плата ППС по отношению к средней по региону

Как видно из графика, не достигает пороговых значений в 125% заработная плата преподавателей МФТИ и МЭИ, заработная плата профессорско-преподавательского состава ВШЭ на 75 % превосходит среднюю по региону. В пределах пороговых значений оплачивается труд ППС в МГИМО, МГУ, на 16% превышает порог зарплата преподавателей РУДН.

Показателем трудоустройства был принят удельный вес выпускников, определяемый как отношение численности трудоустроившихся в течение календарного года, следующего за годом выпуска, выпускников образовательной организации высшего образования, к общей численности выпускников, обучавшихся по основным образовательным программам, выраженное в процентах. (Рисунок 6).

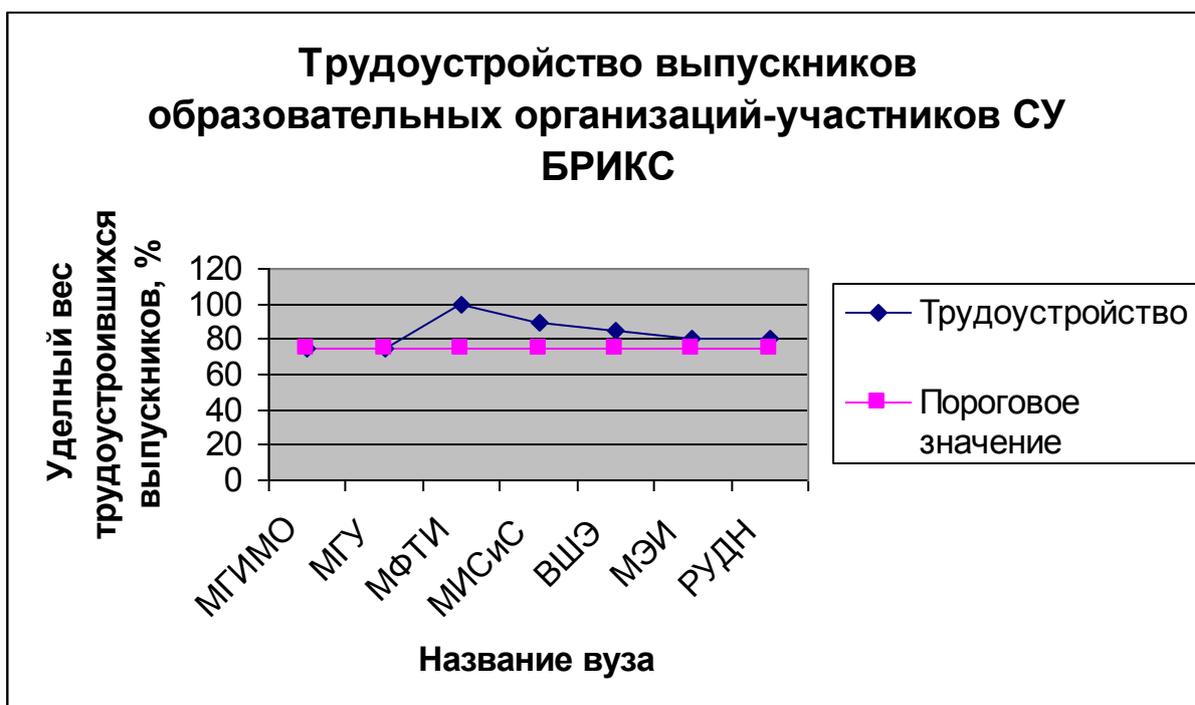


Рис.6. Удельный вес трудоустроившихся выпускников

Стопроцентное трудоустройство выпускников демонстрирует МФТИ, превышает пороговое значение в 75% трудоустройство выпускников МИСиС и ВШЭ, составляющее 90 и 85 процентов соответственно, трудоустроившиеся выпускники МЭИ и РУДН составляют 80%, трудоустройство выпускников МГИМО и МГУ показывает пороговое значение.

С развитием процессов глобализации интернационализация образования и развитие международного межвузовского сотрудничества позволяет организовывать совместные исследовательские проекты, обменные программы для студентов и преподавателей, специальные программы для иностранных студентов для повышения качества образования и исследований за счет участия студентов и преподавателей в международном процессе обмена знаниями.

Численность обучающихся по очной форме обучения и общее число образовательных программ высшего образования, реализуемых совместно с зарубежными вузами и ведущих к получению двух дипломов, представлены диаграммой (Рисунок 7).



Рис.7. Численность студентов и число образовательных программ для получения двойных дипломов

Наибольшее количество студентов, обучающихся совместно с зарубежными вузами для получения двух дипломов, получают образование в ВШЭ и СПбГУ в то время, как наибольшее число образовательных программ для получения двойных дипломов реализуется в РУДН.

Суммарные данные по финансово-экономической деятельности всех российских вузов - участников СУ БРИКС представим графически круговыми диаграммами.

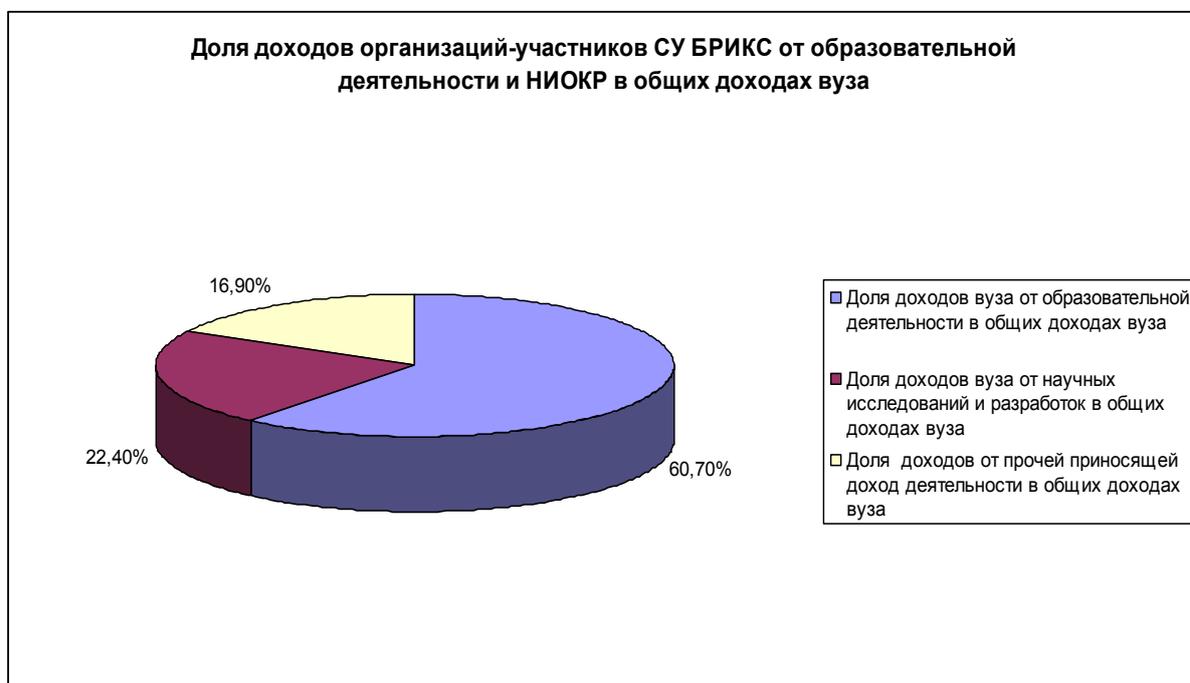


Рис.8. Доля доходов от образовательной деятельности и НИОКР

Основную часть доходов вузы получают, выполняя свою основную функцию, то есть от образовательной деятельности, доля доходов от научно-исследовательской работы и опытно-конструкторских работ составляет 22,4 % общих суммарных доходов всех российских участников СУ БРИКС (Рисунок 11).

По результатам анализа показателей эффективности образовательных организаций-участников СУ БРИКС можно сделать такие выводы.

Все российские вузы, включенные в перечень участников Сетевого университета БРИКС, обладают хорошим потенциалом для сетевого взаимодействия в рамках создаваемого инновационного образовательного учреждения международного уровня.

По образовательной, научно-исследовательской, международной, финансово-экономической деятельности, уровню заработной платы профессорско-преподавательского состава и показателю трудоустройства выпускников эти вузы превосходят пороговые значения показателей, установленные для региона.

Интересный результат демонстрирует вуз, уровень заработной платы ППС в котором ниже порогового значения на 20 процентов. При этом он обладает самым высоким уровнем образовательной, научно-исследовательской деятельности и стопроцентным показателем трудоустройства выпускников. И этот результат показывает Московский физико-технический институт (государственный университет).

Список литературы

1. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 10 февраля 2016 года № 99 «Об утверждении перечня образовательных организаций высшего образования – участников Сетевого университета БРИКС».
2. Корнели, Д. Данофф, Ч. Парагогика: синергия самостоятельной и организованной учебной деятельности, 2011, Пер. И. Травкина.
3. Организация сетевого взаимодействия общеобразовательных учреждений, внедряющих инновационные образовательные программы, принимающих участие в конкурсе на государственную поддержку / под ред. Адамского А.И. – М.: Эврика, 2006.
4. Меморандум о взаимопонимании о создании Сетевого университета БРИКС от 18 ноября 2015 года.

5. Информационно-аналитические материалы по результатам проведения мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования <http://indicators.miccedu.ru/monitoring/>.
6. Методика расчета показателей мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования 2015 года <http://indicators.miccedu.ru/monitoring/>.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛИЗИНГА В ТУРИСТСКОЙ СФЕРЕ

Янюшкин В.А., Донник Н.А.

Сочинский государственный университет, г.Сочи

Туризм, являясь массовым мировым явлением, объединяет людей разных стран, разных социальных слоев, разного уровня благосостояния. Для удовлетворения потребностей туристов в обслуживании необходимо создание такой инфраструктуры, которая обеспечивала бы уровень сервиса не ниже, а даже выше того, который имеется в месте проживания туриста. Туризм, путешествия воспринимаются туристами как праздник и, соответственно, уровень обслуживания – качество и удобство – должно быть выше, лучше, чем у себя дома. Поэтому материальная база туризма (гостиницы, рестораны, транспорт и другие объекты) должна соответствовать наилучшим мировым стандартам. Развитие материально-технической базы туризма в России (и не только в России) требует закупок наилучшего оборудования в разных странах мира. Источниками инвестирования развития материально-технической базы туризма являются, в основном, собственные средства предприятия, а также заемные [2].

Активизация инвестиционных процессов в стране является основой для проведения реструктуризации экономики. Возможности привлечения больших объемов инвестиций в реальные активы за счет займов, государственных капитальных вложений в современных условиях довольно ограничены, что выводит на первый план лизинг в качестве способа финансирования капитальных вложений в активы любых предприятий.

В современных условиях российские туристские организации испытывают необходимость в специальном технологическом оборудовании, произведенном за границей, при этом контрагентом российской туристской организации, ресторана или гостиницы при осуществлении сделки лизинга является иностранная компания, а, следовательно, к сделке применяется иностранное лизинговое законодательство. При осуществлении инвестиций в оборудование очень важным являются не только технические и экономические характеристики, но и сами финансовые условия сделки. В отличие от сделки купли-продажи лизинг предоставляет возможность использования техники без приобретения на нее юридического права собственности, а оплата за использование оборудования рассредоточена в течение длительного периода, что имеет место при арендных отношениях. Проведение достоверной оценки эффективности любого проекта является необходимым условием не только для аналитиков банков и инвестиционных фондов, которые будут принимать решение о финансировании лизинговых компаний, больше всего в этом заинтересован сам лизингополучатель, работники которого готовят и потом реализуют инвестиционные проекты. Однако, даже при всех положительных показателях оценки эффективности инвестиционного проекта лизингополучатель не будет способен его осуществить, не доказав эффективность использования оборудования, приобретаемого в лизинг [3].

Благодаря использованию такого механизма финансирования, как лизинг в сфере туризма, становится возможным решение ряда наиболее важных на сегодняшний день задач:

- проведение перевооружения туристского предприятия на современной основе без привлечения больших по объему капиталовложений, что способствовало бы переходу на выпуск конкурентоспособных туристских услуг (например, внедрение Интернет – технологий по информационному обеспечению туристов, приобретение туристских автобусов с повышенным комфортом и т.д.);
- обеспечение заказами отечественных предприятий, производящих средства производства туристских услуг, что означало бы начало в ближайшей перспективе экономического подъема в других отраслях отечественной экономики;
- существенное сокращение импорта предметов потребления путем замены его продукцией отечественного производства (это крайне сложно реализовать в сфере туризма, так как многое оборудование для ресторанов и гостиничных комплексов в России в настоящий момент не производится или не соответствует качеству, которое предъявляет сегодня турист к туристской индустрии);
- создание в стране дополнительных рабочих мест, что также важно для сокращения уровня безработицы.

Туризм, как прямым, так и косвенным образом способствует занятости населения. Говоря о прямом эффекте занятости в туризме, следует иметь в виду то, что население получает дополнительные рабочие места непосредственно в туристских предприятиях. Косвенный эффект занятости проявляется в том, что туризм создает

также рабочие места и в других отраслях экономики, например, в местной промышленности по производству сувенирной продукции.

В настоящее время ведущие туристские фирмы России большую часть своего оборудования (более 60%) приобретают, используя лизинг, амортизируя оборудование ускоренными методами, а оставшиеся 40% принадлежат фирмам как собственные. Следовательно, применение лизинга в туристской индустрии, может стать для экономики России неким рычагом, с помощью которого можно обеспечить определенный подъем не только предприятий туристской сферы, но и предприятий других сфер экономики [5].

Развитие рынка лизинговых услуг в современной России началось в 1998 году, когда был принят федеральный закон «О лизинге», предусматривавший следующие виды лизинга: оперативный, финансовый и возвратный. Вследствие недостаточного развития российской экономики в целом, и рассматриваемого сегмента финансового рынка, оперативный лизинг не стал существенно распространен. Поэтому уже в 2002 году были произведены изменения в федеральном законодательстве, и в новом Федеральном законе «О лизинге» № 10-ФЗ от 29.01.2002 г. понятия возвратного и оперативного лизинга были исключены [1].

Перечисленные изменения иллюстрируют процесс естественного эволюционирования и развития рынка лизинга. Незрелость инфраструктуры и нестабильная экономическая ситуация привели к тому, что понятия оперативного и финансового лизинга оказались ненужными. Для реализации оперативного лизинга требуется стабильная экономическая ситуация в стране, наличие развитого и функционирующего вторичного рынка оборудования, и самое главное, готовности лизинговых компаний брать на себя риск, финансируя оборудование по остаточной стоимости. Компании только сейчас начинают постепенно расширять использование схем возвратного лизинга, когда кредитные ресурсы стали более доступны, а предприятия, в свою очередь, начали основательно подходить к оценке эффективности различных источников, из которых планируется привлечение средств. Заметим, что в 1998 году, когда принимали первую редакцию Федерального закона «О лизинге» такие условия на российском финансовом рынке вообще отсутствовали.

Следовательно, есть все основания утверждать, что рынок лизинга в нашей стране находится в стадии развития, однако на этот процесс очень сильное влияние оказывает неблагоприятная экономическая ситуация.

Проанализируем рынок лизинговых услуг России. После фазы стагнации 2012–2013 годов объем нового бизнеса (стоимости имущества) продемонстрировал падение на 13,2% в 2014 году. По оценке «Эксперта РА» (RAEX), номинальный объем нового бизнеса (стоимости имущества) составил 680 млрд рублей (годом ранее – 783 млрд рублей). Несмотря на переориентацию лизинговых компаний на сделки с МСБ, компенсировать сокращение крупных договоров лизинга им не удалось: сумма новых договоров лизинга за прошедший год упала на 23,1% и составила около 1 трлн рублей. Подобное сокращение (около четверти) суммы новых лизинговых договоров наблюдалось на лизинговом рынке в 2008 году. За 2014 год объем профинансированных средств показал отрицательные темпы прироста (-15,4%), что в последний раз отмечалось также в 2008–2009 годах. Лизинговый портфель на 1 января 2015 года составил 3,2 трлн рублей, темп прироста - 10,3% – наименьший за последние пять лет (таблица 1).

Распределение сделок внутри года стало более равномерным: причина – сокращение крупных сделок на протяжении последних трех лет

Из-за сокращения крупных сделок на протяжении последних трех лет произошло ослабление сезонности рынка лизинга. Ранее более трети лизинговых договоров заключались в IV квартале года, теперь на три последних месяца года приходится только около четверти заключенных сделок (246 млрд рублей за IV квартал 2014 года). Помимо этого, в прошедшем году сумма новых договоров лизинга распределилась поровну между полугодиями, что раньше было нехарактерно для российского лизингового рынка. [4]

Таблица 1

Индикаторы развития рынка лизинга

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Объем нового бизнеса (стоимости имущества), млрд рублей	450.0	741.0	770.0	783.0	680.0
Темпы прироста, %	150.0	64.6	3.9	1.7	-13.2
Сумма новых договоров лизинга, млрд рублей	725.0	1 300.0	1 320.0	1 300.0	1 000.0
Темпы прироста, %	130.2	79.3	1.5	-1.5	-23.1
Объем полученных лизинговых платежей, млрд руб.	350.0	540.0	560.0	650.0	690.0
Темпы прироста, %	9.4	54.3	3.7	16.1	6.2
Объем профинансированных средств, млрд руб.	450.0	737.0	640.0	780.0	660.0
Темпы прироста, %	192.2	63.8	13.2	21.9	-15.4

Совокупный лизинговый портфель, млрд руб.	1 180.0	1 860.0	2 530.0	2 900.0	3 200.0
Темпы прироста, %	22.9	57.6	36.0	14.6	10.3
Номинальный ВВП России, млрд руб. (по данным Росстата)	46 321.8	55 798.7	62 356.9	66 689.1	70 975.6
Доля лизинга (объема нового бизнеса) в ВВП, %	1.0	1.3	1.2	1.1	1.0
Концентрация на топ-10 компаний в сумме новых договоров, %	62,4	66,5	63,0	65,0	66,4
Индекс розничности [1]	24,0	23,0	28,0	34,7	43,9
[1] Индекс розничности рынка лизинга рассчитывается «Экспертом РА» как суммарная доля «розничных» сегментов в общем объеме новых сделок. К «розничным» сегментам мы относим: легковой и грузовой автотранспорт, автобусы, строительную и сельскохозяйственную технику, торговое оборудование.					
Источник: «Эксперт РА» (RAEX), по результатам анкетирования ЛК					

Сумма новых договоров лизинга, очищенная от сегментов ж/д и авиатехники, за прошедший год сократилась всего на 5% в отличие от суммы лизинговых договоров с учетом всех сегментов (-23,1%). Более сильного падения суммы новых договоров лизинга удалось избежать за счет сохранения объема сделок с автотранспортом (за 2013 год – 323,7 млрд рублей, за 2014 год – 331 млрд рублей).

В структуре финансирования сделок за 2014 год доля кредитов снизилась почти на 10 п. п. по сравнению с 2013 годом. Причина кроется в росте кредитных ставок на протяжении всего 2014 года. Отдельно стоит отметить шоковое повышение ключевой ставки Банком России в середине декабря 2014 года с 10,5% до 17%, последствия которого сегодня все больше ощущает лизинговый рынок. По данным анкетирования, не менее 95% лизинговых компаний столкнулись с пересмотром банками процентных ставок по уже выданным до 17 декабря кредитам. Повышение ставок составило от 2 п. п. до 13 п. п. Не менее 10% опрошенных лизингодателей отмечают, что одними из первых ставки стали повышать крупные государственные банки, несмотря на то, что они имеют доступ к источникам дополнительной ликвидности. Интересным фактом является то, что некоторые кредитные организации пересматривали ставки по действующим договорам даже для своих дочерних лизинговых компаний (повышение в среднем было аналогичным, как и для рыночных компаний) [4].

Несмотря на удорожание средств на долговых рынках, доля облигаций в структуре финансирования сделок за прошедший год выросла на 8,1 п. п. Помимо крупных госкомпаний, облигации размещали и частные российские лизингодатели: так, в IV квартале 2014 года компания «ТрансФин-М» разместила облигации на 3 млрд рублей (срок погашения – 15.12.2017, размер купона – 10,5% годовых).

Однако в источниках финансирования лизингодателей без учета крупных сделок¹ доля долговых ценных бумаг снижается (с 4,6% за 2013 год до 1,4% за 2014 год), а доля собственных средств выросла на 5,2 п. п. и составила почти 17%: в условиях дорогих кредитов рыночные лизинговые компании активнее стали использовать собственные средства для финансирования сделок. Пока у лизингодателей существует небольшой запас по капиталу, повышение авансов происходит гораздо реже (рост менее 1 п. п.). Стоит отметить, что в финансировании деятельности лизинговых компаний без учета крупных сделок произошло снижение доли авансов (-2,6 п. п.). По мнению агентства, рыночные компании для сохранения объемов нового бизнеса старались при возможности не повышать размеры авансовых платежей.

Средняя сумма сделки на рынке за 2014 год составила не более 6 млн рублей, годом ранее – 8,6 млн рублей

Средняя сумма сделки на рынке за 2014 год составила не более 6 млн рублей, годом ранее – 8,6 млн рублей. Это было обусловлено ростом общего количества заключенных сделок с малым и средним бизнесом (не менее 10% за 2014 год) по рынку: объем нового бизнеса с МСБ за 2014 составил 321 млрд рублей (годом ранее – 252 млрд рублей).

Лидером рынка, как и годом ранее, стал «ВЭБ-лизинг», второе и третье место занимают ВТБ Лизинг и «Сбербанк Лизинг» соответственно (см. приложение 1). В совокупности доля тройки лидеров составила около 37% всего объема нового бизнеса (за 2013 год – 35%). Стоит отметить, что активное заключение крупных сделок компанией «Сбербанк Лизинг» в IV квартале 2014 года удержало рынок от более сильного падения (около 18%). «В четвертом квартале 2014 года компания заключила несколько крупных контрактов, – отмечает Кирилл Царев, и. о. генерального директора «Сбербанк Лизинг». – В их числе финансирование компании «УВЗ-Логистик» на 10 тысяч вагонов (общая стоимость лизингового проекта – 40 млрд рублей) и компании «Аэрофлот» на 10 самолетов Sukhoi Superjet 100 (стоимость проекта в каталожных ценах – 354 млн долларов)» [4].

Доля лидера рынка в 2014 году увеличилась на 6,4 п. п. и составила 15% (в 2013 году – 8,6%)

Концентрация на топ-10 компаний в сумме новых договоров лизинга немного выросла и составила 66,4% по итогам 2014 года против 65% в 2013 году (в 2012 году – 63%, в 2011-м – 66,5%). Доля лидера рынка, «ВЭБ-лизинга», в 2014 году увеличилась на 6,4 п. п. и составила 15% (в 2013 году – 8,6%). Продолжающийся рост концентрации на крупнейших лизингодателях в новом бизнесе и сумме новых договоров лизинга также сказался на увеличении доли топ-10 в совокупном лизинговом портфеле. Так, на 01.01.2015 около трех четвертей лизинговых платежей к получению приходится на десять крупнейших лизингодателей.

В структуре рынка по видам собственности произошли заметные изменения: без учета крупных сделок доля госкомпаний в сумме новых договоров лизинга выросла на 10 п. п., при этом доля отечественных частных банков сократилась почти на 8 п. п. Заметно выросла доля дочерних компаний иностранных производителей оборудования (почти на 3 п. п.), что объясняется ростом сделок с легковым и грузовым автотранспортом иностранных марок до начала девальвации рубля.

Подводя итоги, отметим, что развитие рынка лизинга в России обусловлено неблагоприятным состоянием всего оборудования: довольно существенной является доля оборудования, быстро устаревающего или уже устаревшего морально, эффективность использования этого оборудования очень низкая, отсутствует обеспечение необходимыми запасными частями и т.д. Предпочтительным вариантом решения такой проблемы может стать лизинг, объединяющий в себе элементы как инвестиционных, так и кредитных операций.

В современной экономической ситуации многие российские предприятия испытывают недостаток в оборотных средствах, не могут тратить средства на обновление основных фондов и внедрять новейшие достижения НТП, и поэтому вынуждены брать кредиты. Несмотря на существование различных видов кредитования, таких как: ипотечное, кредитование под залог ценных бумаг или партий товара, тем не менее, в случае наличия необходимости обновления основных фондов предприятию более выгодно приобретать или обновлять оборудование, используя лизинг. Последние десять лет были благоприятны для развития лизинга в России. Лизинг снимает ряд противоречий между предприятием и финансово-кредитной организацией, которая не очень желает предоставлять кредит данному предприятию, поскольку не обладает достаточными гарантиями возврата вложенных средств. Лизинговые отношения выгодны всем участникам: один из них получает необходимое оборудование и кредит, оплачиваемый постепенно, другой – гарантированный возврат кредита, поскольку объект лизинга является собственностью лизинговой компании или финансирующего ее банка до завершения расчетов, то есть до последнего платежа.

Список литературы

1. Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «О финансовой аренде (лизинге)» // Консультант Плюс
<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=173619;fld=134;from=20780-6;rnd=189271.7391197890974581;;ts=0189271706 1896 24266699>
2. Левченко Т.П., Янюшкин В.А., Рябцев А.А. Управление инвестиционной привлекательностью в туристско-рекреационной сфере: монография. – М.: Инфра-М, 2014. – (Научная мысль, туризм).
3. Лещенко М. И. Основы лизинга. М.: Финансы и статистика, 2012. – 298 с.
4. Лизинг в России [Интернет ресурс] // <http://taexpert.ru/project/leasing/2015/resume>
5. Лизинг как форма финансирования капитальных вложений. Виды лизинга, структура лизинговых операций [Интернет ресурс] // http://volgmfua.ucoz.ru/publ/finansy_i_kredit/lizing_kak_forma_finansirovanija_kapitalnykh_vlozhenij_vidy_lizinga_struktura_lizingovykh_operacij/3-1-0-47

К ВОПРОСУ ВЛИЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ И ПРОДОВОЛЬСТВЕННУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ

¹Копеин В.В., ¹Филимонова Е.А., ²Копеин А.В.

¹Кемеровский институт (филиал) Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, г. Кемерово

²Сибирский филиал Международного института экономики и права, г. Новокузнецк

Экономические санкции, введенные США и европейскими странами против России достаточно объемно вошли в современную экономическую и социальную жизнь нашей страны. Со стороны экспертного сообщества, бизнеса, органов власти предпринимаются активные попытки провести детальное изучение механизма воздействия

санкций на все стороны жизни, отрасли, предприятия. Объем исследовательских работ этого направления неуклонно увеличивается, несмотря на относительно небольшой (с 2014 г.) период действия санкций. При этом разрабатываются меры по скорейшей адаптации экономики России к работе в новых экономических условиях, российские регионы при значительных различиях в значениях социально-экономических показателей демонстрируют способность приспособиться к новым реалиям [1,6,8].

Особое значение в методологии изучения процессов адаптации экономики к развитию в условиях санкций занимают вопросы безопасности, как касательно ее составляющих, так и методик оценки уровней безопасности [4,5]. Спад в экономике отразился на всех отраслях, среди которых непросто провести ранжирование по их важности и значению для общества. Но все чаще и обоснованно, по нашему мнению, ученые и практики обращают внимание на продовольственную обеспеченность и доступность продуктов для населения. От решения этих вопросов зависит степень напряженности в обществе, что в немалой степени способствует стабилизации и сохранению общественно-политического уклада государства [7,9].

В проведенных исследованиях отмечалось негативное влияние многочисленных политических, экономических реформ в России, социальных преобразований [1,5]. В сельском хозяйстве и агропромышленном комплексе в результате реформ осталось фактически отсталое производство с экстенсивными технологиями, уменьшение площадей пашни и снижение поголовья скота, деградация технического парка, изношенные основные фонды, а также низкая производительность труда. Мировой экономический кризис, экономические санкции, девальвация национальной валюты и попытки активизировать развитие собственного сельскохозяйственного производства привели пока к значительному росту цен, инфляции, сокращению ассортимента.

Рост цен стал визитной карточкой импортозамещения в сельском хозяйстве. Потребительские цены на продовольствие в январе-сентябре 2015 г. по сравнению с январем-сентябрем 2014 г. выросли на 21,5 %, в том числе на плодоовощную продукцию – 31,6 %, мясо и мясопродукты – на 17,7 %, молоко и молокопродукты – на 14,4 %. Отмечен существенный рост цен на не зависящие от импорта товары – на крупы и бобовые – на 46,1 %, сахар-песок – на 44 %. Доля затрат на питание в потребительских расходах населения выросла с 27,7% в 2013 г. до 29,8 %, при этом почти 14 % населения России (более 20 млн. человек) имеют доходы ниже прожиточного минимума.

Можно заключить, что ситуация в сфере обеспечения продовольствием отражается пока ростом цен на практически все основные продукты питания, причем это рост имеет две составляющие – фиксируемый в цифровом виде, и скрытый – в виде снижения уровня доходов населения и повышения планки доступности, что не дает оснований для положительных оценок уровня безопасности [4,7,8].

Политика импортозамещения в сфере обеспечения продовольствием, по различным оценкам, не оказала серьезного положительного влияния на отечественных производителей агропромышленного комплекса [11]. Проблемы в отечественном сельском хозяйстве накапливались на протяжении нескольких десятков лет, что не позволяет форсировать необходимые этапы для наращивания объемов производства. Точки роста есть, но сегодня потребуется время, инвестиционные вложения, чтобы эти точки роста стали катализаторами становления мощного агропромышленного комплекса, соответствующего мировым стандартам. Тем не менее, по отдельным видам товаров, включенных в список продуктового эмбарго, отмечен рост производства. В январе-августе 2015 г. по сравнению с январем-августом 2014 г. собственное производство мяса крупного рогатого скота увеличилось на 9 %, мяса и субпродуктов пищевых домашних птицы – на 10,6 %, производство свинины – на 13,5 %. На рынке молочных продуктов собственное производство молочной продукции в январе-августе 2015 г. выросло на 2,7% и производство сыра - на 25,1 %, сливочного масла – на 6,2 % по сравнению с соответствующим периодом 2014 года [2,5].

С момента введения ответных мер России на санкции импорт продовольствия снизился практически вдвое. В 2014 году импорт продовольствия составил 41 млрд. долларов США к концу 2015 года он снизился до 25 млрд. долларов США. Оценки специалистов ситуации на рынке продовольствия, и, соответственно, - косвенные оценки уровня продовольственной и экономической безопасности, колеблются в достаточно широком диапазоне. Однако, говорить о серьезных прорывных успехах в развитии отечественного сельского хозяйства следует осторожно. Нельзя забывать и о временном лаге (в среднем от 2-х до 5-ти лет) вывода новых предприятий на плановый производственный уровень. По основным показателям продовольственной безопасности: объем производства продуктов сельского хозяйства; покупательную способность населения; доля расходов населения на покупку продовольственных товаров в среднедушевом денежном доходе, наблюдается их снижение, что косвенно характеризует понижающую тенденцию уровня продовольственной и экономической безопасности [5,8].

Высокая зависимость российской экономики от импорта, ужесточение монетарной политики США, экономические антироссийские санкции понизили уровень доходов населения, затормозили развитие агропромышленного комплекса России [3,10,11]. Дополнительными факторами, негативно влияющими на

состояние экономической безопасности становятся центростремительные тенденции социально-экономического развития регионов, значительная дифференциация показателей развития [1]. В связи с этим, необходимость разработки корректирующих действий по активизации процесса импортозамещения в сельском хозяйстве остается актуальной. Санкционное давление в ближайшее время вряд ли ослабнет, что потребует решений в агропромышленной сфере, касающихся как финансовой поддержки села, так и мер по внедрению нового технологического уклада. Россия способна накормить качественными продуктами широкого ассортимента не только себя, но и другие страны.

Список литературы

1. Kopein, V.V., Filimonova E.A., 2015. Uneven development of Russia regions as economic security factor. *European science review*. No. 9-10. pp. 157-159.
2. Аналитический центр при Правительстве РФ (2015). Бюллетень о развитии конкуренции. №11: Продовольственное эмбарго: импортозамещение и изменение структуры внешней торговли. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/6007.pdf>, свободный. (Доступ 10.02.2016).
3. Гурвич, Е., Прилепский, И. (2016). Влияние финансовых санкций на российскую экономику // Вопросы экономики. №11. С. 5-35. [Gurvich E., Prilepskiy I. (2016). The impact of financial sanctions on the Russian economy *Voprosy Ekonomiki*, No. 12, pp. 147-153. (In Russian).
4. Копеин В.В. Современные проблемы мониторинга продовольственной безопасности [Текст] / В.В. Копеин // *Техника и технология пищевых производств*. – 2014. - №4. - С. 158-163.
5. Копеин В.В., Филимонова Е.А. К вопросу продовольственной и экономической безопасности России в современных условиях [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова // *Техника и технология пищевых производств*. – 2015. - №4. - С. 162-168.
6. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А. (2015). Импортозамещение как новый элемент в системе продовольственной и экономической безопасности. *Российское предпринимательство*, 16(18). – С. 2947-2956.
7. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А. К проблеме глобализации и экономической безопасности региона [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова, А.В. Копеин // В сборнике: *Тенденции развития экономики и менеджмента. Инновационный центр развития образования и науки*. 2014. С. 28-30.
8. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А., Копеин, А.В. К вопросу об экономической безопасности в новых экономических условиях [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова, А.В. Копеин // *Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции: перспективы развития экономики и менеджмента*. Челябинск, 2015. - С. 35-38.
9. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А., Экономика или политика: что первично для экономической безопасности государства? [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова // *European science review*. 2014, № 5-6. С. 200-203.
10. *Национальная экономика: обеспечение продовольственной безопасности в условиях интеграции и глобализации: Монография* / Под. ред. акад. Э.Н. Крылатых, проф. В.З. Мазлоева. – М.: Инфра-М, - 2015. – с. 239.
11. Фрумкин, Б. (2015). Агропромышленный комплекс России в условиях «войны санкций» // Вопросы экономики. №12. С. 147-153. [Frumkin B. (2015). *Russian Agricultural Sector in the “War of Sanctions”*. *Voprosy Ekonomiki*, No. 12, pp. 147-153. (In Russian).]

ЛОВУШКИ БЕДНОСТИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Ведихина А.С.

ФГАОУ ВПО КФУ «Казанский (Приволжский) федеральный университет», г.Казань

Проблема бедности имеет универсальный характер, она свойственна любому современному обществу. В настоящее время исследование проблемы бедности приобретает большую актуальность и, более того, становится глобальным явлением.

Бедность – это ограничение доступа не только к физиологическим потребностям (благам первой необходимости), но и к культурным благам массового спроса, то есть невозможность принимать участие в жизни общества.

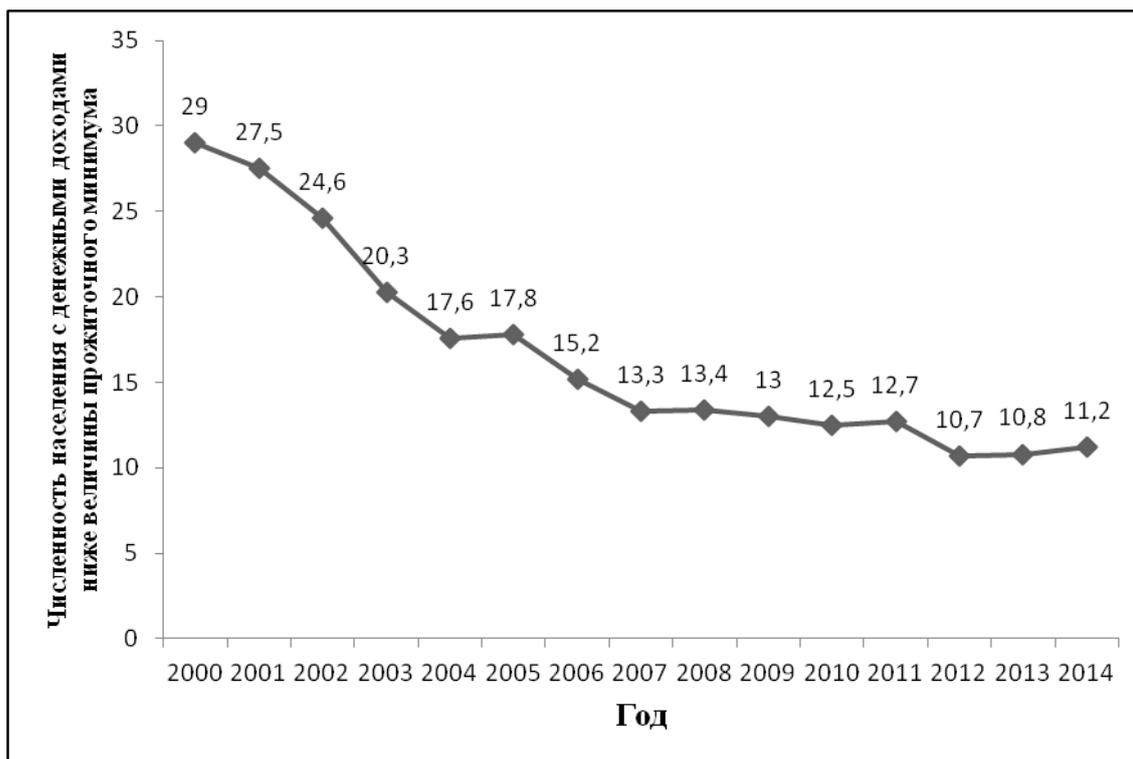


Рис.1. Численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума (%) [3]

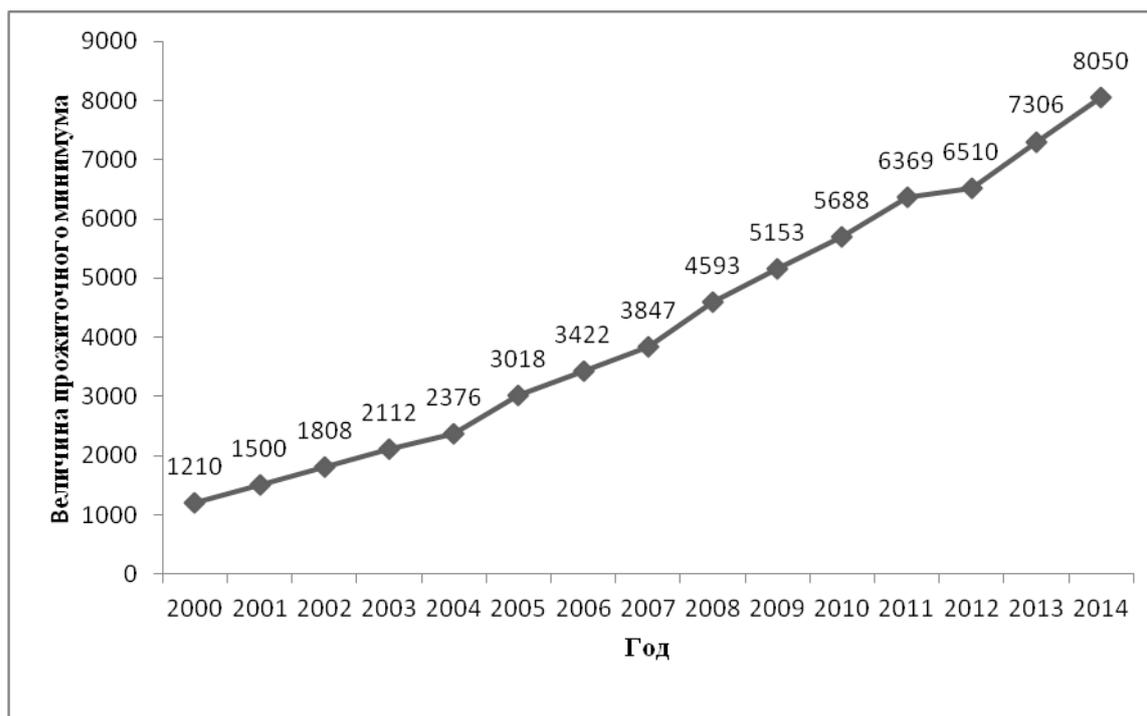


Рис.2. Величина прожиточного минимума (тыс. рублей) [1]

При рассмотрении проблемы бедности можно столкнуться с таким явлением, как «ловушка бедности». На наш взгляд, ловушка бедности вызвана перераспределением, которое нацелено на достижение равенства доходов. Однако, такого распределения избежать нельзя, так как в России наблюдается значительная дифференциация доходов населения.

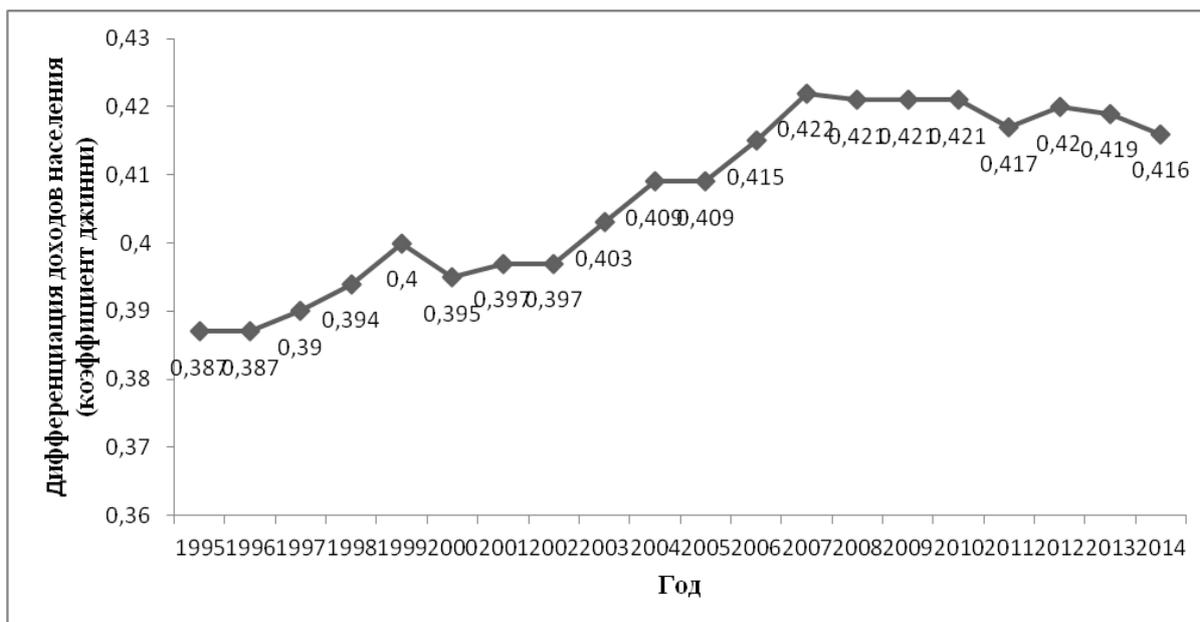


Рис.3. Дифференциация доходов населения (коэффициент Джинни) [2]

Вообще существует несколько интерпретаций понятия «ловушка бедности»:

1. Ловушка бедности имеет место, когда денежные доходы работающего индивида меньше социального обеспечения неработающего индивида. Но такое явление, как правило, свойственно для западных стран, потому что размер социального обеспечения в России крайне низок.

2. Рассмотрев первую ловушку бедности, нельзя не сказать о ловушке бедности, связанной с налогообложением, когда повышение дохода человека, имеющего относительно низкий доход, приводит к потере предоставляемых государством льгот, например, по подоходному налогу, либо – к повышению налогообложения, который практически снижает эффект от повышения дохода, например, в случае с прогрессивной шкалой по подоходному налогу. В такой ситуации у людей пропадают стимулы к трудовой деятельности: чем меньше они зарабатывают, тем меньше им приходится платить.

3. Родиться и жить в бедной стране.

4. Принцип передачи бедности «по наследству». Такая ситуация встречается в бедных семьях, например, рождение ребенка в бедной семье, в которой родители экономят на всем, постоянно нервничают из-за денег, делят людей на бедных и богатых. Таким образом, вырастая в такой среде, ребенок передает состояние бедности в следующее поколение. Когда он вырастет, он будет нищим, столкнется с безработицей, ввиду отсутствия высшего образования и необходимой квалификации. Кроме того, такая вот «семейная наследственная бедность» наносит свой отпечаток на психику ребенка, поэтому дети малообеспеченных родителей часто лишены стимула трудиться, так как сомневаются в своем благополучии и своих способностях. Чтобы избежать последствий психологических установок и расстройств, заложенных в детстве, учителям и родителям необходимо менять стереотипы о бедности, а государственным службам помогать детям, чтобы те не оказывались в ситуации, когда они чувствуют себя хуже остальных.

5. Особое внимание стоит уделить такой ловушке бедности, как затраты. Бедные тратят больше денег на единицу любой потребляемой продукции, потому что у них нет финансовой возможности купить ее оптом или в крупной расфасовке, или заранее, или в удачный момент, или в нужном месте.

Бедные тратят больше не только на единицу одинаковой продукции, но и на выполнение каждой функции, так как вынуждены покупать более дешевые, некачественные вещи, которые быстрее выходят из строя.

Бедные не в состоянии планировать свою жизнь, поэтому они, как правило, не могут купить заранее билет, путешествие и другие услуги – и поэтому покупают их дороже.

В данном аспекте очень важно сказать о нерациональном потреблении, например, когда бедные берут в кредит дорогие телефоны, ноутбуки, то есть, таким образом, показывая якобы свою обеспеченность, но одновременно еще больше усугубляя свое положение.

6. Ловушка бедности и безработицы. Они бывают сильными и слабыми.

Сильная ловушка безработицы характеризует ситуацию, когда чистый денежный доход безработного, формируемый за счет перераспределения, превышает чистый денежный доход работающего индивида. Следует учитывать, что чистый денежный доход работающего меньше его заработной платы, ввиду вычитания налогов из

заработной платы (безработные часто освобождаются от налогов), а также расходов, связанные с работой, например, стоимость проезда до предприятия. Такая ловушка безработицы встречается относительно редко.

Несколько более обыденной ситуацией является слабая ловушка безработицы. Это явление, когда чистый денежный доход работающего индивида превышает доход, которым он располагал бы, не имея работы, но разница недостаточна, чтобы перекрыть отрицательную полезность трудовых усилий. Таким образом, выгоднее получать пособие по безработице, чем иметь работу не с привлекательной зарплатой.

Сильная ловушка бедности имеет место, когда дополнительный доход, получаемый индивидом, оказывается недостаточным, чтобы превысить дополнительное эксплицитное и имплицитное налогообложение. Эксплицитное налогообложение — это налоги, собираемые государством, в том числе с целью перераспределения. Имплицитное налогообложение — это налоговые издержки, которые возникают у индивида в связи с тем, что, достигнув определенного уровня заработка, он перестает получать от государства те или иные пособия, предназначенные для помощи малоимущим. Тому, кто оказался в сильной ловушке бедности, выгодно меньше работать, с тем чтобы повысить свое благосостояние за счет снижения налогов и получения социальных выплат.

Слабая ловушка бедности возникает, когда прирост дополнительного дохода в результате повышения индивидом своих трудовых усилий примерно равен эксплицитному и имплицитному налогообложению.

Таким образом, вышеперечисленные ловушки бедности и безработицы тесно связаны с перераспределением, которое, в конечном итоге, отрицательно влияет на трудовую деятельность, снижая стимул к работе.

Список литературы

1. Величина прожиточного минимума в целом по России. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/poverty/#
2. Дифференциация денежных доходов населения. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/poverty/#
3. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/poverty/#

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РАМКАХ СОХРАНЕНИЯ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА РЕГИОНА

Давыдова О.А.

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

Аннотация

В данной работе инфраструктура рассмотрена как один из главных факторов конкурентного преимущества региона. Также рассмотрены существующие меры поддержки развития инфраструктуры на базе создания современных научно-промышленных кластеров на примере города Москвы.

Ключевые слова: инфраструктура, инновации, конкуренция, регион, территориально-производственный комплекс, научно-промышленный кластер

В начале XXI века в условиях развивающегося процесса глобализации стало очевидным, что проблема сохранения конкурентного преимущества региона может решиться только при условии саморазвивающейся инфраструктуры. В данном случае инфраструктура носит инновационный характер, который определяет направления развития региона как системы в будущем.

Данная специфика инфраструктуры как условие развития региона и жизнедеятельности человека в исторической ретроспективе рассмотрена в работе А.И. Кузнецовой «Инфраструктура: Вопросы теории, методологии и прикладные аспекты современного инфраструктурного обустройства. Геоэкономический подход». В указанном исследовании был проведен анализ, который показал, что в истории развития отдельных государств или их регионов, городов определенные формы инфраструктуры отражали структуру общества, уровень экономического и культурного развития. Т.е. с одной стороны, инфраструктура создается в результате появления и развитие жизнедеятельности человека и трансформируется при переходе на новый уровень, как неотъемлемый составляющий элемент системы региона. С другой стороны, инфраструктура является одной из основной движущей силы развития общества.

Вовлечение региона в политические и экономические реформы или реорганизацию революционным путем как самого государства, так и самого общества приводит к разрушению инфраструктуры с последующим упадком экономики региона на долгие годы.

Таким образом, в условиях активно развивающейся глобализацией инфраструктура выступает в роли баланса между процессами развития и стагнации экономики региона.

В современных условиях глобальной конкуренции, применения внешнеполитического воздействия на сохранения конкурентного преимущества инфраструктура является элементом, позволяющим сохранить устойчивые конкурентные позиции региона как независимого и самостоятельного субъекта в мировой хозяйственной системе.

В данном случае, создание инфраструктуры с инновационным саморазвивающимся характером в части научно-технического прогресса решит проблемы, возникающие в регионе в условиях глобализации.

Однако для создания данного вида инфраструктуры требуются существенные вложения с учетом затратного и некупаемого характера инфраструктуры как отрасли, особенностью которой является получение услуг в будущем и как следствие, получение прибыли через положительный эффект таких услуг – сохранение и увеличение конкурентного преимущества.

В этой связи, создания и развития инфраструктуры невозможно без государственной поддержки для компенсации некоммерческих рисков и высоких издержек.

Если рассматривать опыт Советского союза в процессе индустриализации и восстановления экономики в поствоенный период после Второй мировой войны, то инфраструктура сформировывалась на основе территориально-производственных комплексов. Территориально-производственные комплексы в 20-е годы XX века рассматривались как обширные территориальные комплексы с одинаковыми природными ресурсами. Идеи их формирования широко использовались для высокоэффективного хозяйственного освоения территория для экономического подъема районов страны. В последующие годы Советскими учеными развитие территориально-производственных комплексов осуществлялось с помощью программно-целевого подхода.

Например, имел определенный успех опыт стратегического планирования инфраструктурного обустройства по единой системе расселения в Литве. Данная схема развития была разработана в 1959 г., в которой было разработано более оптимальное размещение промышленности и ускоренное развитие средних городов в долгосрочной перспективе на 25 лет. Литовский опыт был полностью реализован и достигнуты существенные результаты в развитии транспортной инфраструктуры: 4 тыс. км внутрихозяйственных дорог и 33,1 тыс. км автотрасс, из которых около 60% - с твердым покрытием, свыше 20% - асфальтированные.

Кроме того, в этот период за короткий срок построена инфраструктура речного и морского пароходства, в т.ч. грузовые порты, терминалы.

Однако создание и развитие территориально-производственных комплексов осуществлялось с точки зрения государственной плановой экономикой для снижения издержек производства на государственных предприятиях и рационального использования природных ресурсов.

В современных условиях данные идеи и методы не учитывают свободный принцип вложения инвестиций исходя из получения максимальной прибыли.

Вместе с тем, данный опыт может быть рассмотрен государством для поддержки современной территориальной организации рыночной экономики регионов в рамках диверсификации экономики России.

В настоящее время территориально-производственные комплексы с учетом специфики рыночной экономики и геополитического положения России трансформировались в научно-промышленные кластеры: парки, технопарки, технополисы и другие, которые в том числе служат созданию инновационной инфраструктуры, без которой сохранение и увеличение конкурентных преимуществ не представляется возможным.

Следует отметить, что для данных объектов характерны как свойства кластеров развитых стран, так и свойства территориально-производственных комплексов.

В связи с данной особенностью научно-промышленных кластеров, на базе которых создается инфраструктура с инновационным саморазвивающимся характером в части научно-технического прогресса, государственной поддержка осуществляется с помощью снижения издержек.

Например, в городе Москве следующие меры поддержки, направленные на компенсацию затрат на создание вышеуказанных объектов:

- снижение арендной платы и налога объекта недвижимого имущества;
- снижение ставки налога на прибыль организаций в части, подлежащей зачислению в бюджет;
- осуществление капитальных вложений в создание инфраструктуры;
- предоставление дополнительных гарантий и компенсаций убытков вследствие увеличения срока реализации или увеличения объема капитальных вложений;

- а также иные формы.

Благодаря данным мерам поддержки в настоящее время в городе Москве создано около 20 технопарков, а также в последнее время достаточное количество крупных современных отечественных корпораций проявили интерес к созданию высокотехнологичных научно-промышленных кластеров в различных отраслях.

Вместе с тем, государственным структурам необходимо развивать рыночные механизмы стимулирования развития нового типа инфраструктуры на базе научно-промышленных кластеров. Только в данном случае, инфраструктуру можно будет создать как саморазвивающуюся систему, позволяющую сохранять и увеличивать конкурентные преимущества региона и в целом страны.

В этой связи, необходимо на основе мирового опыта развивать инструменты финансирования создания высокотехнологических научно-промышленных кластеров, направленные на увеличение прибыли и компенсации некоммерческих рисков, в частности венчурное финансирование, активное участие банковских учреждений в реализации указанных проектов, в том числе за счет льготных кредитных ставок.

Список литературы

1. Ильченко А.Н., Абрамова Е.А. Оценка инфраструктурного потенциала региона // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2010 - № 2.
2. Красовский В.П. Инфраструктура и интенсификация экономики. – М.: Наука, 1980.
3. Кузнецова А.И. Инфраструктура. Вопросы теории, методологии и прикладные аспекты современного инфраструктурного обустройства. Геоэкономический подход. – М.: КомКнига, 2010.
4. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. - 2-е издание, дополненное. Питер, 2006.
5. Пронская О.Н. Производственные ресурсы в системе воспроизводственного процесса в АПК. Научно-производственный журнал «Экономические науки» № 10(83) – М: 24-Принт, 2011.
6. Рыкалина О.В. Развитие региональной инфраструктуры и связей между округами Российской Федерации: Монография. – М.: ИНФРА-М, 2015 – 228 с.
7. Степанов В.И., Рыкалина О.В. Современный подход к содержанию и сущности понятия инфраструктуры. Электронный научный журнал. Вопросы региональной экономики № 3(12) – 2012.

МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

Черникова Е.В.

Орловский филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», г.Орел

Эффективное взаимодействие предпринимательства и органов власти, выражающееся в удовлетворении потребностей общества, является одним из важнейших факторов устойчивого развития муниципального образования, региона и страны в целом. Современное состояние системы взаимодействия бизнеса и власти характеризуется недостаточной эффективностью в выполнении субъектами своих функций, что негативно сказывается на удовлетворении интересов общества. Рассмотрим подробнее методы государственной поддержки развития современного предпринимательства и оценим эффективность их реализации.

Существующие методы государственной поддержки развития предпринимательства условно можно разделить на централизованные и децентрализованные.

В условиях высокоразвитой экономики децентрализованные методы являются более эффективными механизмами поддержки развития предпринимательства, т.к. связаны с реализацией различных форм саморегуляции и адаптации субъектов предпринимательства к меняющимся условиям внешней среды. Современное состояние российской экономики характеризуется недостаточной развитостью рыночных механизмов регулирования взаимодействия субъектов рыночных отношений, в связи с чем особую значимость приобретают централизованные методы поддержки развития предпринимательства.

В условиях развитой рыночной экономики децентрализованные механизмы поддержки развития малого бизнеса являются более эффективными, чем централизованные. Высокая неопределенность хозяйственной деятельности, неразвитость рыночных механизмов регулирования взаимодействия экономических субъектов в России сдерживают действие децентрализованных механизмов, что повышает значимость государственного регулирования развития малого бизнеса [1].

Централизованные механизмы поддержки развития предпринимательства связаны с созданием государством благоприятных условий для организации и ведения бизнеса, стимулированием предпринимательской активности в соответствии с целями и задачами развития общества на текущем этапе. Целевые ориентиры поддержки и развития предпринимательства определяются исходя из оптимального сочетания интересов общества, бизнеса и власти с учетом текущего состояния экономики.

Среди основных целей государственной поддержки развития предпринимательства можно выделить следующие:

- создание максимально благоприятных условий для начала и ведения предпринимательской деятельности;
- обеспечение устойчивого развития предпринимательства как главного фактора создания конкурентной среды;
- максимизация доли участия предпринимателей в формировании валового внутреннего продукта и доходных частей бюджетов страны;
- увеличения числа рабочих мест за счет стимулирования самозанятости населения [2].

Поддержка развития предпринимательства может быть юридической, финансовой, информационной и т.д. В крупных российских городах и областных центрах создаются специальные структуры, которые занимаются вопросами оказания поддержки субъектов предпринимательской деятельности. Основными формами поддержки развития предпринимательства были и остаются информационная и финансовая.

Существующие на текущий момент основные направления и приоритеты финансирования программ поддержки предпринимательства представлены на Рисунке 1.

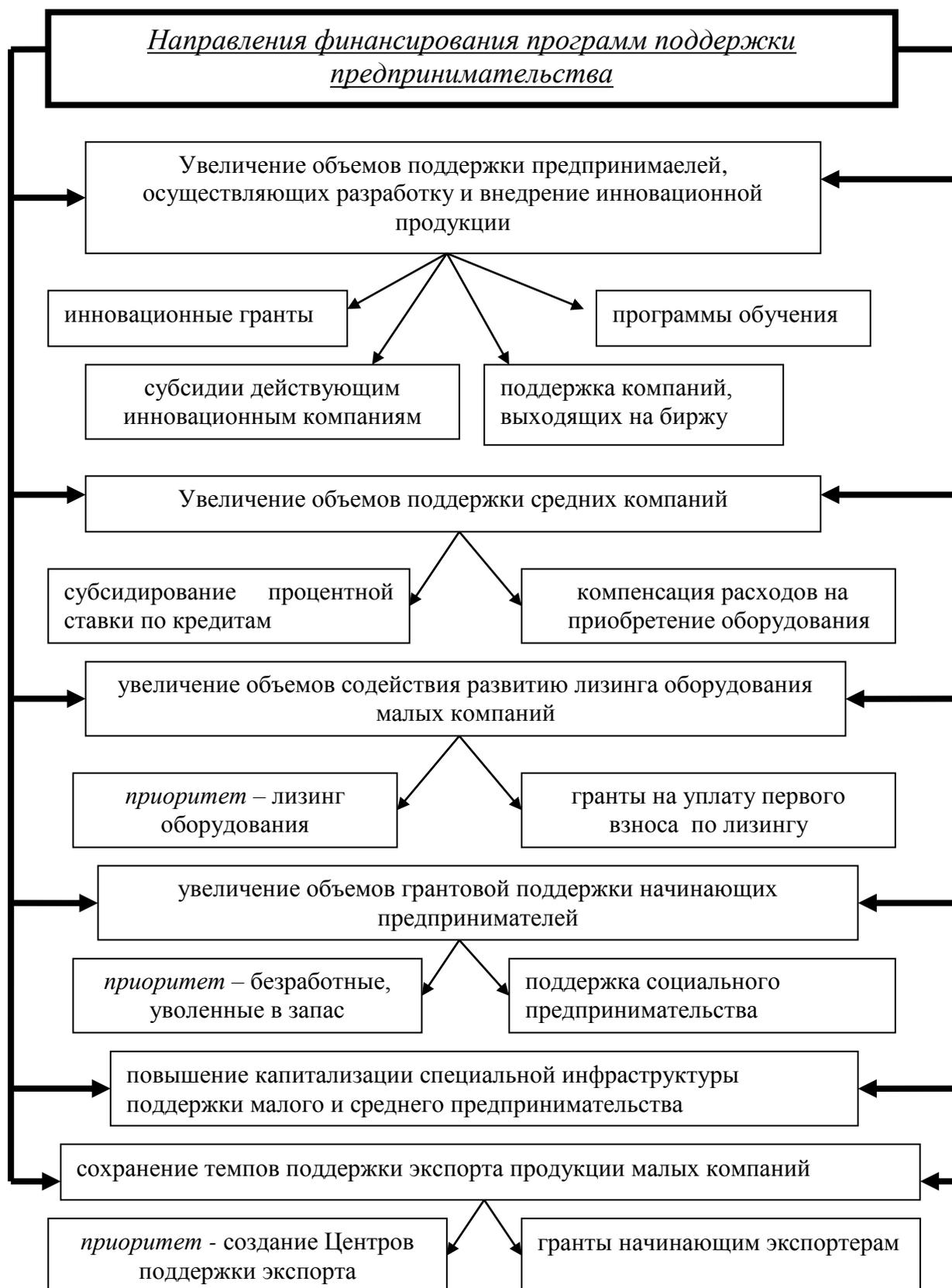


Рис.1. Основные направления и приоритеты финансирования программ поддержки предпринимательства в России

Существующие государственные программы поддержки развития предпринимательства предусматривают следующие основные формы финансовой помощи:

- предоставление грантов на начало ведения бизнеса;

- организация конкурсов, по результатам которых предприниматели получают денежные вознаграждения на поддержку бизнеса или открытия нового направления;
- субсидирование процентных ставок по кредитам;
- создание специальных фондов финансирования стартапов и малых предприятий.

Местные органы власти предпринимателям, работающим в приоритетных отраслях экономики, могут существенно снизить ставки уплачиваемых налогов, предоставить льготные условия аренды необходимых площадей и оборудования, стимулируя тем самым их развитие.

Как правило, приоритетными направлениями деятельности являются: производство, сфера обслуживания, инновации, социальные услуги. Выделяемые государством средства на поддержку развития предпринимательства имеют, как правило, строго целевой характер: покупка оборудования, подключение к электросетям, пополнение оборотных средств или другие мероприятия, которые приведут к росту объема производства [3].

В рамках мероприятий по государственной поддержке развития бизнеса предусмотрены обязательные консультации по юридическим вопросам регистрации новой фирмы, началам ведения бизнеса, заключению договоров аренды, получению кредитов и т.д.

Помимо федеральных программ поддержки развития предпринимательства каждый субъект федерации разрабатывает собственные региональные программы, а крупный муниципалитет – муниципальные программы, что позволяет предпринимателям получать дополнительные формы поддержки, специфичные для конкретной территории.

Несмотря на большое количество существующих программ развития предпринимательства, число представителей малого и среднего бизнеса в России неуклонно снижается. Среди основных проблем развития предпринимательства можно выделить следующие. Внешние проблемы: сохраняющаяся низкая доступность финансовых ресурсов и их высокая стоимость, высокая стоимость земельных участков и недвижимости, высокие ставки налоговых и страховых платежей, высокие тарифы на коммунальные услуги и электроэнергию, административные барьеры. Внутренние проблемы: низкий уровень образования начинающих предпринимателей, отсутствие квалифицированных кадров, устаревшие технологии и оборудование, отсутствие маркетинговых средств управления, низкая правовая грамотность.

В качестве дополнительных мер государственной поддержки развития предпринимательства можно предложить в первую очередь субсидирование затрат на образование начинающих предпринимателей, организацию массовых образовательных программ в сфере предпринимательства, т.к. именно от этого фактора зависит решение всех перечисленных внутренних проблем развития бизнеса.

В различных регионах по-разному складывается ситуация с развитием предпринимательства, однако ни у кого не остается сомнений в том, что без государственной поддержки предпринимательство будет развиваться преимущественно в сфере торговли, отдавая приоритеты созданию торговых сетей, а малый и средний бизнес просто исчезнет.

Список литературы

1. Жизненный цикл малого предприятия/ под общ. ред. А.А. Шамрая.- М.: Фонд «Либеральная миссия», 2013. – 288 с.
2. Кетько, Н.В. Проблемы и перспективы развития современного малого бизнеса в России / Н.В. Кетько, Р.Р. Зарафутдинов // Российское предпринимательство. - 2011. - № 9. - С. 23-28.
3. Невская М.А., Сибикеев К.В. Малое предпринимательство. Взаимоотношения с финансовыми и налоговыми органами. – М.: Дашков и Ко. - 2011. – 232 с.
4. Фадеева Е.А. Анализ современного состояния малых предприятий в России [Текст] / Е. А. Фадеева, А. А. Маргарян // Молодой ученый. - 2014. - №4. - С. 620-622.

МОНИТОРИНГ В СИСТЕМЕ ИНДИКАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Тхориков Б.А.

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Не смотря на ясность методического содержания и сущности мониторинга, остается нерешенной важная методологическая проблема – неопределенность места социально-экономического мониторинга в системе

управления. Ученые и практики отождествляют мониторинг с одной из функций управления или выделяют его в самостоятельную функцию, однако, в исследованиях, посвященных индикативному управлению, мониторинг, чаще всего, рассматривается как инструмент менеджмента, интуитивно встраиваемый в общий управленческий цикл.

Учитывая специфику индикативного управления, в части организационной свободы субъекта в выборе средств и методов достижения заданных значений целевых индикаторов, необходимо постоянное наблюдение за промежуточными результатами деятельности, обеспечивающее необходимый запас времени для оперативной корректировки работы в случае прогнозирования возникновения критических отклонений. В этой связи, позиция мониторинга на уровне государственных организаций социальной сферы (ГОСС) должна быть специально определена, так как выполнение всех итераций общего процесса управления, например, «мониторинг – планирование – организация – мотивация – контроль – мониторинг», потребует больших временных затрат.

Варианты интеграции мониторинга с функциями контроля или планирования, по нашему мнению, не могут являться оптимальными для индикативного подхода к управлению ГОСС, так как контроль осуществляется, главным образом, за итоговыми значениями индикаторов, а планирование в системе индикативного управления проводится, преимущественно, на основании стратегических и согласованных целей стейкхолдеров, воспринимающих текущие показатели работы ГОСС как условия для перспективной работы, не всегда требующей преемственности с ранее выбранным курсом развития.

Гибкость и динамичность индикативного управления позволяют перейти от «контрольной» основы мониторинга, ориентированной на использование ретроспективной информации, к «организационной» – обеспечивающей своевременное принятие оперативных управленческих решений при возникновении риска отклонения от заданных значений индикаторов [2]. Так, для определенных показателей возможно установить тенденции, прогнозирующее их значение в будущем и заблаговременно определить состояние системы, вместо использования «запаздывающих характеристик» для ее смещения в более стабильное состояние [5]. Действия при определенных условиях множества факторов в совокупности, как правило, приводят к практически не зависящему от случая результату, то есть ошибка совокупности стремится к нулю, если элементов бесконечно большое количество. Организация работы по достаточному числу индикаторов приведет к снижению общей степени неопределенности управления. Конечно, при этом неопределенность для каждого параметра работы сохраняется, но при ее снижении уменьшается неопределенность для функционирования ГОСС в целом.

Таким образом, в системе индикативного управления мониторинг переходит из объективно-пассивного процесса в субъективно-активный. В традиционном менеджменте (например, системный или процессный подход), мониторинг не предполагает вмешательства субъекта управления, он является специально организованным, систематическим наблюдением за объектом с целью его оценки. В индикативном управлении мониторинг может рассматриваться как информационное обеспечение процесса принятия управленческих решений, в том числе оптимизирующих условия, детерминирующие функционирование и развитие объекта. Применительно к ГОСС мониторинг имеет активный характер, поскольку ориентирован на создание информационной основы управления их развитием. Активная роль мониторинга обоснована тем, что на каждом этапе развития ГОСС существуют не только положительные, но и отрицательные тенденции, факторы внешнего воздействия, которые недостаточно только выявить и классифицировать. В процессе проведения мониторинга появляется возможность на основе обобщенной информации выработать адекватное представление о состоянии и динамике развития ГОСС, необходимое для принятия эффективных управленческих мер, которые позволят ограничить или полностью нейтрализовать отрицательное воздействие и усилить действие благоприятных факторов и условий [1].

Интеграция мониторинга с функцией организации позволит повысить их совокупную эффективность за счет механизма превентивных воздействий и перевести управленческие воздействия в разряд «интеллектуальных» еще на этапе формирования первичных данных. При изменении значений индикаторов и отклонении в работе ГОСС от стратегических целей индикаторы способны вернуть систему на целевую траекторию за счет наличия интеллектуальных агентов, которые автоматически рекомендуют или сами принимают необходимые меры, реагируя на известные, регулярно повторяющиеся события [3]. В этом случае, мониторинг переходит в разряд контроллинга, одного из приоритетных методов индикативного управления, и усилия по генерированию управленческих воздействий уменьшаются. Используя различные наборы значений индикаторов субъект управления может выбирать наиболее оптимальные решения из имеющихся шаблонов и изменять локальные состояния ГОСС для достижения общего баланса.

Выстраивая взаимосвязи между системой мониторинга и системой организации, получим составляющие интегрированной системы индикативного управления: мониторинг индикаторов по группам параметров работы ГОСС; мониторинг управляющих воздействий по группам индикаторов; мониторинг управленческих решений по группам индикаторов.

Исходя из вышеизложенного, сформулируем определение понятия мониторинг, его объект, предмет и цель, применительно к индикативному управлению ГОСС.

Мониторинг – регламентированная субъектами управления государственной организации социальной сферы деятельность по генерации в стандартизированном виде информации в отношении объекта мониторинга по заданным индикаторам, используемая для оценки текущего и перспективного состояния объекта, предложений рутинных управленческих решений и обеспечения общего управленческого цикла.

Объект мониторинга – внутренние социально-экономические процессы государственных организаций социальной сферы.

Предмет мониторинга – параметры работы государственных организаций социальной сферы по установленным плановым значениям индикаторов.

Цель мониторинга – определение комплексной оценки выполнения целей индикативного управления с помощью количественной (качественной) характеристики соответствующих индикаторов и подготовка информации для принятия управленческих решений.

Список литературы

1. Рисин И.Е., Шлеките И.А. Принципы мониторинга социально-экономического развития региона // Актуальные проблемы развития территорий и систем регионального и муниципального управления. – 2007. – № 5. – С. 29-32.
2. Шлейников В.И. Финансовый контроль и аудит: от прошлого к будущему (философия (контуры будущего) финансового контроля в России) // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 1. – С. 6-25.
3. Эккерсон У.У. Панели индикаторов как инструмент управления: ключевые показатели эффективности, мониторинг деятельности, оценка результатов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 396 с.
4. Avilova J. Evaluation of the complex organizational and economic factors, determining of commodity-sales enterprise policy. Gusev R.V., Avilova Zh.N. В сборнике: European Innovation Convention Vienna, 2013. С. 21-32.
5. Charles S. Wasson. System Analysis, Design, and Development: Concepts, Principles, and Practices, Vol. 1. -Wiley, John & Sons, Incorporated, 2005, 818 pp.
6. Erich A. Helfert. Financial Analysis Tools and Techniques: A Guide for Manager. – McGraw-Hill Companies, 2001, 480 pp.

НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ГОРОДСКОМ ТРАНСПОРТЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Шипкова Е.В., Борисова Н.И., Борисов А.В.

ФГБОУ ВПО Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет, г.Волгоград, Россия

Энергосбережение для России уже давно переросло в глобальную, насущную проблему, которую необходимо решать путем разработки и внедрения новых технологий. Недостаток природного газа и электрических мощностей в период наступления морозов, глобальная мировая борьба с выбросами парниковых газов в атмосферу диктуют важность и необходимость кардинально изменить отношение к решению проблемы энергосбережения. Проблема энергосбережения является весьма актуальной и представляет как теоретический, так и практический интерес.

Одним из самых действенных способов сократить влияние человека на окружающую среду является повышение эффективности использования энергии [1]. Современная энергетика основана в основном на использовании ископаемых различных видов топлива – газ, уголь, нефть, - что оказывает наиболее активное воздействие на природу. Добыча, переработка, транспортировка, сжигание энергоресурсов для получения электроэнергии и тепла – все это очень пагубно влияет и отражается на экологии планеты. Именно поэтому вопрос о том чтобы постоянно разрабатывать и обязательно внедрять: новые энергосберегающие технологии освещения, энергосберегающие технологии на транспорте, энергосберегающие технологии в теплоснабжении, и др., на данный момент является одним из самых важных для всего мира, и особенно для обогащенной природными ресурсами России.

Энергосбережение на транспорте является очень актуальной проблемой в наши дни, особенно если речь идет об автомобилях, так как ими пользуется огромное количество людей во всём мире. Современный технический

уровень позволяет создать экономичный автомобиль, потребляющий 2-3 л топлива на 100 км. Однако крайне высокая стоимость такого автомобиля служит серьезным препятствием на пути его серийного производства. Для подлинного энергосбережения важно не только техническое совершенство автомобиля, но и его способность стать массовым [2].

Транспорт (около 30% всей потребляемой энергии) сегодня является второстепенной отраслью, однако нет сомнения в том, что она будет быстро развиваться по мере улучшения положения в экономике и роста количества личных автомобилей. Энергосбережение в этой отрасли может быть достигнуто за счет конструкций и устройств, обеспечивающих оптимизацию режимов работы транспорта: использование информационных и электронных систем (электронное зажигание, навигационное оборудование и др.), а также силовое электронное оборудование в железнодорожном транспорте (частотно-регулируемый тяговый и вспомогательный электропривод).

Транспортные средства перевозят людей и грузы из одних мест в другие. Они являются одними из самых мощных потребителей энергоресурсов. Большинство видов транспорта (автомобили, автобусы, самолеты, поезда) питаются ископаемыми продуктами сгорания (нефть, газ), а некоторые – электричеством (троллейбусы, трамваи, электрички). Инженеры ломают головы над балансом затрат на производство и соответствие экологическим требованиям. Очень хотелось бы, чтобы вредные выбросы свелись к минимуму [3].

Парк автомобильного транспорта в нашей стране и в мире с каждым годом значительно увеличивается. Увеличение количества техники приводит к росту выбросов выхлопных газов, а это - опасные загрязняющие вещества. Это продукты неполного сгорания в виде оксида углерода, альдегиды, кеноты, сажа, перекисные соединения. Как известно, основными видами автомобильного топлива являются бензин и дизельное топливо, основой которых является такое сырье как нефть. При их сгорании выделяется большое количество продуктов, вредных не только для природы, но и для человека. Развитые страны постоянно ужесточают требования к экологической чистоте автомобилей. Но пока принципиально не изменится сама технология переработки топлива в двигателе и не сменится сырье, эти меры будут носить лишь сдерживающий характер, поскольку полностью предотвратить загрязнение окружающей среды - почвы, воды, воздуха - выхлопными газами и продуктами сгорания невозможно. Однако для решения данной проблемы в России с 2010 года была введена обязательная сертификация автотранспорта с бензиновым двигателем на соответствие международным экологическим стандартам Евро, во всех крупных городах страны работает программа утилизации старых, отечественных автомобилей.

В связи с этим необходимо вести разработку новых видов топлива, внедрять альтернативные источники энергии, технологии, значительно снижающие выбросы в атмосферу вредных веществ, образующихся в результате переработки топлива.

Стоит отметить, что в этом направлении имеются успешные разработки. Сдерживающим фактором их внедрения является "нефтяное лобби" - очень многим выгодно производство топлива, основанного на нефти и нефтепродуктах. Но можно быть уверенным, что с постепенным истощением запасов природных ресурсов будут востребованы альтернативные источники энергии - гораздо более экологичные и экономичные виды топлива. И переход автомобильного транспорта на такое сырье с каждым годом становится всё более необходимым и оправданным.

Железнодорожный транспорт является одним из самых крупных транспортных потребителей энергоресурсов. Ежегодное потребление достигает 5-6% вырабатываемой в стране электроэнергии. Из потребляемых в год около 38 млрд. кВтч электроэнергии более 80% расходуется на тягу вагонов (электричек, поездов).

В условиях роста цен на энергоносители, возрастающей конкуренции со стороны других видов транспорта снижение эксплуатационных расходов за счет уменьшения энергоёмкости перевозочного процесса является одной из приоритетных задач энергетической стратегии железнодорожного транспорта.

Снижение расходов энергоресурсов в натуральных показателях на железнодорожном транспорте в последние годы происходит медленнее, чем рост цен на топливо. Денежные затраты на энергоресурсы растут значительно и остаются одной из основных статей эксплуатационных расходов, влияющих на себестоимость перевозок.

Железнодорожный транспорт потребляет в год котельно-печного топлива 7 млн. т в условном исчислении. Из них примерно 70 % сжигается в котельных с целью получения тепловой энергии для нужд систем отопления, вентиляции и горячего водоснабжения административных и производственных зданий и сооружений, а также для технологических нужд железнодорожных предприятий. При этом затраты денежных средств на топливо для стационарных установок железнодорожного транспорта составляют около 30 % от общих топливных затрат по отрасли, а расходы на производство тепловой энергии увеличивают эту величину в 2-3 раза. Поэтому совершенствование систем теплоснабжения предприятий становится приоритетным при решении энергоснабжения

в энергетике. При этом одним из вариантов экономии топливно-энергетических ресурсов является внедрение на предприятиях отрасли высокоэффективного оборудования взамен морально и физически устаревшего.

Развитие транспорта невозможно без использования природных ресурсов (нефть, газ), поэтому проблемы энергосбережения на транспорте тесно связаны с проблемами их эффективного использования [4].

В рамках Программы ресурсосбережения ОАО «РЖД» грузовые электровозы переменного тока оснащают системой автоматизированного управления вентиляторами (САУВ). Система САУВ предназначена для автоматизированного выбора частоты вращения вентиляторов (номинальной или низкой) в зависимости от теплового состояния тяговых двигателей, выпрямительных установок и сглаживающих реакторов. Система контролирует и стабилизирует температурный режим охлаждаемого оборудования, благодаря чему повышается его надежность и соответственно продлевается срок службы. За счет оптимального управления вентиляторами обеспечивается экономия электроэнергии (в среднем около 7% по сети железных дорог).

В современном мире условием сохранения и развития цивилизации на земле стало обеспечение человечества достаточным количеством топлива и энергии. Ограниченность запасов традиционно топливно-энергетических ресурсов заставила обратиться к энергосбережению как одному из основных элементов современной концепции развития мировой энергетики. Энергосбережение означает рациональное энергоиспользование во всех звеньях преобразования энергии – от добычи первичных энергоресурсов до потребления всех видов энергии конечными пользователями.

Мероприятия по энергосбережению могут быть разными. Один из самых действенных способов увеличения эффективности использования энергии – применение современных технологий энергосбережения, так как они не только дают значительное уменьшение расходов на энергетические затраты, но и имеют очевидные экологические плюсы.

Список литературы

1. Борисова Н.И., Борисов А.В. К вопросу об энергоресурсосбережении и энергоаудите ЖКХ регионов России в новых экономических условиях // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2014. № 3 (03). С. 11-17.
2. Борисова Н.И. Перспективы развития транспортного строительства России в современных рыночных условиях // В сборнике: Современные проблемы управления. материалы всероссийской научно-практической конференции. ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный архитектурно-строительный университет». Тюмень, 2015. С. 25-30.
3. Левинзон С.В. Энергосберегающие технологии. Взгляд в будущее // Успехи современного естествознания. – 2013. – № 5. – С. 126-129;
4. Статистика: теория и практика: учебное пособие / Ю.А. Жильцов, А.В. Борисов, Н.И. Борисова; Волгогр. Гос. Архит.-строит. Ун-т. – Волгоград: ВолгГАСУ, 2008. - 140 с

О МОДЕЛЯХ ЭФФЕКТИВНОЙ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

¹Верстина Н.Г., ²Евсеев Е.Г.

¹Докт. эк. наук, проф., МГСУ, г.Москва

²Канд. физ.-мат. наук, доц., МФТИ, г.Москва

В условиях реализации современных приоритетов нашего государства на импортозамещение на отечественных промышленных предприятиях (ПП) в первую очередь требуется наличие достаточных финансовых ресурсов, а также действенных механизмов, обеспечивающих существенный прорыв в развитии в краткосрочной временной перспективе [1, 2]. Соответственно, возникает объективного характера задача обеспечения новых позиций ПП как на отраслевых рынках, так и в масштабах отечественной экономики в условиях ориентации на объективные процессы, осуществляющиеся в России в настоящее время. При этом важен для исследований вопрос выбора моделей эффективной реализации политики импортозамещения на ПП, ожидаемый результат которой - обновленный продуктовый портфель производителя.

Отметим в этой связи, что кроме экономической ситуации 2015 – 2016 гг., ранее отмечались еще две аналогичные по характеру. Они были стимулированы кризисами 1998 и 2008 годов, поэтому кризисная ситуация 2015 года и ее последствия в этом году для ПП достаточно предсказуемо вписались в сценарий предшествующего

опыта. Основной контекст реакции со стороны ПП на текущую ситуацию определяется преимущественно макроэкономическими условиями: если в 1998 году экономика реагировала ускорением роста промышленного производства быстро и масштабно, в 2008 – 2009 годах этот эффект наблюдался в меньшей степени, то в 2015 году существенной динамики практически не отмечалось. Наличие аналогичных по характеру процессов в выделенные периоды предполагает необходимость более детального их рассмотрения на предмет определения на этой основе моделей эффективной реализации политики импортозамещения на ПП. Экономическая ситуация в пределах каждого из указанных выше периодов характеризовалась своими отличительными особенностями:

- 1998 - 2008 годы: было достигнуто значительное увеличение объема ВВП (на 83 %) при высоких среднегодовых темпах прироста в 6,9 %. При этом отмечены рост производительности труда на 70 % в сочетании с повышением расходов на накопление основного капитала в реальном выражении в 2 раза. На этом фоне наблюдалось увеличение доли России в мировой экономике с 0,6 до 2,7 % (более чем в 4 раза), что подтвердило наличие потенциала российских производителей как в вопросах экспортоориентированности, так и в части возможностей импортозамещения, а также определенную эффективность процессов развития ПП в этот период;

- 2009 – 2013 годы: в «посткризисный период» 2008 - 2009 годов произошло падение валового внутреннего продукта (ВВП) на 7,8 %, отечественной экономике не удалось восстановить прежние темпы роста. Замедление экономического роста в этом периоде происходило в среднем на 1 % ВВП в год. При этом наблюдалось снижение темпов роста инвестиций в основной капитал с 13 % в докризисный период до 1 % в посткризисный. В сравнении с первым из рассматриваемых периодов, потенциал импортозамещения отечественной экономики снизился, при этом наметилась тенденция оттока частного капитала из России: за рассматриваемый период он составил 285 млрд. долларов.

Проводя детальнее анализ условий, определивших позитивные тенденции в первом из выделенных периодов, можно отметить, что в период до 2008 года экономический рост был обеспечен благодаря опережающим по отношению к ВВП ростом внутреннего инвестиционного и потребительского спроса и ростом экспорта со скоростью, примерно равной темпам роста ВВП. Однако, рост объемов экспорта был обеспечен за счет фактора экстенсивного характера – удорожания нефти и газа, который не был поддержан на ПП ни качественными преобразованиями производственных факторов, ни увеличением объемов экспортируемых ресурсов. Это свидетельствует о том, что использование ранее сложившихся подходов к развитию субъектов отечественной экономики уже в тот период не давало желаемой эффективности реализации курса на импортозамещение. Отметим также, что увеличение ВВП в России в 2009 – 2013 гг. в сочетании с невысокими средними темпами его роста не сопровождалось заметным ростом конкурентоспособности отечественных ПП на мировых рынках, экстенсивный путь развития оставался преобладающим, а модели реализации политики импортозамещения на ПП не обеспечивали желаемых прорывов в развитии.

Выявление причин различий ситуации в отечественной экономике в 1998 – 2008 и 2009 – 2013 годах является в настоящее время одним из базисных условий определения как условий экономического роста страны в целом, так и формирования стратегических планов устойчивого развития отечественных ПП в условиях ориентации на импортозамещение. Если рассматривать функциональные аспекты политики импортозамещения на ПП, то можно выделить две основные дискутируемые модели ее реализации, в зависимости от того, что выбирается главным звеном на этапе ее разработки и кто играет ключевую роль в целеполагании, подготовке проектов и мероприятий, определении условий реализации и оценке эффективности.

Первая из них состоит в необходимости обеспечения государством масштабных инвестиций с целью комплексного решения задач импортозамещения на основе инновационного развития. В проекции деятельности ПП это означает дополнительные возможности при условии формирования новых подходов, усиление активности участия в уже действующих федеральных и региональных программах развития промышленного производства. Однако, в последнее время все очевиднее становится факт приоритетного внимания государства к срокам освоения инвестируемых средств, которые не снимают, а усиливают ответственность ПП за результаты – за развитие производства и создание конкурентоспособной продукции на мировом уровне качества. Имеется значительное количество примеров положительного опыта эффективного использования средств господдержки, которые по сути стали необходимыми условиями экономического роста России. Их обобщение позволяет сформулировать ключевые характеристики моделей реализации политики импортозамещения на ПП с привлечением средств государственного финансирования:

- наличие обязательного софинансирования проектов (программ) со стороны ПП за счет собственных средств, формирование которых в требуемом количестве является отдельной задачей ПП, претендующего на участие в программах господдержки;

- главное звено целеполагания политики – это строгая привязка объемов инвестиций и результатов от их использования к конкретным временным срокам, нарушение которых означает прекращение господдержки.

Вторая позиция относительно условий экономического роста России, оказывающих непосредственное влияние на выбор модели реализации политики импортозамещения на ПП, состоит в том, что массированный внешний приток инвестиций в российскую экономику в определенный период не обеспечил ее качественного преобразования. Поэтому отсутствуют основания полагать, что замена внешних источников финансирования внутренними (госбюджетными) приведет к позитивному результату. Для характеристики экономического механизма развития при наличии внешних инвесторов был введен термин «модель импортированного роста», которая применительно к ПП означает доминирование внешних субъектов экономики при формировании модели реализации политики импортозамещения практически во всех аспектах: при целеполагании, формировании требований к процессам реализации, оцениванию результатов. Главной проблемой отечественной экономики, особо явно проявляющейся при анализе возможностей привлечения внешних инвестиций, является слабость рыночных механизмов. В России не выполняется ни одно из условий функционирования зрелой рыночной системы, которая состоит из экономических субъектов, имеющих сильные стимулы развития и участвующих в конкуренции по понятным правилам. Поэтому весьма оправданным с позиций продвижения к эффективным механизмам и моделям реализации политики импортозамещения в отечественной экономике является поиск новых форм государственно-частного партнерства, формирование новых взаимодействия технологически связанных ПП, в том числе и относящихся к смежным отраслям производства в направлении вертикальной интеграции. В частности, интересным подходом к формированию новой модели реализации политики импортозамещения может стать формирование крупных региональных интегрированных корпоративных структур - промышленно-энергетических комплексов (ПЭК), путем интеграции ПП и энергоснабжающих организаций, выполняющими сегодня разные функции по сути в едином технологическом процессе создания продукции.

Реалиями 2015 года стало постоянное изменение внешней среды деятельности ПП и появление скачкообразного характера этих изменений, вызванных определенными ситуациями политического характера и необходимостью укрепления позиций России в экономической сфере. Именно эти сложности, с одной стороны, порождают ужесточение сроков всех необходимым преобразованиям в отечественной экономике, но с другой стороны создают и уникальные возможности для прорыва в развитии, в том числе и в направлении импортозамещения.

Список литературы

1. Государственная программа Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» (постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 328) [Электронный ресурс] <http://www.consultant.ru>
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р «О концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». [Электронный ресурс] <http://base.garant.ru/194365/>

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ХМАО-ЮГРА

Валитова Т.А.

Югорский государственный университет, г.Ханты-Мансийск

Аннотация: статья посвящена определению экономической специализации региона на примере Ханты-Мансийского автономного округа-Югра. Автором установлен ряд показателей, позволяющих установить отрасли экономики, на производстве продукции которых специализируется регион. В результате проведенных экономических расчетов доказано, что ХМАО-Югра по праву может называться крупнейшим нефтедобывающим районом государства и относиться к числу стратегических регионов Российской Федерации.

Ключевые слова: регион, специализация, добыча, полезные ископаемые, коэффициент

Каждый субъект Федерации имеет в рамках экономического пространства страны собственную специализацию, которая представляет собой концентрацию на его территории конкретных видов производств, удовлетворяющих своей продукцией не только собственные потребности, но также и потребности других регионов страны и даже в ряде случаев экспортирующую продукцию в другие страны. Проблемы установления отраслей сложившейся специализации региона и обоснования направления его эффективной специализации занимают ключевое место в системе межрегиональных отношений.

При этом важно иметь в виду, что специализация региона не исчерпывает собой всех сторон участия региона в территориальном разделении труда. Специализация региона и межрайонные связи – это различные, хотя

и взаимообусловленные стороны территориального разделения труда. С целью выявления отраслей специализации региона должна быть использована система теоретически обоснованных показателей, тесно взаимосвязанных с другими индикаторами территориального разделения труда. Так как в основании рыночной специализации региона лежит территориальное разделение общественного труда, то и установление специализированных отраслей должно базироваться на выявлении степени участия региона в общественном разделении труда [9].

Для количественного определения уровня специализации регионов используется ряд показателей: индекс специализации, коэффициент уровня развития отрасли, коэффициент межрайонной товарности, коэффициент душевого производства.

1. Индекс уровня специализации представляет собой отношение удельного веса отрасли региона в объеме выпуска продукции отрасли страны к удельному весу хозяйства региона в хозяйстве страны. Индекс уровня специализации имеет то же содержание, что и коэффициент локализации, но вычисляется другим способом:

$$Ic = \langle Op \div Oc * 100 \rangle \div \langle Pr \div Pc * 100 \rangle ,$$

где O_p – отрасль субъекта Федерации;

- O_c – отрасль страны;

- P_p – все промышленное производство субъекта Федерации (2921038 млн. руб.);

- P_c – все промышленное производство страны (41372442 млн.руб.).

Нормативное значение для индекса специализации равно 1. То есть если значение индекса специализации конкретной отрасли выше единицы, то отрасль по праву можно считать ведущей в производстве региона.

2. Коэффициент уровня развития отрасли в регионе представляет собой отношение объема произведенной продукции отрасли в регионе к объему ее потребления в данном регионе:

$$Ky = Op \div Pr .$$

Если расчетное значение коэффициента больше 1, это означает, что в данном регионе производится продукции больше, чем необходимо для местного потребления. Следовательно, отрасль считается отраслью специализации.

3. Коэффициент душевого производства рассчитывается как отношение удельного веса данной отрасли региона в соответствующей отрасли хозяйства страны к удельному весу населения региона в населении страны:

$$Kd = \langle Op \div Oc * 100 \rangle \div \langle Hp \div Hc * 100 \rangle$$

где H_p – численность населения региона (143667 тыс.чел.);

H_c – численность населения страны (1597 тыс.чел.).

Если рассчитанный коэффициент больше единицы, то есть производство на душу населения продукции данной отрасли в регионе больше, чем по стране, то отрасль признается отраслью специализации.

Определим специализацию Ханты-Мансийского автономного округа – Югра на основании вышеперечисленных показателей.

Таблица 1

Расчет индекса специализации видов экономической деятельности ХМАО-Югра [составлено автором]

	Объем отгруженной продукции		Ic	Ky	Kd
	РФ	Регион			
Добыча полезных ископаемых					
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	8695338,20	2339277,38	3,810	0,801	24,202
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	1052798,80	2341,62	0,032	0,001	0,200
Обрабатывающие производства – всего					
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	4259838,77	4611,90	0,015	0,002	0,097
текстильное, швейное производство, производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	298460,04	384,33	0,018	0,000	0,116
обработка древесины и производство изделий из дерева	379858,23	5764,88	0,215	0,002	1,365
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	759716,47	1152,98	0,022	0,000	0,137

производство кокса и нефтепродуктов, химическое производство, производство резиновых и пластмассовых изделий	8872403,04	320142,73	0,511	0,110	3,246
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	1220972,90	4611,90	0,054	0,002	0,340
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	3961378,73	3074,60	0,011	0,001	0,070
производство машин, транспортных средств и оборудования	4504033,35	30361,68	0,095	0,010	0,606
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	1546565,67	11914,08	0,109	0,004	0,693
прочие виды обрабатывающих производств	1329503,82	2305,95	0,025	0,001	0,156
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды					
производство, передача распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды	4258012,15	190606,84	0,634	0,065	4,027
сбор, очистка и распределение воды	233561,85	4487,16	0,272	0,002	1,728

Таким образом, расчеты свидетельствуют о том, что добыча топливно-энергетических полезных ископаемых является ведущей отраслью для ХМАО-Югры. Значение индекса специализации и коэффициента душевого производства в рамках данной отрасли в несколько раз превышает нормативное значение, а коэффициент уровня развития отрасли стремится к единице. Вместе с тем, по показателю коэффициента душевого производства можно отнести в число ведущих отраслей ХМАО-Югры еще и производство, передачу, распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды, производство кокса и нефтепродуктов, химическое производство, производство резиновых и пластмассовых изделий, обработку древесины и производство изделий из дерева.

Таким образом, проанализировав результаты деятельности Ханты-Мансийского автономного округа – Югра по производству продукции всех отраслей деятельности, можно прийти к следующему выводу: ХМАО-Югра – один из стратегических регионов России, обеспечивающий энергетическую безопасность страны и являющийся крупнейшим нефтедобывающим районом государства и мира.

Список литературы

1. Барышева, Г.А. Анализ структуры экономики в условиях глобализации [Текст] / Г.А. Барышева // Вестник ТГПУ (TSPU Bulletin). – 2012. – 12 (127) – С. 57-60
2. Валитова, Т.А. Анализ социально-экономического положения региона (на примере ХМАО-Югры) [Текст] / Т.А. Валитова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 5-2 (58-2). – С. 364-367
3. Валитова, Т.А. Анализ структуры экономики и тенденций социально-экономического развития ХМАО-Югры [Текст] / Т.А. Валитова // Вестник Югорского государственного университета. – 2015. – № S3-2 (38). – С. 110-115.
4. Илларионова, Е.А. Сбалансированное развитие региона [Текст] / Е.А. Илларионова // В сборнике: Инновационные подходы к решению социально-экономических, правовых и педагогических проблем в условиях развития современного общества материалы I международной научно-практической конференции. АНОО ВО «Воронежский экономико-правовой институт» в г. Старый Оскол, – 2015. – С. 156-159.
5. Куриков, В.М. Подходы к повышению инвестиционной привлекательности Ханты-Мансийского Автономного Округа - Югры [Текст] / В.М. Куриков, О.В. Порохина // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – № 7 (67). – С. 26
6. Куриков, В.М. Приоритеты развития северного нефтегазодобывающего региона [Текст] / В.М. Куриков, Т.Н. Бессонова. – Ханты-Мансийск: Печатный мир, 2014. – 136 с.
7. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
8. Фетисов, Г.Г. Региональная экономика и управление / Г.Г. Фетисов, В.П. Орешин. – М., 2006. – с. 36.

ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ПРИ СЕЗОННОМ ИЗМЕНЕНИИ СПРОСА

Петрова Н.Л.

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет

В условиях рыночной экономики колебания спроса на производимую продукцию необходимо учитывать при планировании объема производства. Особенно важной задачей в планировании объема производства становится изучение спроса, когда он изменяется в течение года неравномерно. При сезонной интенсивности спроса на выполнение работ производственному предприятию для планирования объемов производства и обоснования объема оказания услуг, а торгово-посредническому для обоснования плана товарооборота необходимо знать, какую продукцию, в каком объеме производить в том или ином периоде. От этого зависит в конечном счете эффективное использование всех ресурсов и прибыльность организации. К основным методам прогнозирования можно отнести формализованные, т.е. статистические методы, которые предполагают количественное исследование развития объекта на основе исходной информации и устанавливают количественные взаимосвязи между исследуемыми характеристиками объекта прогноза. Методы статистического анализа используются для прогнозирования спроса на продукцию и услуги с целью дальнейшего планирования объемов производства.

Для разработки методики прогнозирования спроса прежде всего возникает необходимость изучить характер его изменения в течение года. Замечено, что в отдельных отраслях спрос имеет сезонные колебания. Показано, что эти колебания можно аппроксимировать аналитической функцией. Для этого необходимо изучить закономерности изменения спроса за предыдущие периоды деятельности организации с тем, чтобы научиться их оценивать на будущее.

При сезонном изменении спроса на продукцию и услуги в начале года объем работ имеет некоторое постоянное значение, затем, начиная с марта-апреля, увеличивается, достигая своего максимального значения в июле-августе. Потом происходит медленный спад и в октябре-ноябре снова принимает некоторое постоянное значение. Планируемым периодом является год, который разбивается на 52 недели. Для описания спроса с точки зрения повышения точности прогноза предлагаются несколько аналитических функций. В связи с этим для аппроксимации выбираются две функции: синусоидальная и кусочно-линейная.

Синусоидальная функция имеет вид:

$$v(t) = v_0 + a \sin \pi \frac{t-b}{\omega} \quad (1)$$

где v_0 - некоторая постоянная величина;

a - амплитуда колебания недельного спроса на продукцию;

ω - параметр, который определяет полупериод колебаний;

b - параметр, который определяет фазу колебаний.

Эта функция представлена на Рисунке 1.

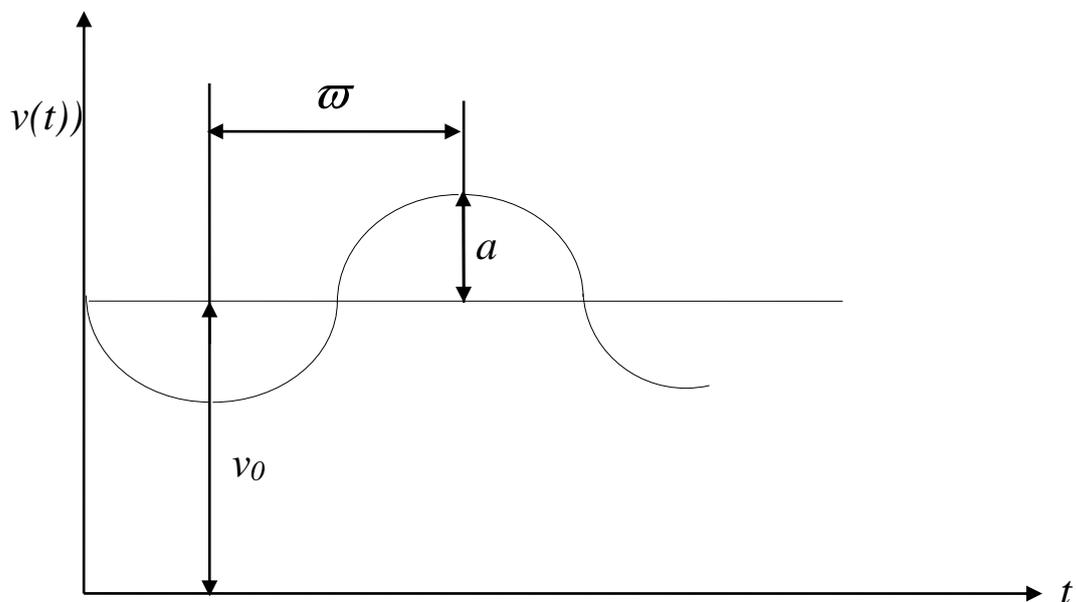


Рис.1. График представления синусоидальной аппроксимирующей функции

Кусочно-линейная функция имеет аналитическую зависимость

$$\left. \begin{aligned} v(t) &= d, && \text{п р и } t \in (0; t_1); \\ v(t) &= d + bt, && \text{п р и } t \in (t_1; t_1 + \alpha); \\ v(t) &= Z - b't, && \text{п р и } t \in (t_1 + \alpha; t_1 + \alpha + \beta); \\ v(t) &= v_{yc\ m} && \text{п р и } t \in (t_1 + \alpha + \beta; \omega). \end{aligned} \right\} \quad (2)$$

где d - постоянная величина спроса с первой недели года и до t_1 ($t_1 = 11$ недель);

t_1 - это номер недели, начиная с которой спрос прямолинейно увеличивается в течение периода α ($\alpha = 21$ неделя);

Z - максимальное значение спроса;

β - это период времени снижения спроса ($\beta = 16$);

$v_{yc\ m}$ - установившийся недельный спрос в конце периода $\omega - t_1 - \alpha - \beta$;

ω - общее количество недель в году ($\omega = 52$ недели);

b и b' - коэффициенты регрессии, определяющие направление развития.

Кусочно-линейная аналитическая функция представлена на Рисунке 2.

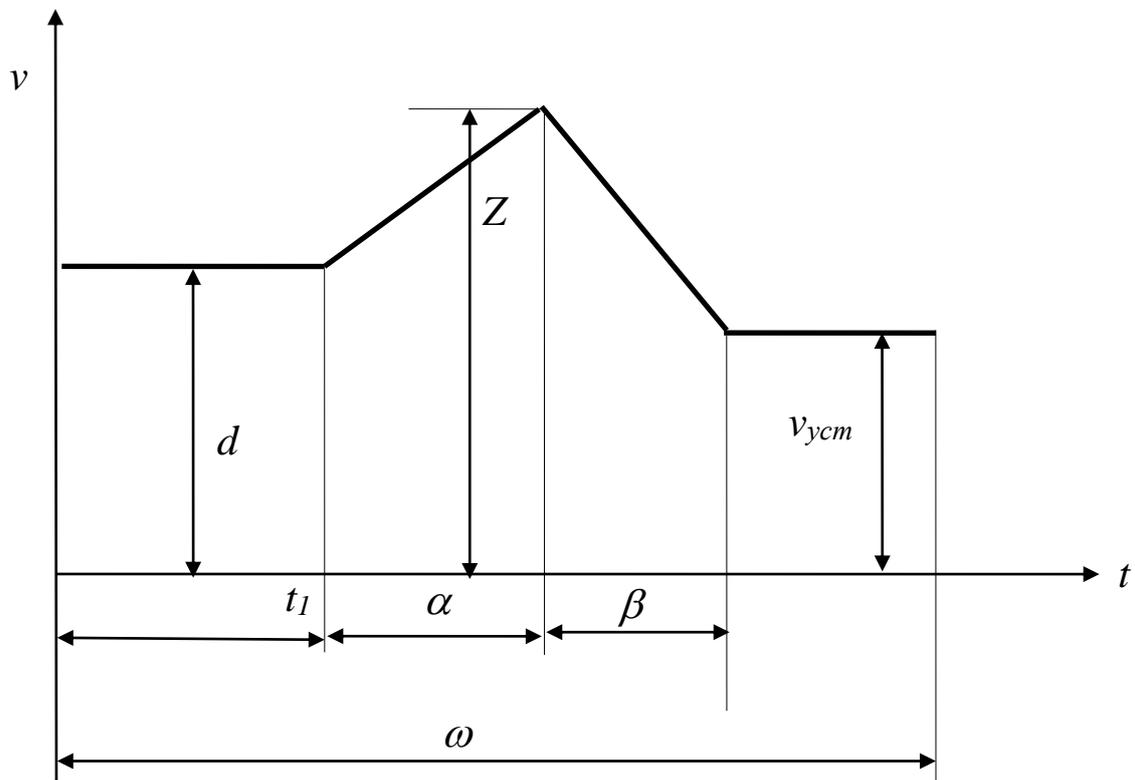


Рис.2. График представления кусочно-линейной аппроксимирующей функции

Далее необходимо определить параметры выбранных функций:

1) при использовании синусоидальной функции - амплитуду колебания a с некоторым постоянным снижением v_0 ;

2) при использовании кусочно-линейной функции $d, Z, v_{ycm}, \alpha, \beta, b'$.

Для получения значений параметров аппроксимирующей функции предложен алгоритм, который основан на применении известного метода “наименьших квадратов” Гаусса. Предлагается рассмотреть использование данного метода на примере синусоидальной функции. На первом этапе составляется вспомогательная функция

$$\varepsilon = \sum_{t=1}^{\omega} \left[v_0 + a \sin \frac{t-b}{\omega} - v_{ис}^*(t) \right]^2 \rightarrow \min. \quad (3)$$

Здесь ω - количество недель, по которым рассматривается статистика о величине спроса на продукцию для получения аппроксимации; $v^*(t)$ представляет собой фактические значения спроса на соответствующей t -ой неделе.

Подбираются такие a и v_0 , при которых $\varepsilon \Rightarrow \min$. Это условие выполняется, если параметры a и v_0 являются решением системы уравнений

$$\left. \begin{aligned} \frac{d\varepsilon}{dv_0} &= 0 \\ \frac{d\varepsilon}{da} &= 0 \end{aligned} \right\} \quad (4)$$

Решив эту систему, определяются a и v_0 .

Для определения неизвестных параметров кусочно-линейной функции используется тот же алгоритм на основе метода наименьших квадратов.

Адекватность аппроксимирующей функции предлагается определить с помощью стандартизированной ошибки аппроксимации :

$$\delta = \sqrt{\frac{\sum_{t=t_1}^{\omega} (v^*(t) - v(t))^2}{\omega}}. \quad (5)$$

где $v(t)$ - теоретическое значение недельного спроса;
 $v^*(t)$ - фактическое значение недельного спроса;
 ω - количество недель в году.

Адекватной считается функция, у которой стандартизированная ошибка аппроксимации минимальная.

Предложенная методика прогнозирования недельного спроса основана на исследовании зависимости изменений параметров аппроксимирующей функции. Прогнозные значения параметров определяются на основе предположения, что данная закономерность сохраняется и в предстоящем периоде.

Полученные прогнозные значения недельного спроса используются для планирования оптимального объема производства продукции. Разработанная методика прогнозирования может применяться в тех областях, где спрос имеет сезонные особенности. Колебательный характер спроса характерен для автосервисных и автотранспортных предприятий, дорожно-ремонтных организаций, предприятий легкой промышленности, туристических агентств и многих других.

Список литературы

1. Петрова Н.Л. Оптимизация численности производственных работников предприятия в условиях неустойчивого спроса на продукцию: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: /Петрова Нина Леонидовна. – Уфа, 1999. -135 с.

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА

Эдиев А.М., старший преподаватель кафедры информатика

ФГБОУ ВПО «Чеченский государственный педагогический университет», г.Грозный

Аннотация

В статье анализируется транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года, а также реализация крупных инфраструктурных проектов, которые повышают связность и транспортную доступность в городских агломерациях.

Ключевые слова

РФ- Российская Федерация, ГЧП - Государственно-частное партнерство, ВСМ - высокоскоростной пассажирской магистрали, ВТО - всемирной торговой организации, ЕЭП - Единого экономического пространства, РЖД – Российские железные дороги. ЦСР – Центр Стратегических разработок.

ASSESSMENT OF THE SOCIO-ECONOMIC EFFICIENCY OF THE TRANSPORT COMPLEX

Ediev A.M.

FGBOU VPO "Chechen state University", Grozny, senior teacher of chair
of information technologies and applied Informatics

Annotation

The article analyzes the transport strategy of the Russian Federation for the period up to 2030, and the implementation of major infrastructure projects that improve connectivity and accessibility in urban areas.

Keywords

Russian Federation - Russian Federation, PPP - Public-private partnerships, high-speed rail high - speed passenger lines, WTO - world trade organization, SES - Single economic space, RZD - Russian Railways. CSR - Center for Strategic research.

Развитие транспортного комплекса является одной из приоритетных задач экономической политики государства.

В современных условиях глобализации экономика страны предъявляет новые, более высокие требования к транспортной системе. В рыночных условиях транспорт является не только продолжением процесса производства, но и предпосылкой его эффективного функционирования, так как даже небольшие нарушения в функционировании транспортной системы неизбежно сказываются на производственном процессе, ритмичности работы транспорта.

В 2011-2012 гг. Фонд «Центр Стратегических Разработок» (ЦСР) совместно с рядом авторитетных научных организаций, включая Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, Институт экономики и развития транспорта, Институт проблем естественных монополий, Российскую экономическую школу, Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара, Институт демографии НИУ «Высшая экономическая школа», АНО «Упртрансцентр», а также Центр экологии МАДИ провел исследование по оценке крупных инфраструктурных проектов.

Результаты исследований Фонда показали, что реализация крупных инфраструктурных проектов повышает связность и транспортную доступность в городских агломерациях. Развитие железнодорожной инфраструктуры стимулирует межрегиональную торговлю. Перерасчет прогнозов и общеэкономических эффектов с учетом взаимных переключений грузопотоков между автомобильным и железнодорожным транспортом позволяет разгрузить «узкие места».

Строительство объектов транспортной инфраструктуры сопровождается ростом занятости, доходов и налогов, которые перераспределяются и трансформируются в рост конечного спроса населения, бизнеса и государства. Внешние эффекты от реализации инфраструктурных проектов включают мультипликативные эффекты, под которыми понимается прирост экономических показателей по цепочкам создания и перераспределения добавленной стоимости.

При увеличении объемов перевозок происходит соответствующий рост затрат на промежуточную продукцию (топливо, электроэнергия, материалы). Это приводит к первоначальному импульсу роста производства в смежных отраслях.

По данным ЦСР, оценка изменения объема валового внутреннего продукта в зависимости от изменения транспортных издержек на основе использования модели общего равновесия показала, что на каждые 10% увеличения совокупных транспортных издержек для всех видов товаров во всех регионах приходится 0,12% снижения ВВП страны. На каждые 10% увеличения издержек на железнодорожный транспорт приходится в среднем 0,04% снижения ВВП, то есть в 3 раза меньше, чем в целом по транспортной отрасли. Это указывает на целесообразность постепенного перехода к RAB-тарифам (рассчитанным с учетом отдачи на вложенный капитал) за пользование инфраструктурой железных дорог, поскольку такой переход не приведет к существенному снижению производства в отраслях, являющихся потребителями услуг ОАО «РЖД». Наоборот, он обеспечит их дополнительный рост за счет расшивки «узких мест».

Согласно европейским исследованиям ВСМ конкурируют с авто-мобильным транспортом на расстояниях до 300 км, с воздушным транспортом на расстояниях в диапазоне 300÷600 км. Совокупные издержки пассажиров определяют спрос и экономические эффекты от ВСМ. Улучшение условий доступа на рынки для организаций, расположенных на территориях, близких к «промежуточным станциям», приводит к росту валового регионального продукта. Улучшение условий доступа на рынки на 1% влечет за собой увеличение ВРП на 0,21–0,27%.

Развитие транспортной инфраструктуры способно дать ощутимые экономические эффекты на территории московской агломерации. По оценкам Фонда, увеличение скорости пригородного железнодорожного сообщения на 20% способно стимулировать увеличение зарплат в Московской области в среднем на 2,9%. Повышение скорости пригородного железнодорожного сообщения до уровня развитых стран Европы способно дополнительно увеличить зарплаты в Московской области на 23,5% в среднем и до 45% на периферии, ускорив рост ВРП.

При этом особо следует отметить эффект, который получит национальная экономика Российской Федерации при реализации макропроекта модернизации и расширения Байкало-Амурской и Транссибирской железнодорожных магистралей.

Согласно выполненным оценкам, по максимальному варианту уже к 2020 году прирост ВВП покроет осуществленные инфраструктурные инвестиции, а результатами проекта станет увеличение ВРП регионов Дальнего Востока и Забайкалья к 2020 году на 260 млрд. рублей и в последующем на 40 млрд. рублей ежегодно.

Для обеспечения глобальной конкурентоспособности транспортного комплекса России на мировом рынке в сегменте железнодорожных перевозок необходима трансформация группы компаний «РЖД» из перевозчика в перевозочно-логистический комплекс. Это приведет к ускоренному росту холдинга в рыночных сегментах, дополняющих и усиливающих перевозочный бизнес, позволит обеспечить эффект синергии, создать точки роста в

смежных сегментах и использовать полученный эффект на финансирование инвестиционных потребностей в развитии инфраструктуры.

Реализация этих стратегических инициатив позволит увеличить объем железнодорожного транзита по территории России примерно в 2,4 раза, а уровень контейнеризации железнодорожных перевозок будет повышен с 1,9 до 8 процентов.

Список литературы

1. Федеральный закон от 10.01.2003 № 17-ФЗ «О железнодорожном транспорте в Российской Федерации» // Собр. законодательства РФ. - 2003. - № 2. - Ст. 169.
2. Федеральный закон от 10.01.2003 № 18-ФЗ «Устав железнодорожного транспорта» // Собр. законодательства РФ. - 2003. - № 2. - Ст. 170.
3. Федеральный закон от 08.11.2007 № 261-ФЗ «О морских портах в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собр. законодательства РФ. - 2007. - № 46. – Ст. 5557.
4. Указ Президента РФ от 16.03.2010 N 321 «О мерах по организации движения высокоскоростного железнодорожного транспорта в Российской Федерации» // Собр. законодательства РФ. - 2010. - № 12 - 1312.
5. Указ Президента РФ от 07.05.2012 N 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» // Собр. законодательства РФ. - 2012. - № 19.- Ст. 2333.
6. Бюджетное Послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014–2016 годах // Рос. газ. - 2013. - 14 июня. (№ 6103). - С.1.
7. Распоряжение Правительства РФ от 17.06.2008 № 877-р «Об утверждении Стратегия развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года» // Собр. законодательства РФ. - 2008. - № 29.- Ст. 3537.
8. Распоряжение Правительства РФ от 22.11.2008 г. №1734-р «Об утверждении Транспортной стратегии Российской Федерации до 2030 года // Собр. законодательства РФ. - 2008. - № 50. - Ст. 5977.
9. Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 № 2600-р «Об утверждении государственной программы РФ «Развитие транспортной системы» // Собр. законодательства РФ. - 2013. - № 2. - Ст. 131.
10. Путин В.В. Выступление на пленарном заседании Петербургского международного экономического форума. - www.kremlin.ru/news/18383.
11. Медведев Д.А. Россия – связующее звено АСЕМ / Д.А. Медведев // Рос. газ. - 2012. - 6 нояб. (№ 255). – С. 3. - [ссылка на статью].
12. Ивашин А.С. Железнодорожный транспорт России: региональные и организационные особенности функционирования / А.С. Ивашин, К.П. Сокол // Транспорт: наука, техника, управление. - 2012. - № 8. - С. 26-32.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ ДИАГНОСТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Магомедова Х.Р.

Донской государственный технический университет, г.Ростов-на-Дону

Одним из обязательных этапов эффективного антикризисного управления является финансовая диагностика. Особенно значимой финансовая диагностика становится в условиях конкурсного производства, поскольку решения о признании должника банкротом зависят и от результатов анализа его финансового состояния. Порядок диагностики кризисных предприятий регламентируется Правилами проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утвержденными постановлением Правительства РФ от 25.06.2003 г. № 367. Значение данной методики часто является недооцененным, проблемы, возникающие при ее применении и пути усовершенствования, на наш взгляд недостаточно исследованы. Частично это можно объяснить названием методики, которое отражает цели ее использования не в полной мере, но прежде всего – очевидным приоритетом юридической формы института банкротства в России над его экономическим содержанием.

Среди основных достоинств официальной методики финансовой диагностики кризисных предприятий, следует отметить ее комплексный характер. Несомненным преимуществом официальной методики финансовой диагностики является сочетание различных методических подходов (количественного и качественного,

формализованного и неформализованного). Положительным моментом методики является также то, что не установлены критические значения финансовых коэффициентов. Таким образом, вывод о финансовом состоянии предприятия должен быть основан на мнении профессионального аналитика, что позволяет учесть специфику кризисного предприятия.

К недостаткам методики, в первую очередь относится то, что весьма незначительное внимание уделяется методическому аспекту. Правила анализа построены по принципу SWOT-анализа. Кроме этого, предлагается три метода ретроспективного анализа финансовой отчетности (вертикальный, горизонтальный и коэффициентный). Как правило, аналитики используют их при экспресс-анализе. Большой ценностью при финансовом анализе кризисного предприятия обладают методы перспективного анализа.

Основным направлением финансовой диагностики кризисного предприятия на сегодняшний день выступает анализ его платежеспособности, финансовой устойчивости и рентабельности [1]. Это следует из изучения состава коэффициентов в «Правилах проведения арбитражным управляющим финансового анализа».

Приоритетным направлением совершенствования диагностики кризисного предприятия должна выступать методика анализа его платежеспособности, т.к. финансовым основанием введения антикризисного управления является возможность ее восстановления. Однако в действующей официальной методике анализу платежеспособности уделено недостаточное внимание. В состав коэффициентов, характеризующих платежеспособность кризисного предприятия входят: коэффициент абсолютной ликвидности (показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть немедленно погашена, и рассчитывается отношением наиболее ликвидных оборотных активов к текущим обязательствам должника), коэффициент текущей ликвидности (определяет обеспеченность оборотными средствами при ведении хозяйственной деятельности и своевременного погашения обязательств и определяется отношением ликвидных активов к текущим обязательствам должника), показатель обеспеченности обязательств должника его активами (характеризует величину активов должника, приходящихся на единицу долга, и определяется отношением суммы ликвидных активов к обязательствам должника), степень платежеспособности по текущим обязательствам (определяет текущую платежеспособность, объемы краткосрочных заемных средств и период возможного погашения текущей задолженности за счет выручки, определяется отношением текущих обязательств к среднемесячной выручке) [3].

Платежеспособность кризисного предприятия характеризуется разнородными коэффициентами: коэффициентами ликвидности и показателем обеспеченности обязательств должника его активами. В итоге анализ платежеспособности предприятия при планировании непрерывной деятельности (коэффициенты ликвидности) сочетается с анализом платежеспособности при возможности ликвидации (коэффициент обеспеченности обязательств). В это же время отсутствует такой важный с точки зрения анализа платежеспособности показатель, как продолжительность финансового цикла. Сокращение данного показателя сказывается на устойчивости денежных поступлений и, как следствие, на финансовой стабилизации предприятия. Ускорение оборачиваемости денежных средств позволит в условиях кризиса ограничиться меньшим объемом, и, следовательно, низкие значения коэффициентов ликвидности будут не столь критичны при оценке платежеспособности.

При финансовой диагностике также проводится анализ финансовой устойчивости. Согласно официальной методике финансового анализа, арбитражный управляющий оценивает динамику коэффициентов автономии, обеспеченности собственными оборотными средствами, доли просроченной кредиторской задолженности и показателя отношения дебиторской задолженности к совокупным активам. Среди этих показателей финансовую устойчивость характеризует только коэффициент автономии, а остальные показатели можно применять для оценки платежеспособности.

Коэффициент автономии относится к группе коэффициентов, характеризующих капитализацию. Данные коэффициенты отражают способность предприятия расплачиваться по своим обязательствам, а также активность менеджмента по привлечению заемных средств. Нормативное значение данного показателя в литературе, как правило, составляет не менее 0,5. В зарубежной же практике чаще используют обратный показатель, который называют коэффициентом финансового левериджа, рассчитанного отношением валюты баланса к собственному капиталу. его нормативное значение – не более 2,0. Значение было выведено эмпирически в результате исследований системных национальных или отраслевых кризисов, проведенных американскими учеными.

Финансовая диагностика кризисного предприятия анализом его финансового положения не ограничивается. Как правило, банкротство наступает не потому, что предприятие становится неплатежеспособным и финансово неустойчивым, а из-за того, что рынок перестает в него «верить». Предприятие с убытками, не достигающее основной цели своего существования, вряд ли будет восстановлено в кризисной ситуации. Таким образом, одним из ключевых направлений диагностики выступает анализ рентабельности. «Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа» предусматривают оценку показателя рентабельности активов и

нормы чистой прибыли. Логично расширить состав показателей рентабельности за счет показателя рентабельности собственного капитала, который часто выступает базой комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия [2].

Проведенный с учетом отраслевой специфики факторный анализ рентабельности собственного капитала, позволит получить представление о возможных направлениях антикризисного управления. В соответствии с формулой расчета рентабельность собственного капитала определяется тремя факторами: оборачиваемостью активов, финансовым левериджем и рентабельностью продаж. Данные факторы являются обобщающими не только всех сторон финансово-хозяйственной деятельности предприятия, но и его бухгалтерской отчетности. Соответственно предприятие является успешным, если оно активно вовлекает в хозяйственный оборот средства для производства рентабельной продукции, эффективно управляет финансовой структурой.

Таким образом, модно сказать, что экономический смысл финансовой диагностики кризисного предприятия на сегодняшний день воспринимается, как правило, формально, анализ финансовых показателей превращается в рутинную процедуру. Необходимо следовать принципу приоритетности экономического содержания над юридической формой. Соблюдение такого принципа будет являться залогом качественной финансовой диагностики, а, следовательно, повышать эффективность антикризисного управления.

Список литературы

1. Бармута К.А. Проблемы антикризисного управления предприятием в современных условиях//Вопросы экономических наук. 2014. № 6 (70). С. 12-15.
2. Бармута К.А. Основные черты современной системы управления развитием промышленных предприятий//Вестник Донского государственного технического университета. 2012. № 2-2. С. 130-137.
3. Антикризисное управление на предприятии: учеб. пособие / К.А. Бармута, А.В. Тихонов. – Ростов н/Д: ДГТУ, 2015. – 214 с.

РАЗРАБОТКА СЦЕНАРИЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ ЛОКАЛЬНОГО СТРУКТУРНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА ПРЕДПРИЯТИЯ

Фатеева О.В. (Вишневская О.В.)

К.э.н., доцент Донского государственного технического университета

В настоящее время большинство российских предприятий обременено разного рода кризисными процессами, которые, если с ними не бороться, ведут к ухудшению финансового состояния и к банкротству. Эффективность антикризисной работы может быть значительно повышена при применении методов сценарного прогнозирования на этапах анализа отчетности и планирования дальнейшего развития предприятия.

На этих этапах широко используются методы финансового анализа [8, 9, 10] и методы изучения финансового кризиса [1, 2, 3, 11].

В работах автора [3, 7] дана графическая модель кризисного изменения стратегической направленности развития предприятия, которая дополнена параметрами финансового кризиса (Рисунок 1).

Модель по Рисунку 1 привязывает параметры финансового кризиса к точкам перелома тенденций индикаторов безопасности и к изменениям направленности их динамики относительно общепринятых пороговых значений и используется в сценарном планировании.

Разработка сценария включает исследование отчетных параметров финансового состояния и кризисного процесса реального предприятия и выработку подходов для прогнозного обеспечения их антикризисных значений.

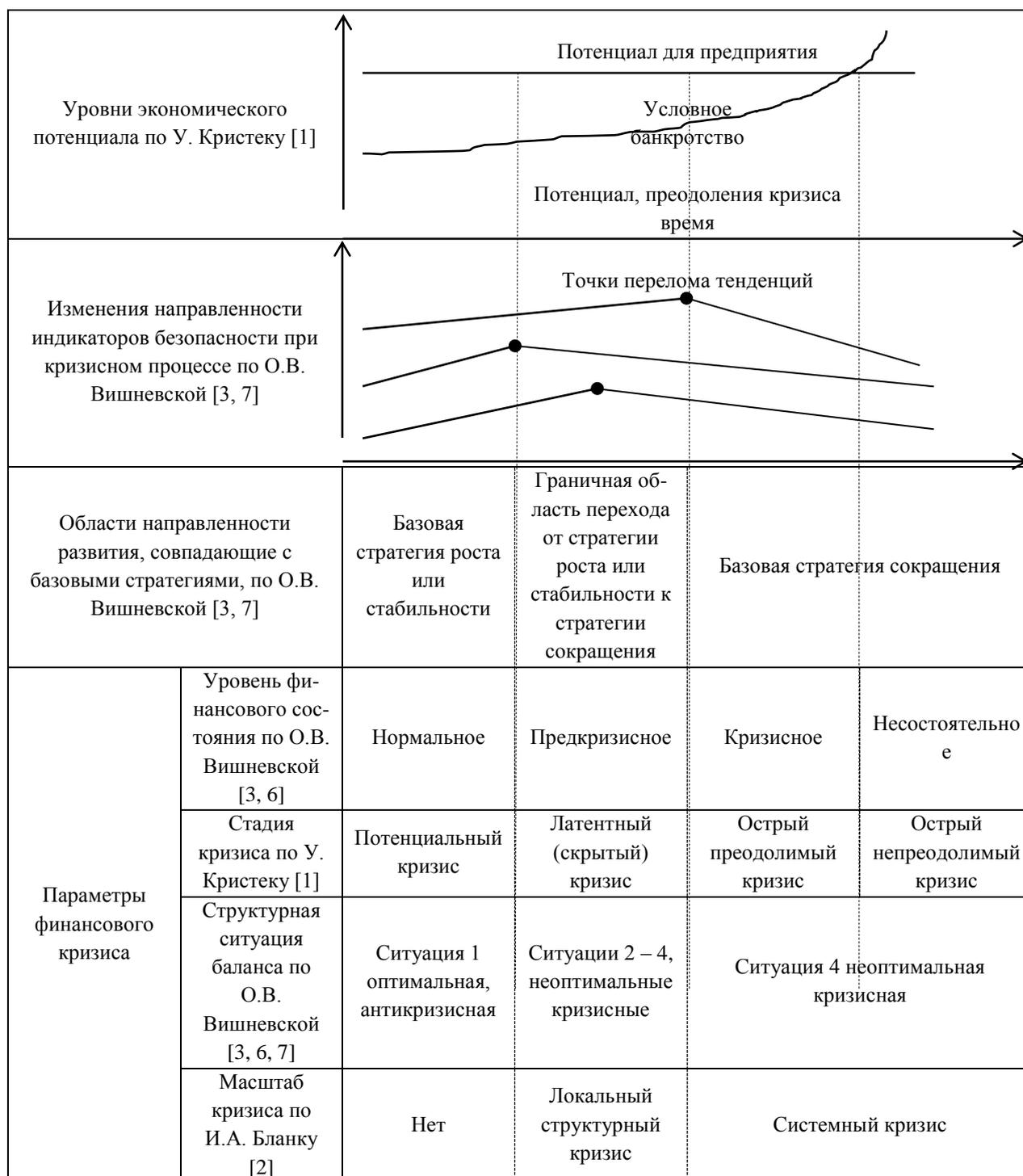


Рис.1. Графическая модель кризисного процесса и параметры финансового кризиса предприятия*

*Составлена автором самостоятельно

Бухгалтерская отчетность предприятия преобразуется в аналитические таблицы показателей баланса (Табл.1) и показателей финансового результата (Табл.2).

По данным аналитических таблиц осуществляется экспресс-оценка параметров финансового состояния по известным методикам финансового анализа [10] и параметров финансового кризиса:

Таблица 1

Аналитическая таблица показателей отчетного баланса предприятия

Наименование показателей, обозначение	Код	Абсолютные величины, тыс. руб.		Изменения на конец сценария		Темп изменений, Т, %	Удельные величины в % к балансу Б	
		На начало сценария	На конец сценария	Абсолютные Δ	Относительные Б		На начало сценария	На конец сценария
1	2	3	4	5=4-3	6=4/3	7=5/3	8	9
Валюта баланса, Б	1600, 1700	20295	18152	-2143	0,8944	-10,56	100	100
Внеоборотные активы, ВНА	1100	16362	13963	-2399	0,8534	-14,66	80,62	76,92
Запасы и затраты, ЗИЗ	1200 + 1220	2408	3198	790	1,3281	32,81	11,86	17,68
Оборотные активы, ОА	1200	3933	4189	256	1,0651	6,51	19,38	23,08
Капитал и резервы, СК	1300	13447	13524	77	1,0057	0,57	66,26	74,50
Долгосрочные обязательства, ДО	1400	1131	1462	331	0,2927	29,27	5,57	8,05
Краткосрочные обязательства, КО	1500	5717	3166	-2551	0,5538	-44,62	28,17	17,45

Таблица 2

Аналитическая таблица показателей отчетного финансового результата

Наименование показателей, обозначение	Код	Абсолютные величины, тыс. руб.		Изменения на конец сценария		Темп изменений, Т, %
		На начало сценария	На конец сценария	Абсолютные Δ	Относительные Б	
1	2	3	4	5=4-3	6=4/3	7=5/3
Выручка, В	2110	13706	16483	2777	1,2026	20,26
Себестоимость, Сб	2120	12743	15696	2953	1,2317	23,17
Валовая прибыль, ВПр	2100	963	787	-176	0,8172	-18,28
Чистая прибыль, Пр	2400	243	281	38	1,1564	15,64

- уровня финансового состояния – по модели направленности динамики индикаторов безопасности О.В. Вишневецкой [3, 6, 7];

- стадии кризиса по соответствию уровню финансового состояния (Рисунок 1);

- структурной ситуации баланса – по сочетанию показателей финансовой устойчивости и текущей ликвидности в соответствии с графической моделью структурной ситуации баланса О.В. Вишневецкой [3, 5, 7];

- масштаб кризиса по классификации И.А. Бланка [2].

Результат экспресс-оценки параметров отчетного финансового состояния и кризисного процесса предприятия приведен в Табл.3.

Таблица 3

Оценка параметров отчетного финансового состояния и кризисного процесса предприятия

Параметры финансового состояния и кризисного процесса предприятия	Краткая оценка
Оценка изменений показателей	Масштаб деятельности и экономический потенциал снизились на 10,56% за счет вывода внеоборотных активов на 14,66%. Это позволило увеличить удельный вес собственного капитала до 74,5% при общем снижении заемного капитала с 33,74% до 25,5%. Выручка увеличена в 1,2 раза, чистая прибыль увеличена в 1,15 раза.
Использование чистой прибыли	Чистая прибыль 281 тыс. руб.; на капитализацию направлено 77 тыс. руб. или 27,4%
Общие тенденции развития (по соотношению темповых показателей)	Имеет место: рост себестоимости продукции или снижение цен, уменьшение скорости оборота запасов.
Уровень финансового состояния	Предкризисное
Стадия кризиса	Латентный скрытый кризис
Структурная ситуация баланса	Ситуация 4 – неоптимальная кризисная с недостаточными финансовой устойчивостью и текущей ликвидностью
Масштаб кризиса	Локальный структурный кризис

Так как предприятие обременено локальным структурным финансовым кризисом, то сценарий должен быть направлен на преодоление этого кризиса путем изменения кризисной неоптимальной структурной ситуации баланса на оптимальную антикризисную ситуацию по графической модели, предложенной автором и подробно описанной в работах [3, 5, 7].

Графическая модель построена по данным аналитической Табл.1 и отражает отчетную структурную ситуацию баланса (Рисунок 2) расположением точек $У_1$ – финансовой устойчивости и $Л_1$ - текущей ликвидности предприятия относительно пороговых прямых 1 и 2 и наглядно демонстрирует возможность выбора множества вариантов решения – смещением прогнозных точек $У_2$ и $Л_2$ на или за пороговые прямые в области (В+С) – финансовой устойчивости и С – достаточной текущей ликвидности.

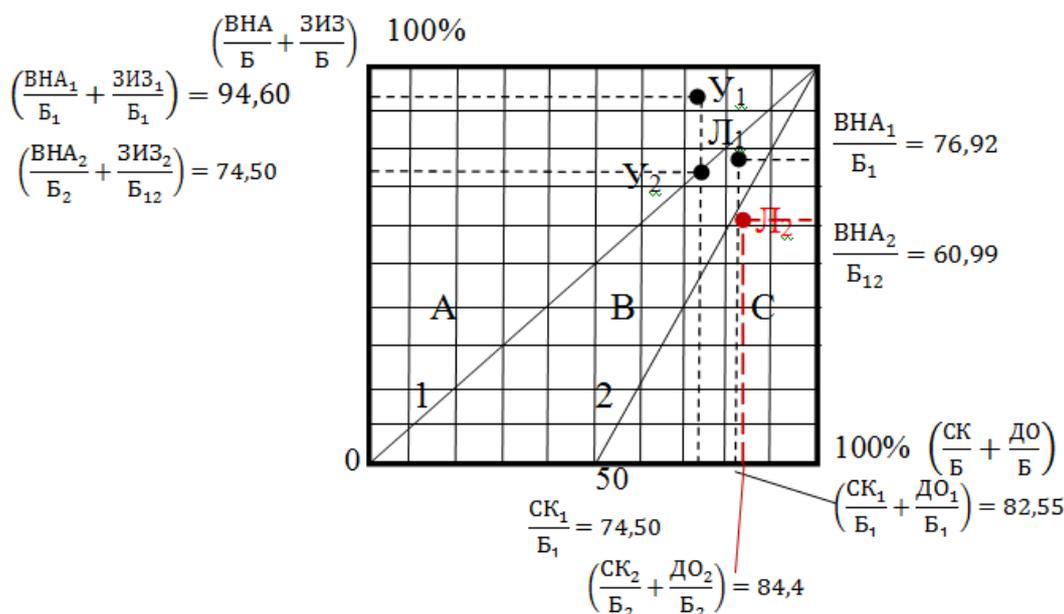


Рис.2. Графическая модель структурной ситуации баланса и выбора прогнозного варианта финансовой устойчивости предприятия (пороговая прямая 1 разделяет область А – финансовой неустойчивости от области (В+С) - абсолютной финансовой устойчивости; пороговая прямая 2 разделяет область (А+В) – недостаточной текущей ликвидности от области С – достаточной текущей ликвидности).

Финансовая устойчивость предприятия выражается по Рисунку 2 координатами точки Y_1 :

$$Y_1 \left\{ \left(\frac{ВНА_1}{Б_1} + \frac{ЗИЗ_1}{Б_1} \right) = 94,60\%; \frac{СК_1}{Б_1} = 74,50\% \right\}, \quad (1)$$

находящейся относительно пороговой прямой 1, в области А – финансовой неустойчивости. Пороговая прямая 1 построена по условию абсолютной финансовой устойчивости:

$$Д_{сос} = \frac{СК - ВНА}{ЗИЗ} = 1, \text{ откуда } \frac{ВНА + ЗИЗ}{Б} = \frac{СК}{Б}, \text{ где} \quad (2)$$

$Д_{сос}$ – доля собственных оборотных средств в покрытии запасов и затрат.

Текущая ликвидность предприятия выражается на Рисунке 2 координатами точки L_1 :

$$L_1 \left\{ \frac{ВНА_1}{Б_1} = 76,92\%; \left(\frac{СК_1}{Б_1} + \frac{ДО_1}{Б_1} \right) = 82,55\% \right\}, \quad (3)$$

находящейся относительно пороговой прямой 2, в области (А+В) - недостаточной текущей ликвидности.

Пороговая прямая 2 построена по условию достаточной текущей ликвидности:

$$К_{тл} = \frac{ОА}{КО} = 2, \text{ откуда } \frac{ВНА}{Б} = 2 \left(\frac{СК}{Б} + \frac{ДО}{Б} \right) - 1, \text{ где} \quad (4)$$

$К_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности.

Так как между финансовыми коэффициентами $Д_{сос}$ и $К_{тл}$ существует корреляционная связь [4], то выбор изменения структурной ситуации осуществляется по одному показателю - финансовой устойчивости путем перемещения точки Y_1 на пороговую прямую 1 или ниже – в область (В + С), что создает множество вариантов выбора.

Пусть принимается для сценария вариант расположения точки Y_2 прогнозной финансовой устойчивости предприятия на пороговой прямой 1 с координатами:

$$Y_2 \left\{ \left(\frac{ВНА_2}{Б_2} + \frac{ЗИЗ_2}{Б_2} \right) = 74,50\%; \frac{СК_2}{Б_2} = 74,50\% \right\}, \quad (5)$$

которые создают исходные данные для определения прогнозных показателей баланса. Точка Y_2 наносится на график Рисунок 2.

В первой части сценария осуществляются изменения прогнозных показателей баланса. Планируется преодолеть снижение валюты баланса Б (Табл.1) путем увеличения оборотных активов ОА за счет вывода части лишних средств внеоборотных активов ВНА, а также увеличения объема статьи «Капитал и резервы» СК и увеличения долгосрочных обязательств ДО.

1. Руководствуясь этим заданием: принимается прогнозный объем валюты баланса $Б_2$, равным 18500 тыс. руб. (рост 1,88%) и принимается прогнозная величина запасов и затрат $ЗИЗ_2$ на уровне предшествующего года ($ЗИЗ_0 = 2408$ тыс. руб., $ЗИЗ_2 = 2500$ тыс. руб.).

2. Определение прогнозной величины показателей (ВНА₂ + ЗИЗ₂) по координатам точки У₂:

$$\left(\frac{ВНА_2}{Б_2} + \frac{ЗИЗ_2}{Б_2}\right) = 74,5\% \text{ откуда } (ВНА_2 + ЗИЗ_2) = 0,745 * Б_2 = 0,745 * 1850 = 13782,5 \text{ тыс. руб.}$$

3. Определение прогнозного значения внеоборотных активов:

$$ВНА_2 = 13782,5 - ЗИЗ_2 = 13782,5 - 2500 = 11282,5 \text{ тыс. руб.}$$

4. Определение прогнозной величины оборотных активов:

$$ОА_2 = Б_2 - ВНА_2 = 18500 - 11282,5 = 7217,5 \text{ тыс. руб.}$$

5. Определение прогнозного значения статьи «Капитал и резервы» по координатам точки У₂ (5):

$$\frac{СК_2}{Б_2} = 0,745, \text{ откуда } СК_2 = 0,745 * Б_2 = 0,745 * 18500 = 13782,5 \text{ тыс. руб.}$$

6. Определение прогнозной величины статьи «Краткосрочные обязательства» КО₂ из условия достаточности текущей ликвидности – коэффициента Ктл₂:

Например, $Ктл_2 = \frac{ОА_2}{КО_2} = 2,5$, откуда

$$КО_2 = \frac{ОА_2}{2,5} = \frac{7217,5}{2,5} = 2887 \text{ тыс. руб.}$$

7. Определение прогнозной величины статьи «Долгосрочные обязательства»

$$ДО_2 = Б_2 - СК_2 - КО_2 = 18500 - 13782,5 - 2887 = 1830,5 \text{ тыс. руб.}$$

8. Рассчитываются прогнозные координаты точки Л₂ – текущей ликвидности предприятия по прогнозным значениям, аналогично (3)

$$Л_2 \left\{ \left(\frac{ВНА_2}{Б_2}\right) = \frac{11282,5}{18500} * 100\% = 60,99\%; \left(\frac{СК_2}{Б_2} + \frac{ДО_2}{Б_2}\right) = \left(\frac{13782,5}{18500} + \frac{1830,5}{18500}\right) * 100\% = (74,50 + 9,90) = 84,4\% \right\}$$

(6)

Точка Л₂ текущей ликвидности наносится на модель по Рисунку 2 и располагается в области С – достаточной текущей ликвидности.

9. Из-за наличия корреляционных связей осуществляется проверка правильности переноса точки Л₁ текущей ликвидности в точку Л₂ по условию выхода из структурной ситуации 4 [3,5, 7]

$$\frac{ЗИЗ_2}{Б_2} > \left(100\% - \frac{СК_2}{Б_2} - 2 \frac{ДО_2}{Б_2}\right);$$

$$13,57\% > (100\% - 74,5\% - 2 * 15,6\%)$$

13,57% > (-5,7%), т.е. условие выполнено.

10. По рассчитанным прогнозным показателям формируется аналитическая таблица прогнозного баланса на конец сценария (Табл.4).

Таблица 4

Аналитическая таблица показателей прогнозного баланса на конец сценария

Наименование показателей, обозначение	Код	Абсолютные величины, тыс. руб.		Изменения на конец сценария		Темп изменений, Т, %	Удельные величины в % к балансу Б	
		На начало сценария	На конец сценария	Абсолютные Δ	Относительные Б		На начало сценария	На конец сценария
1	2	3	4	5=4-3	6=4/3	7-5/3	8	9
Валюта баланса, Б	160 0, 170 0	18152	18500	348	1,019	1,88	100	100
Внеоборотные активы, ВНА	110 0	13963	11282,5	-2680	0,808	-19,2	76,92	60,99
Запасы и затраты, ЗИЗ	120 0+ +12 20	3198	2500	-698	0,781	-21,82	17,68	13,57

Оборотные активы, ОА	1200	4189	7217,5	3028,5	1,723	72,29	23,08	39,01
Капитал и резервы, СК	1300	13524	13782,5	258,5	1,019	1,87	74,50	74,50
Долгосрочные обязательства, ДО	1400	1462	1830,5	368,5	1,047	25,20	8,05	9,90
Краткосрочные обязательства, КО	1500	3166	2887	-278	0,912	-8,78	17,45	15,60

Вторая часть сценария связана с реализацией имеющихся косвенных связей между некоторыми прогнозными показателями баланса и прогнозными показателями финансового результата для установления новых желаемых тенденций развития предприятия, гармонично вытекающих из новых возможностей прогнозных показателей баланса.

11. Используется величина изменения статьи баланса «Капитал и резервы» $\Delta СК_2$ (Таблица 4) как части чистой прибыли $Пр_2$, направляемой на развитие и капитализацию, для определения прогнозной суммы чистой прибыли. В общем виде чистая прибыль $Пр_2$ определяется уравнением:

$$Пр_2 = \Delta СК_2 + Дв, \text{ где} \quad (7)$$

Дв – часть чистой прибыли, направляемой на выплату дивидендов.

Представляется, что для сценария преодоления кризиса чистая прибыль должна пойти на развитие предприятия. Тогда:

$$Пр_2 = \Delta СК_2 = 258,5 \text{ тыс. руб.}$$

12. Определение необходимых прогнозных величин выручки $В_2$, валовой прибыли $ВПр_2$ и себестоимости $Сб_2$ можно связать с установлением новой общей прогнозной системы неравенств темповых соотношений основных характеристик баланса и финансового результата:

$$ТВПр_2 > ТВ_2 > ТБ_2 > ТСК_2 > 0 \quad (8)$$

Система неравенств (8) указывает на оптимальность соотношений темповых показателей баланса и финансового результата, которая характеризует опережающий рост прибыли, эффективность использования ресурсов, снижение издержек производства и обращения [9, 10].

С учётом данных Таблицы 4 система неравенств (8) принимает вид:

$$ТВПр_2 > ТВ_2 > (ТБ_2 = 1,88\%) > (ТСК_2 = 1,87\%) > 0 \quad (9)$$

Используя систему неравенств (9) и учитывая порядок цифр, характеризующих темп роста валюты баланса $ТБ_2$ и собственного капитала $СК_2$, принимаем соответственно значения темпов роста валовой прибыли $ТВПр_2$ и выручки $ТВ_2$:

$$(ТВПр_2 = 2,2\%) > (ТВ_2 = 2\%) > (ТБ_2 = 1,88\%) > (ТСК_2 = 1,87\%) > 0 \quad (10)$$

Принятые значения темпов роста показателей по (10) служат для определения прогнозных показателей финансового результата.

13. Определение необходимого прогнозного объема валовой прибыли:

$$ВПр_2 = ВПр_1(1 + ТВПр_2) = 787(1 + 0,022) = 804,3 \text{ тыс. руб.}$$

14. Определение необходимого прогнозного объема выручки:

$$В_2 = В_1(1 + ТВ_2) = 16483(1 + 0,02) = 16812,6 \text{ тыс. руб.}$$

15. Определение желаемого прогнозного значения себестоимости продаж:

$$Сб_2 = В_2 - ВПр_2 = 16812,6 - 804,3 = 15008,3 \text{ тыс. руб.}$$

16. Формируется аналитическая таблица показателей прогнозного финансового результата на конец сценария (Табл.5).

Таблица 5

Аналитическая таблица показателей прогнозного финансового результата на конец сценария

Наименование показателей, обозначение	Код	Абсолютные величины, тыс. руб.		Изменения на конец сценария		Темп изменений, Т, %
		На начало сценария	На конец сценария	Абсолютные	Относительные	

				Δ	Б	
1	2	3	4	5=4-3	6=4/3	7=5/3
Выручка, В	2110	16483	16812,6	329,6	1,02	2,0
Себестоимость, Сб	2120	15696	15008,3	-687,7	0,956	-1,9
Валовая прибыль, ВПр	2100	787	804,3	17,3	1,022	2,2
Чистая прибыль, Пр	2400	281	258,5	-22,5	0,92	-8,0

17. Определение горизонта прогнозирования Т осуществляется сравнением величины абсолютного изменения статьи «Капитал и резервы» $\Delta СК_2$ на конец сценария с отчетной суммой чистой прибыли $Пр_1$ на конец отчетного года (Таблица 2):

$$T = \frac{\Delta СК_2}{Пр_2} = \frac{258,5}{281} = 0,92 \text{ года}$$

Таким образом, сценарий может быть реализован в течение одного года.

18. По данным аналитических таблиц проведена экспресс-оценка параметров прогнозного финансового состояния и кризисного процесса на конец сценария.

Результаты экспресс-оценки приведены в Табл.6.

Таблица 6

Результаты экспресс-оценки прогнозных параметров финансового состояния и кризисного процесса на конец сценария

Параметры финансового состояния и кризисного процесса предприятия	Краткая оценка
Оценка изменений показателей	Масштаб деятельности и экономический потенциал увеличился на 1,88% за счет роста оборотных активов при выводе части внеоборотных активов. Доля собственного капитала осталась на уровне до 74,5%. Выручка увеличена на 2%.
Использование чистой прибыли	Чистая прибыль 258,5 тыс. руб. направлена на развитие полностью.
Общие тенденции развития (по соотношению темповых показателей)	Характеризуются опережающим ростом прибыли, эффективностью использования ресурсов, снижением издержек производства и обращения..
Уровень финансового состояния	Нормальное
Стадия кризиса	Потенциальный кризис
Структурная ситуация баланса	Ситуация 1 – оптимальная антикризисная
Масштаб кризиса	Нет

Сравнение результатов экспресс-оценки по Табл.3 и 6 свидетельствует о преодолении локального финансового кризиса и общем улучшении финансового состояния предприятия на прогнозном уровне и о полезности применения сценарного планирования в антикризисном менеджменте предприятия.

Список литературы

1. Бандурин В.В., Ларицкий В.Е. Проблемы управления несостоятельными предприятиями в условиях переходной экономики. – М.: Наука и экономика. - 1999. – 164 с.
2. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия, - К.: Ника – Центр, Эльга, 2003 – 496 с.
3. Вишневская О.В. Антикризисное управление предприятием/ О.В. Вишневская. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 313 с.
4. Вишневская О.В. Взаимосвязь финансовых показателей // Финансовый менеджмент. - 2004 - № 6, с.43-52
5. Вишневская О.В. Контроль финансовой устойчивости и текущей ликвидности предприятия по унифицированному графику// Финансовый менеджмент. - 2004 - № 3, с.3-11;

6. Вишневская О.В. Механизмы антикризисного управления// Менеджмент в России и за рубежом. - 2007 - № 3, с. 105 – 113;
7. Вишневская О.В. Направленность стратегического развития предприятия: модели, контроль и управляющие воздействия// Менеджмент в России и за рубежом. - 2004 - № 5, с. 58 – 65;
8. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник/ Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006 – 320 с.;
9. Жарковская Е.П. Антикризисное управление: учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальности «Антикризис. упр.» и другим экономическим специальностям / Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский – 6-е изд. испр. и доп. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009;
10. Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. Финансовый менеджмент. Конспект лекций с задачами и тестами. – Проспект, 2010 – 504 с;
11. Коротков Э.М. Антикризисное управление: учебник для бакалавров / Э. М. Коротков. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 406 с. — Серия : Бакалавр. Углубленный курс.

РОЛЬ И ПРОБЛЕМЫ ВНУТРЕННЕГО ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОЛЯ, КАК ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Соколов А.А., Мамедов Б.Э.

Московский технологический университет

Информация – уникальная категория, характерная для всех направлений науки, для всех сфер практической деятельности и в целом для окружающего нас мира. Уникальность информации проявляется в её свойствах безграничности, своеобразности, наличия, значимости, в одновременном проявлении её субъективности и объективности. В управление предприятием она является предметом и результатом исследования, не имеет ярко выраженной формы конечного использования, характеризуется большой массовостью и объёмностью.

Информация, являясь абстрактным понятием, отражает свойства материального объекта и не может возникнуть из ничего. Это единственный вид ресурсов, который в процессе исторического развития не только не истощается, а постоянно увеличивается и совершенствуется.

Общеизвестно, что информация – понятие весьма широкое и ёмкое по смыслу и занимает центральное место в различных науках: философии, физике, информатике, экономике, управлении, психологии и др. Роль информации в управлении организацией определяет её значение для системы управления, которое трудно переоценить, поскольку информация образуется вследствие управления, а управление является следствием информации. Следовательно, без информации нет управления, без управления нет информации. Результативность управления организацией в значительной степени определяется уровнем организации процесса управления и качественными характеристиками его информационного обеспечения [5].

Владение информацией и её адекватное восприятие и понимание – залог успеха большинства даже самых рискованных организаций. С.И. Крылов отмечает: «...повышение эффективности стратегического управления в непростых условиях современной рыночной экономики требует совершенствования его информационно-аналитического обеспечения...» [5].

Известный ученый П. Друкер, работы которого в области управления являются хрестоматийными, утверждает, что «для успешного выполнения функций в будущем руководителям необходима целостная информационная система, отвечающая стратегии, а не отдельные инструменты, использовавшиеся до сих пор главным образом для описания прошлых событий» [1].

Эффективность системы управления организацией находится в прямой зависимости от объёма информации, её качества и целевого использования. Как отмечает Б.З. Мильнер, «...для того чтобы использовать информацию результативно, надо научиться накапливать, обобщать и овладевать ею. И, разумеется, в будущем необходимо соединить или как минимум сделать совместными две информационные системы – старые учётные системы и новые информационные системы для управления» [7]. Проблема информационного обеспечения системы управления организацией исторически актуальна.

Наличие связи между результативностью деятельности организации и эффективной информационным полем её системы управления бесспорно.

Совершенствование системы управления организацией связано с модернизацией информационных систем, что и определяет первостепенное значение информации. Информационное поле системы управления организацией

имеет сложную структуру. В связи с существенными изменениями процессов движения информации принципиально меняется и управленческая деятельность.

Проблемы формирования информации для целей управления определяют основное назначение информационной области системы управления, которое заключается в обеспечении информацией, необходимой для решения задач управления и принятия управленческих решений. В данном контексте речь идет не об информационных технологиях, поскольку они являются только поставщиками данных и сведений, а не источниками информации для целей управления.

Цели управления организацией имеют, можно сказать, системообразующий и организующий характер. Четко поставленная цель определяет структуру системы, системный характер её построения и функционирования. Она определяет также все проблемы сбора, обработки, систематизации и направлений использования информации. Здесь опасны как сужение информационных полей поисков (это может сократить число полезных вариантов, альтернатив управленческих решений), так и неоправданное расширение этих полей поиска (информационный шум и избыточность информации ограничивают эффективность решений).

Информационный поток, необходимый для процесса управления, обслуживает основные функции управления организации: прогнозирование, планирование, организацию, регулирование, координацию, контроль, принятие решений и т.д.

Для этого он выдает информацию о движении материального потока, но не в виде первичных документов, а в виде полученных на их основе сводных (агрегированных) показателей хозяйственной деятельности организации. Предоставление таких данных в информационную систему – это основная функция бухгалтерского (финансового и управленческого) учёта, а также блока экономического анализа. На основании указанной информации выбираются стратегии развития предприятия, которые вместе с другими данными, такими как данные маркетингового анализа и прогноза состояния основных рынков сбыта продукции организации, являются базой для планирования деятельности организации.

Полученные в результате процесса планирования план-график производства, календарный график поставок продукции организации, план закупок материалов и сырья являются руководящими документами для формирования материального потока. Таким образом, замыкается кольцо управления организацией (Рисунок 1).

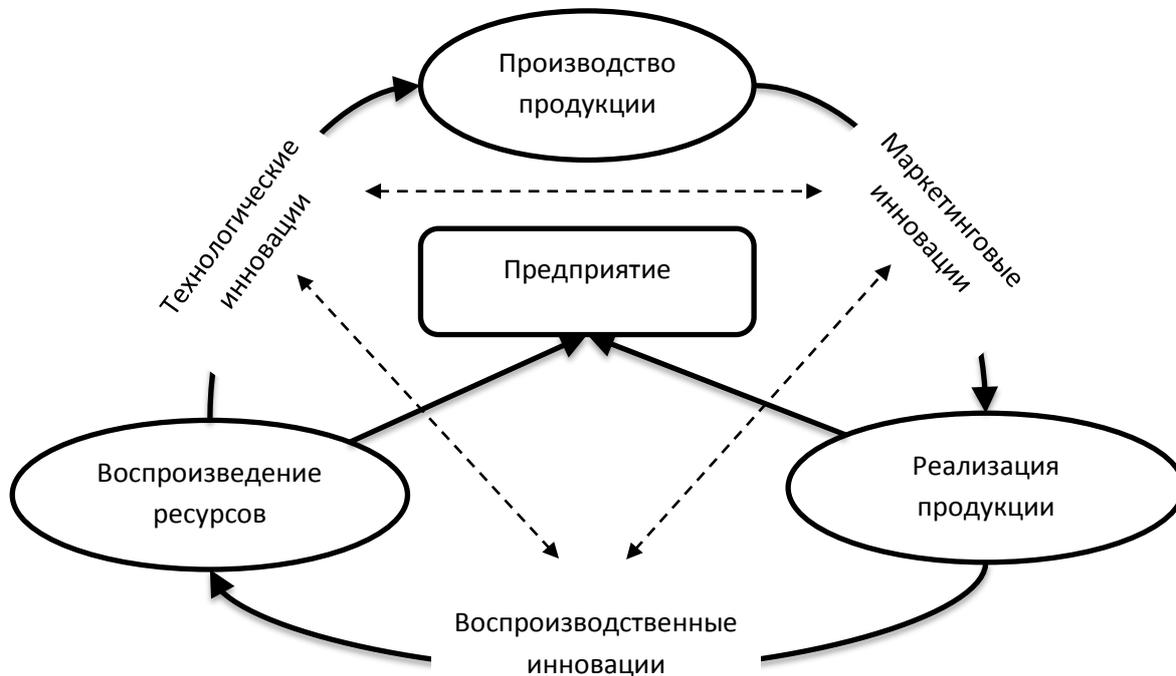


Рис.1. Предприятие как единство хозяйственных и инновационных процессов

Решения по строительству и модернизации относятся к стратегическому уровню управления и должны обеспечивать технологические и конкурентные преимущества организации. Реализация указанных решений осуществляется на основе утвержденных смет и бюджетов строительных проектов. После окончания

строительства оформляются приемо-сдаточные акты, и объекты основных средств вводятся в эксплуатацию. Важные информационные потоки обслуживают процесс управления персоналом организации. В них происходит поступление в систему бухгалтерского учёта информации о количестве фактически отработанного времени, по этим данным происходит начисление заработной платы пенсионных и иных видов социальных отчислений. В рамках этого информационного потока проходят все кадровые приказы, распоряжения об изменениях штатного расписания и т.п.

Информационные технологии не решают управленческих проблем и не предлагают новых информационных концепций для целей управления. Следует констатировать, что большинство руководителей организаций только начинают понимать, как использовать информацию в качестве инструмента управления. Информация для целей управления формируется во внутренней среде организации, поскольку управление организацией осуществляется на основе информации, большая часть которой поставляется системой бухгалтерского учёта, включающей финансовый учёт, управленческий учёт и налоговый учёт.

Данные внешнего информационного поля, не относящиеся непосредственно к учётным системам, но привлеченные в их состав, расширяют границы сбора, обработки и использования информации для принятия соответствующих управленческих решений.

Информация, формируемая в бухгалтерской системе, обладает уникальными качествами и на ее долю приходится большая часть информации о состоянии организации. Система бухгалтерского финансового учёта характеризуется сплошным наблюдением при получении данных, непрерывностью и взаимосвязанностью при отражении хозяйственных операций, подлежащих учёту. Отличительной особенностью учётно-аналитической информации является юридическая полноценность получаемой информации, основанная на документальном подтверждении каждой отражаемой хозяйственной операции.

Необходимо признать, что бухгалтерский учёт не может удовлетворить абсолютно все информационные запросы системы управления организацией, и является только частью информационного поля, прежде всего внутреннего, однако потенциальная информационная ёмкость весьма высока по сравнению с любыми другими источниками информации. Кроме того, информационное поле в финансовом учёте, управленческом учёте, налоговом учёте генерировано таким образом, что определенные информационные сегменты ориентированы на конкретные группы пользователей.

Решение проблем обеспечения информационным полем системы управления организацией должно быть комплексным, включающим все учётные системы и основываться на теоретических и организационных аспектах модели управления организацией [8]. Вследствие этого целесообразно информацию для целей управления организацией формировать в интегрированной учётно-аналитической системе, включающей бухгалтерский финансовый учёт, бухгалтерскую финансовую отчётность, финансовый анализ, бухгалтерский управленческий учёт, бухгалтерскую управленческую отчётность, управленческий анализ, бухгалтерский налоговый учёт, налоговый анализ. При этом интегрирование компонентов бухгалтерских систем обусловлено наличием большинства тождественности их концептуальных положений.

С определенной долей условности можно констатировать, что совпадение концептуальных положений бухгалтерских учётно-аналитических систем как основных составляет от 60–65%, на дополнительные составляющие приходится от 25–30%, доля индивидуальности концептуальных положений каждой бухгалтерской системы варьирует от 5 – 10%.

Вышеприведенные утверждения можно обосновать в теоретическом аспекте посредством проведения сравнительной характеристики рассматриваемых бухгалтерских систем. Бухгалтерская финансовая учётно-аналитическая система представляет собой систему сбора, регистрации и обобщения информации об имуществе, обязательствах организации и их движении путём сплошного, непрерывного и документального учёта всех хозяйственных операций для формирования отчётности, финансового анализа и иных целей [2].

Наличие бухгалтерской финансовой системы присуще всем организациям вследствие обязательности ведения бухгалтерского финансового учёта в соответствии с нормативным регулированием. Наличие бухгалтерской управленческой учётно-аналитической системы в организациях не обязательно. Она формируется в тех аспектах, которые необходимы для руководства и представляет собой систему измерения, накопления, анализа, подготовки и представления информации, на основании которой субъектами управления принимаются оптимальные управленческие решения [3].

Бухгалтерскую налоговую учётно-аналитическую систему следует определять как систему измерения, накопления, обобщения, подготовки и представления информации для определения налоговой базы по налогам и сборам, налогового планирования и налогового анализа. Сбор и регистрация информации путем её документирования осуществляется в бухгалтерской финансовой системе, поскольку её основными этапами являются сбор, регистрация и обобщения информации. Следовательно, при всех различиях бухгалтерская

налоговая система и бухгалтерская финансовая система не могут существовать независимо друг от друга, поскольку их общей базой являются данные первичных учётных документов, которыми оформляются финансово-хозяйственные операции организации.

Исходя из содержательного анализа определений бухгалтерских систем, можно сделать вывод, что информационная база рассматриваемых систем едина. Отличие состоит в способах и приёмах группировки, систематизации, обработки этой информации в соответствии с конкретными целями, которые определяются интересами пользователей информации.

Бухгалтерская финансовая учётно-аналитическая система, цель которой заключается в обеспечении единообразного учёта имущества, обязательств и хозяйственных операций организации, формировании и представлении сопоставимой и достоверной учётно-аналитической информации об имущественном и финансовом положении организации, необходима различного рода пользователям финансовой отчётности и в основном ориентирована на внешних пользователей.

Информация бухгалтерской управленческой учётно-аналитической системы предназначена для руководителей организации разного уровня полномочий и ответственности, что и определяет её цель – предоставление субъектам управления полного комплекса фактических, плановых и прогнозных данных о деятельности организации как экономической и производственной единицы в целом и в разрезе функциональных подразделений для обеспечения возможности принимать оптимальные управленческие решения.

Пользователями информационного поля, формируемого в бухгалтерской налоговой учётно-аналитической системе, являются и внутренние, и внешние. Данные учётно-аналитической системы внутренними пользователями используются, прежде всего, для целей оптимизации налогообложения.

Внешними пользователями информации являются, в первую очередь, налоговые органы, которые производят оценку правильности формирования налоговой базы, налоговых расчетов, осуществляют контроль за поступлением налогов в бюджет, а также различные контрагенты по своим интересам.

С учётом потребностей пользователей целью бухгалтерской налоговой системы является формирование полной и достоверной информации о суммах доходов и расходов, определяющих размер налоговой базы, а также обеспечение информацией пользователей для контроля и анализа за правильностью, полнотой и своевременностью исчисления и уплаты в бюджет налогов и сборов.

Таким образом, каждая группа пользователей, преследуя свои интересы, предъявляет к учётно-аналитической информации определённые требования.

Следовательно, одним из аспектов построения интегрированной учётно-аналитической системы информационного поля организации для целей управления организацией является следствие компромисса интересов участников хозяйственных процессов.

Основными объектами внутреннего учётного информационного поля организации являются такие важнейшие экономические категории как активы, доходы, расходы, характеризующие финансовое состояние и финансовые результаты деятельности организации. Данные объекты в полной мере являются и объектами бухгалтерской управленческой системы.

Это вытекает из определения её объектов в экономической литературе в широком понимании как «производственные ресурсы и хозяйственные операции», в более узком понимании как «затраты и доходы». В то же время налоговые платежи имеют в своей основе такие экономические категории, как доходы, расходы, активы, прибыль, поскольку объектами бухгалтерской налоговой системы являются операции по реализации товаров (работ, услуг), имущество, прибыль, доход.

Следовательно, можно сделать вывод, что объекты бухгалтерских учётно-аналитических систем в определённой степени совпадают, что закономерно, поскольку достоверность бухгалтерской финансовой информации об объектах обеспечивает достоверность формируемого объекта налогообложения, что является очередным подтверждением наличия основы интеграции бухгалтерских систем посредством управления расходами, доходами и результатами через влияние как на расходы, так и на доходы.

Основным внутренним документом, определяющим порядок учёта объектов, является учётная политика. Организациям разрешается формировать единую учетную политику, что является косвенным подтверждением наличия объединяющих признаков для интеграции бухгалтерских учётно-аналитических систем.

Наиболее важной чертой, объединяющей рассматриваемые бухгалтерские учётно-аналитические системы, является то, что их информация и информационное поле используется для принятия решений на разных уровнях управления.

Список литературы

1. Измерение результативности компании: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. (Серия «Классика Harvard Business Review»). – с.117
2. Кальницкая И.В. Бухгалтерская финансовая учетно-аналитическая система для целей управления организацией // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 39 (285). – с. 917
3. Кальницкая И.В. Управленческая учетно-аналитическая система для целей управления организацией // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 45 (291). – с. 11
4. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. – М.: Издательство "Дело" АНХ, 2008. – с. 414.
5. Крылов С.И. Анализ в сбалансированной системе показателей: теоретический аспект // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 29. – с. 210.
6. Ковалев В.В., Патров В.В., Быков В.А. Как читать баланс. – 5е изд. перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2015 – с.181.
7. Мильнер Б.З. Теория организации: учебник. – М.: Инфра-М, 2012 – с.38,42.
8. Пятов М.Л. Бухгалтерский учет для принятия управленческих решений. – М.: 1С Пабблишинг, 2012. – с.174

СИСТЕМНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИИ КАК СЛЕДСТВИЕ НЕЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОТРАСЛЮ

Петриченко А.С., Лобкова Е.В.

Сибирский федеральный университет, г.Красноярск

Состояние российской системы здравоохранения характеризуется как кризисное уже на протяжении нескольких десятилетий. Россия впервые попала в рейтинг систем здравоохранения агентства Bloomberg (The Most Efficient Health Care, 2014) на основании данных Всемирной организации здравоохранения, Организации Объединённых Наций и Всемирного банка в 2014 году и оказалась в нем на самом последнем месте – 51. До 2014 г. Россия не была представлена в рейтинге по той причине, что средняя продолжительность жизни населения страны составляет 69 лет, а рейтинг составляется для стран с продолжительностью жизни населения свыше 70 лет. В основе рейтинга три ключевых показателя, которые определяют эффективность системы здравоохранения той или иной страны: средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении, государственные затраты на здравоохранение в виде процента от ВВП на душу населения, стоимость медицинских услуг в пересчете на душу населения.

Ожидаемая продолжительность жизни населения России в 2014 году достигла 71 года, доля расходов в структуре ВВП – 6,3 %, расходы на одного человека – 887 долларов. Первые места в рейтинге заняли: Сингапур (1 место), Гонконг (2 место), Италия (3 место), Япония (4 место) и Южная Корея (5 место).

Однако показатели здоровья населения России в целом ухудшаются. Об этом свидетельствуют данные Министерства здравоохранения РФ о заболеваемости населения по основным классам болезней. Рост наблюдается по общей численности зарегистрированных больных (в т. ч. на 1000 человек населения) и по основным классам болезней. Особое внимание привлекает рост числа осложнений беременности, родов и послеродового периода (63 случая на 1000 человек населения в 2005 г. и 77,3 случая – в 2014 г.), а также рост врожденных аномалий (пороков развития), деформаций и хромосомных нарушений. Очевидно, что рост заболеваемости населения продолжится, т. к. врожденные пороки развития и осложнения беременности и родов влекут проблемы со здоровьем населения в перспективе. Кроме того, экологическая обстановка на территории многих субъектов России заметно сказывается на показателях здоровья населения, и ситуация в этой сфере только ухудшается, несмотря на рост природоохранительных ограничений, штрафов и запретов со стороны органов власти.

Таблица 1

Заболеваемость населения по основным классам болезней в 2005 – 2014 гг.

Классы болезней / год	2005	2008	2011	2012	2013	2014
Все болезни*, из них:	743,7	767,7	796,9	793,9	799,4	787,1
новообразования	9,5	10,1	11,1	11,6	11,4	11,6
болезни крови, кроветворных органов и отдельные нарушения, вовлекающие иммунный механизм	4,5	5,3	4,7	4,7	4,7	4,7
болезни эндокринной системы, расстройства	9,6	11,4	10,3	10,6	10,6	11,2

питания и нарушения обмена веществ						
болезни нервной системы	15,3	16,9	16,5	16,3	16,5	16,2
болезни глаза и его придаточного аппарата	33,6	34,0	33,3	35,2	35,0	34,7
болезни уха и сосцевидного отростка	24,1	24,7	27,8	28,2	28,0	27,7
болезни системы кровообращения	23,0	26,5	26,6	26,6	29,9	28,8
болезни органов дыхания	294,4	302,8	338,8	330,9	338,4	333,4
болезни органов пищеварения	35,4	34,4	33,3	34,8	35,2	36,6
болезни мочеполовой системы	46,1	48,4	49,3	49,6	49,8	49,0
осложнения беременности, родов и послеродового периода	63,0	71,2	76,4	78,0	77,6	77,3
врожденные аномалии (пороки развития), деформации и хромосомные нарушения	1,7	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1

* зарегистрировано больных на 1000 человек населения с диагнозом, установленным впервые в жизни (данные Министерства здравоохранения РФ и Росстата).

Проблемы доступности и качества медицинской помощи обостряются. Это связано с общим ухудшением работы системы здравоохранения: проблемы квалификации и численности медицинского персонала, обеспеченность населения амбулаторно-поликлиническими учреждениями (в т. ч. сокращение численности ЛПУ в целях оптимизации и сокращения затрат), снижение доступности качественных и эффективных медицинских препаратов – лекарственного обеспечения (рост стоимости импортных и отсутствие собственного производства отечественных аналогов).

Проблемы здравоохранения являются серьезной социальной проблемой. В этой связи множество исследований, посвященных проблемам страховой модели финансирования здравоохранения, приходят к выводам о несовершенстве и неэффективности этой модели [1, 3, 5].

Запланированное на 2016 г. процентное отношение государственных расходов на здравоохранение к ВВП составляет 3,6 % (на уровне 2015 г.). Финансовое обеспечение расходов на здравоохранение осуществляется из трех источников: федеральный бюджет (525,5 млрд рублей или 18,7 % в общей доле расходов на здравоохранение); консолидированные бюджеты субъектов РФ (866,8 млрд рублей или 30,8 % от консолидированных государственных расходов на здравоохранение); средства из ФОМС (наибольшая часть расходов на здравоохранение – 1 трлн 499 млрд рублей, или 53,3 % из общей суммы расходов). Доля расходов из федерального бюджета постоянно сокращается, что соответствует реализуемой концепции развития отечественной системы здравоохранения. Часть расходов бюджетов субъектов пока остается значительной, но сокращение ее планируется в перспективе.

В 2014 г. наблюдался рост платных медицинских услуг более чем на 20 %, что может свидетельствовать о замещении бесплатной медицинской помощи платной, однако, до определенных пределов по причине снижения уровня жизни населения в нынешних условиях.

В 2008 – 2011 гг. на фоне увеличения объемов финансирования системы здравоохранения и благодаря определенным организационным изменениям отмечался рост предоставляемых населению объемов медицинской помощи. В 2013 году в России впервые с 1990-х годов зафиксирован положительный естественный прирост населения (0,2 на 1000 человек населения).

Однако с 2013 г. произошло падение объемов медицинской помощи: на конец 2014 г. объемы медицинской помощи, по сравнению с 2012 г., в среднем сократились на 4,7 %. Произошло сокращение объемов первичной медико-санитарной помощи, т.е. сократилось наблюдение за состоянием здоровья населения и профилактическая работа с населением. Причиной сокращения объемов оказываемой медицинской помощи в 2013 году явилась проведенная оптимизация сети медицинских организаций, которая сопровождалась сокращением медицинских организаций, их реорганизацией, сокращением коечного фонда медицинских организаций [4].

Оптимизационные мероприятия 2012–2013 гг. в системе здравоохранения сопровождалась: ростом общей смертности населения, что не позволило достичь целевых значений показателя, определенного в государственной программе Российской Федерации «Развитие здравоохранения», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 294 (13,1 на 1000 населения вместо 12,8); ростом внутрибольничной летальности с 1,55 % в 2013 г. до 1,59 % в 2014 г.; сокращением на 12,4 тыс. численности коек в центральных районных, районных и участковых больницах, что привело к сокращению коечного фонда и снижению доступности специализированной медицинской помощи сельским жителям; увеличением числа отказов в вызове

скорой медицинской помощи с 1,16 млн отказов в 2013 г. до 1,4 млн отказов в 2014 г.; ростом сроков ожидания медицинской помощи, в 1,5–2 раза превышающих установленные нормативы; ростом объема платных медицинских услуг с 358,5 млрд рублей в 2013 г. до 445,2 млрд рублей в 2014 г. (рост на 24,2 %) [2].

По данным Росстата за 2014 г. по сравнению с 2013 г. выявлено сокращение:

— врачей и работников медицинских организаций, имеющих высшее медицинское (фармацевтическое) или иное высшее образование, предоставляющих медицинские услуги (обеспечивающих предоставление медицинских услуг) – на 12,84 тыс. человек;

— средних медицинских и фармацевтических работников (работников, обеспечивающих условия для предоставления медицинских услуг) – на 40,5 тыс. человек;

— младшего медицинского персонала (персонала, обеспечивающего условия для предоставления медицинских услуг) – на 36,7 тыс. человек.

При этом наибольшее сокращение отмечено по врачам клинических специальностей (терапевты, хирурги, акушеры-гинекологи, инфекционисты, кардиологи, неврологи, урологи, проктологи и т. д.). Сохраняется высокий процент совместительства по причине недостатка персонала и низкой оплаты труда (коэффициент совместительства врачей по итогам 2014 г. составил 1,5 ставки, средних медицинских работников – 1,3 ставки) [2].

Таблица 2

Потребность в медицинских работниках в 2014 г.

Показатель (человек)	Потребность, установленная регионами	Фактическая численность персонала	Размер дефицита
Число врачей	674 743	528 519	146 224
Число средних медицинских работников	1 455 989	1 290 617	165 372
Число младших медицинских работников	671 108	540 886	130 223

Доля средств, полученных от оптимизации медицинских организаций, составила всего 0,2 % финансового обеспечения программы государственных гарантий, а в структуре фонда оплата труда медицинских работников – менее 0,5 %.

Отрицательная динамика в сфере здравоохранения и демографической сфере продолжилась и в 2015 году: в первом полугодии 2015 г. Росстат зафиксировал значительный рост смертности населения по сравнению с показателями 2014 г. – на 5,2 %, и снижение рождаемости – на 5,7 тыс. человек меньше, чем в первом полугодии 2014 г. По данным Росстата, естественная убыль населения в 2015 г. зафиксирована почти во всех регионах Центрального и Северо-Западного федеральных округов и в Поволжье [2].

Среди основных проблем, прочно укрепившихся в отечественной системе здравоохранения, следует выделить следующие.

Недофинансирование государственной системы здравоохранения (по оценкам некоторых авторов, как минимум в 1,5 раза) [4]. Это означает низкую оплату труда медицинского персонала, недостаточное обеспечение населения лекарствами, невозможность соблюдения современных стандартов оказания медицинской помощи и обеспечения больниц современным оборудованием и расходными материалами. Очевидно, что доля государственных расходов на здравоохранение в размере 3–4 % от ВВП не достаточна для покрытия расходов на программу государственных гарантий, образование, инвестиции в инфраструктуру и санитарно-эпидемиологическое благополучие населения.

Важной проблемой, серьезность которой нарастает год от года, является дефицит и неоптимальная структура медицинских кадров, снижение квалификации медицинского персонала (низкая доступность и неудовлетворительное качество медицинской помощи). Ситуация вызвана, как уже отмечалось выше, низким уровнем оплаты труда и проблемами системы образования, занимающейся подготовкой кадров.

Проблема отставания нормативов объемов медицинской помощи по программе государственных гарантий бесплатной медицинской помощи от реальных потребностей населения Российской Федерации наглядно представлена очередями в поликлиниках, проблемами с доступностью лекарственных средств и высокотехнологичной медицинской помощи. С одной стороны, это следствие ухудшения состояния здоровья населения, которое вынуждено чаще обращаться за медицинской помощью, с другой, – проблема финансирования системы здравоохранения и неадекватного расчета нормативов. Низкие объемы высокотехнологичной медицинской помощи, в которой остро нуждается значительная доля населения страны (в т.ч. по причине роста

численности населения пожилого возраста), также являются результатом недостатка финансирования и нехватки квалифицированных врачей.

Тесная взаимосвязь указанных проблем системы дополняется и является одновременно следствием неэффективного управления отраслью на всех уровнях, которое проявляется в нерациональном распределении государственных средств и отсутствии экономически эффективных инструментов управления – конкуренции по критерию качества медицинских услуг, составления рейтингов ЛПУ, применения экономических стимулов для достижения запланированных результатов и т. д. [4].

Список литературы

1. Комаров Ю. М. Обязательное медицинское страхование: взгляд извне и изнутри / Ю.М. Комаров // ГлавВрач. – 2015. – № 6. – С. 49 – 55.
2. Кривонос О. В. Оценка эффективности финансового обеспечения медицинской помощи, оказываемой в рамках программы государственных гарантий / О.В. Кривонос, Д.А. Арутюнян // Вестник АКСОР. – 2015. – № 3. – С. 41 – 50.
3. Реформы финансирования здравоохранения. Опыт стран с переходной экономикой / под. ред. Joseph Kutzin, Cheryl Cashin, Melitta Jakab. – Всемирная организация здравоохранения. – Изд. дом «Практическая медицина». – 2011 г. – 463 с.
4. Улумбекова Г. Э. Система здравоохранения Российской Федерации: итоги, проблемы, вызовы и пути решения // Вестник Росздравнадзора. – 2012. – № 2. – С. 33 – 38.
5. Чубарова Т. В. Система здравоохранения России: экономические проблемы развития // Доклады конференции «Здоровье граждан как общественная проблема (ответственность государства, личности, медицинских работников и гражданских организаций)». – Режим доступа: <http://www.socpolitika.ru/rus/conferences/9970/9998/10000/document10312.shtml>.

СОВРЕМЕННЫЕ СТРАТЕГИИ РОСТА СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Бирюков В.А.

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова

Современный медиарынок представляет собой рынок медиаорганизаций. Концентрация медиабизнеса привела к тому, что сегодня средства массовой информации (СМИ) входят в число крупнейших организаций.

Объективными тенденциями развития современного медиарынка являются укрупнение бизнеса и концентрация капитала.

В настоящее время Л.Г. Кирьянова выделяет несколько причин укрупнения медиабизнеса [1]:

– Укрупнение медиаорганизаций может происходить из личных амбиций и стремлений собственников расширить свой бизнес. Они реинвестируют прибыль в развитии организации, привлекают дополнительный капитал. Собственники и руководители таких организаций используют стратегии поглощения своих более слабых конкурентов. Примерами таких компаний являются поглощение издательства «АСТ» издательством «Эксмо».

– Рост организации наряду со стремлением руководства может быть обусловлен объективными регулярными потребностями СМИ в определенных ресурсах или ресурсах, к которым у организации затруднен доступ. В таких случаях СМИ покупают организации по производству программного обеспечения, бумажные комбинаты или дистрибьюторские сети.

– Стремление стабилизировать финансовое состояние организации также является причиной укрупнения СМИ. Они увеличивают масштабы своей деятельности для того, чтобы снизить риски изменений и колебаний в определенных сегментах рынка, а так же чтобы уменьшить свою зависимость от ценовой политики поставщиков и распространителей. В таких случаях медиаорганизации приобретают активы в других секторах медиабизнеса. Для того, чтобы снизить свою зависимость от поставщиков, печатные СМИ покупают типографии, бумажные комбинаты. Для того чтобы снизить свою зависимость от распространителей, организации открывают собственные точки розничных продаж.

– Путем расширения своей географии медиаорганизации пытаются снизить риски экономических циклов. Если в одном из регионов, в котором у медиаорганизации есть свои активы, возникает определенный спад, то организация компенсирует его благодаря активам в других регионах. Так, швейцарской организации Edipress Group принадлежит в России более десяти журналов.

– Расширение бизнеса позволяет медиаорганизациям занять большую долю на рынке.

Рассмотрим современные стратегии роста СМИ [1, 2]: горизонтального, вертикального и диагонального роста,

Стратегия горизонтального роста предполагает расширение организации в той же сфере, где она уже ведет свой бизнес, увеличение рыночной доли организации благодаря расширению производства или за счет приобретения аналогичных организаций, а также за счет расширения географии своего присутствия. Примером первого направления может быть расширение ассортимента за счет новых товаров-аналогов (например, издание тематических приложений к газетам). В России примером такой стратегии может служить издательский дом «Коммерсант», издающий газету «Коммерсант», журналы «Коммерсант–Власть», «Коммерсант–Деньги». Во втором случае примером горизонтального роста печатных СМИ может служить создание газетных, радиальных цепей. Например, ИД Родионова принадлежат женские журналы «Крестьянка», «Домовой», «Она». В случае с печатными СМИ стратегия горизонтального роста проявляется в создании издательских домов. Горизонтальная экспансия характерна для всех стран мира. Так, канадской медиаорганизации «Холдингер инкорпорейтед» принадлежит 137 ежедневных газет и 397 неежедневных в разных странах мира.

Логика горизонтального роста следующая: по мере расширения производства предельные и средние расходы сокращаются. Именно этот фактор является ключевым при выборе данной стратегии.

Сущность стратегии вертикального роста СМИ заключается в росте, связанном с расширением производства на различных стадиях обработки одного продукта. Примерами могут служить строительство собственной типографии для печатного СМИ, создание ими сетей распространения. Вертикальный рост ведет к объединению в рамках одной медиаорганизации всех звеньев производственной цепочки.

В настоящее время большинство медиаорганизаций растут вертикально по следующим схемам: газета и типография; газета и система распространения; кабельная сеть и организация-производитель контента. Одним из самых распространенных примеров стратегии вертикального роста являются издательско-производственные объединения (ИПО), например ИПО «Литературная газета».

Вертикальный рост выгоден, поскольку придает медиаорганизациям уверенность в контроле над своими рынками, намечает новые направления экономии ресурсов. В связи с расширением производства цифрового содержания вертикальный рост будет продолжаться.

Стратегия диагонального роста СМИ заключается в объединении организаций, которые не производят одинаковую продукцию и не участвуют в общем производственном процессе. Эта стратегия роста ведет к созданию многоотраслевых диверсифицированных корпораций, способных контролировать цены, перераспределять ресурсы внутри корпораций между прибыльными и убыточными производствами, привлекать рекламу различных рекламодателей. В результате этой стратегии создаются национальные конгломераты или транснациональные корпорации, которые владеют, осуществляя контроль, организациями разных профилей в одной или нескольких странах. Стратегии диагонального роста демонстрируют большинство российских медиаорганизаций. Так, «Газпром» через «Газпром-медиа» владеет рядом национальных газет, журналов и радиостанций.

Один из лидирующих медийных конгломератов – News Corporations Руперта Мердока с 1996 г. объединяет под своим брендом, наравне с медиаканалами, оператора информационных услуг MCI, его дочернее предприятие MCI's FYI Online, провайдера интернет-технологий NewsCorp Delphi Internet и разработчика интернет-видеоигр Kesmai [3]. В то же время «Майкрософт» владеет долей акций американской киностудии DreamWorks, участвует в совместном предприятии с NBC, результатом деятельности которого является круглосуточный ТВ-канал и новостной интернет-портал, и занимается лицензированием интерактивных видеоигр.

Крупнейшим слиянием за всю историю концентрации медийного рынка оказалось объединение активов американского медийного конгломерата Time Warner, включающего в себя интернет-ресурсы, телевидение, печатные издания, кинопроизводство и телекоммуникации, и интернет-организации America Online, купившей в 2000 г. Time Warner за 166 млрд. долларов.

Каждая из организаций была интегрирована в принципиально новую единую организацию – AOL Time Warner. Основным преимуществом слияния оказалось расширение базы подписчиков конгломерата путем присоединения к основной аудитории Time Warner значительного числа интернет-пользователей. Однако слияние не принесло ожидаемой экономической выгоды. В 2002 г. AOL Time Warner объявил об убытках в объеме 99 млрд. долл., что составило самую крупную на тот момент сумму финансовых потерь в медиаиндустрии.

С этого момента по настоящее время компания носит прежнее имя –

Time Warner и модифицирует свою деятельность за счет ориентации основных инвестиций в кабельное и широкоэмитательное ТВ, и только затем в интернет- и телекоммуникационные сервисы.

Процесс концентрации на медиарынке постоянен. Покупка, продажа и перепродажа СМИ продолжаются. Это связано еще и с тем, что помимо уже существующих участников медиарынка к нему добавляются новые из числа бизнес-структур.

Список литературы

1. Л.Г. Кирьянова. Экономика средств массовой информации. – Томск: Издательство ТПУ, 2006. – 128 с.
2. Вартанова Е.Л. Медиаэкономика зарубежных стран. – М.: Аспект Пресс, 2003. – 335 с.
3. Бирюков В.А., Борисова С.Г., Никандрова Л.К., Кожин К.Ю. Планетарное информационное общество и средства массовой информации. – М.: Буки Веди, 2015. – 320 с.

СТРУКТУРА И ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА АУТСОРСИНГА УСЛУГ В РОССИИ

Борисов О.Е.

ГАУ города Москвы «Институт дополнительного профессионального образования работников социальной сферы»

В ближайшем будущем в российской экономике прогнозируется появление значительного количества поставщиков услуг, которые будут либо занимать небольшие ниши, либо ориентироваться на самый широкий круг задач [1, с.72]. Очевидные преимущества аутсорсинга, позволяют предположить резкий рост подобных договорных отношений. При этом важно отметить, что хозяйствующие субъекты в России обладают значительным потенциалом для взаимодействия не только на внутренних рынках, но и для выхода на уровень партнерских отношений с международными корпорациями. Для этого они нуждаются в освоении современных форм внешнеэкономических связей, прежде всего механизмов аутсорсинговых отношений [2].

По мнению специалистов, реструктуризация предприятий при переходе на аутсорсинг должна начинаться с определения типа планируемого аутсорсинга: минимального, эффективного, радикального [3, с. 99]. К минимальному аутсорсингу относят вывод из состава предприятия вспомогательных и обслуживающих подразделений, то есть отказ от непрофильных видов деятельности. Существующий в России рынок аутсорсинговых услуг делает процесс перехода к минимальному аутсорсингу достаточно быстрым. Существуют специализированные фирмы готовые взять на себя обслуживание и уборку территории и помещений, обеспечение питанием сотрудников, транспортное обслуживание, профессиональное управление объектами недвижимости, ремонтные и строительные работы и т.д. Подразделения, не имеющие прямого отношения к основному виду деятельности, становятся или юридически самостоятельными или переходят в штат специализированных сервисных фирм.

Практика подобных решений позволяет сказать о существенном росте совокупной выручки и снижении затрат предприятия уже в краткосрочном периоде. Происходит рост выработки на одного работающего в силу деления стоимости готовой продукции на меньшее количество работников основного производства. Происходит сохранение или даже рост объемов производства при сокращении численности. В ряде случаев, численность может сократиться в 2-3 раза (в выпускающих цехах на машиностроительном предприятии занято зачастую лишь 30–40% от общей численности работающих на заводе) [1, с. 74]. Таким образом, «минимальный» аутсорсинг использует самые очевидные резервы и позволяет получить результаты в короткие сроки.

Эффективный аутсорсинг – это отказ от неосновного производства и выполнение новых функций. Многие крупные отечественные предприятия до настоящего времени имеют оставшуюся от плановой экономики функциональную структуру. Они ориентируются на производство продукции, но не умеют решать задачи изучения рынка, формирования рыночных ниш, эффективного ценообразования, работы на финансовых рынках, коммерческого использования своих активов. Таким предприятиям трудно конкурировать с современными рыночными компаниями, они остро нуждаются в развитии рыночных функций для повышения эффективности своей работы. Для этого им необходимо развивать процессы маркетинга и управления капиталом, бизнес-планирование, механизмы современных информационных технологий.

Радикальный аутсорсинг представляет собой процесс создания в результате реструктуризации «виртуальной фирмы». При радикальном аутсорсинге предприятие оставляет себе лишь интеллектуальную собственность, а его основной деятельностью будет являться разработка и модификация существующих продуктов (инжиниринг), управление размещением заказов, контроль качества, поиск финансовых ресурсов, изучение и формирование рыночных ниш, создание брендов и т.д.

В настоящее время, в России рынок аутсорсинга находится в стадии развития. Важным моментом для формирования предпосылок аутсорсинга в странах с развитой рыночной экономикой, является, наличие устойчивых взаимосвязей между малым и крупным бизнесом. В России отношения между крупным и малым бизнесом находятся в стадии формирования. Особенностью российской индустриальной структуры является развитие крупных предприятий на фоне слабого развития и снижения численности малого и среднего предпринимательства. Малый бизнес в основном занимается торговлей и посреднической деятельностью. Сотрудничество малых и крупных предприятий на принципах аутсорсинга представляет особый интерес для изучения. Использование аутсорсинга позволяет предприятиям с небольшим числом сотрудников выполнять большой объем работ. Пользуясь услугами аутсорсера, малый бизнес повышает эффективность своей работы. Например, широко применяется аутсорсинг в области бухгалтерского учета и отчетности.

Одной из причин низкого развития аутсорсинга в России является отсутствие достаточной нормативной базы. Понятие «аутсорсинг» отсутствует в российском законодательстве и употребляется лишь в отдельных нормативных актах. Как следствие этот термин не употребляется в договорах и контрактах, хотя по сути является договором возмездного оказания услуг предусмотренным Гражданским кодексом. Еще одной причиной можно считать поверхностное изучение руководством организаций этой бизнес-технологии и недостаточной проработке предложений об аутсорсинге. Отказаться, руководствуясь одними только доводами «не нравится» или «не доверяю», всегда легче, чем скрупулезно – с цифрами и консультациями профильных специалистов – проанализировать все плюсы и минусы внешнего управления [4, с. 121-122]. Собственник или руководство компании традиционно не желают терять контроль над бизнес-процессами считая, что это ослабляет влияние на деятельность предприятия (организации) в целом. Существуют также определенные сомнения, часто обоснованные, в квалификации аутсорсера. Также существуют риски утечки конфиденциальной информации.

В целом, проблемы развития аутсорсинга в России вызваны неготовностью экономики к аутсорсингу (для проведения масштабных модернизаций крупным компаниям требуются значительные дополнительные инвестиции), отсутствием четкой нормативно-правовой базы и неготовностью и низким уровнем знаний об аутсорсинге субъектов рынка. По мнению специалистов для России наиболее предпочтительным представляется эволюция аутсорсинга на основе модели научно-производственной кооперации. Преимуществами данной модели являются:

- создание новых и модернизация действующих производств;
- увеличение выпуска конечной продукции предприятий и её успешную реализацию, как следствие стимулирование экономического роста;
- рост технического уровня производства;
- совершенствование организации и управления производством;
- возможность для российских компаний принимать участие в международной кооперации.

Для обеспечения дальнейшего развития аутсорсинга в России специалисты выделяют комплекс мер, направленных на создание соответствующих условий [5, с. 19]:

1. разработка законопроектов, регламентирующих аутсорсинг.
2. развитие отечественных организаций по примеру международных Института аутсорсинга и Ассоциации профессионалов в области аутсорсинга, в том числе для принятия российскими компаниями международных стандартов аутсорсинга, например, стандартов этики и практики бизнеса.
3. предоставление налоговых льгот в области аутсорсинга НИОКР.
4. подготовка специалистов по управлению проектами аутсорсинга.
5. создание эффективных и актуальных информационных баз данных и единого информационного пространства в сфере аутсорсинга.
6. развитие государственно-частного партнерства в проведении фундаментальных и отраслевых разработок по перспективным направлениям научно-технического прогресса.
7. создание сети мелких и средних инновационных предприятий.

Таким образом, можно констатировать тот факт, что на российском рынке у аутсорсинга есть большой потенциал роста, обусловленный низким уровнем проникновения аутсорсинга в систему межфирменной кооперации [6, с. 246]. В России потенциально эффективным направлением развития аутсорсинга может стать вхождение в качестве аутсорсера в мировые производственные цепочки. Низкая развитость рынка аутсорсинга до сих пор препятствует максимальному получению преимуществ от его использования, но можно предположить, что данная проблема будет разрешена за счет естественного роста рынка аутсорсинга и расширения деятельности компаний аутсорсеров. При этом до внедрения аутсорсинга в компании должен быть проведен анализ всех возможных рисков и недостатков аутсорсинга каждого конкретного процесса.

Список литературы

1. Курбанов А.Х., Плотников В.А. Аутсорсинг: история, методология, практика. М.: ИНФРА-М, 2013. 112 с.
2. Черемисин Д.В. Аутсорсинг как элемент современного хозяйственного механизма: теоретический аспект. Дисс. канд. экон. наук. – М.: ФА, 2005.
3. Кузнецов В.М. Аутсорсинг: новое слово в управлении // ЭКО: Экономика и организация промышленного производства. № 6. 2005
4. Прокофьева В.Ю. Аутсоринг: понятие, роль и тенденции его развития // Международная научно-практическая конференция: Основные направления экономического, правового, гуманитарного и информационного развития современного общества - М.: МЭПИ, 2010. - 119-122
5. Широкова А.В. Развитие социально-экономических отношений в аутсорсинге в условиях глобализации: автореф. канд. экон. наук. Москва, 2009.
6. Курбанов А. Х. Передача функций организации на удаленное администрирование // Экономика и экологический менеджмент (электронный научный журнал). – 2012. - № 2. – С. 241-246.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ

Космарова Н.А., Хомутовская Н.В.

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО
«Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», г.Симферополь

В современных экономических условиях многие страны повышают свою конкурентоспособность на международном уровне за счет проведения инновационной деятельности и развития инновационной экономики в целом.

Высокая конкурентоспособность страны позволяет занимать лидирующие позиции на мировой арене и выступает главным аспектом экономического развития любого государства. Развитие инновационной деятельности является важным направлением макроэкономической политики России. Поскольку уровень инновационного потенциала отечественных предприятий находится на недостаточно высоком уровне, при разработке стратегий развития этому необходимо уделить особое внимание в целях получения положительного экономического эффекта. Таким образом, первоочередным заданием является улучшение развития инновационной деятельности в стране, с целью создания и внедрения нового продукта, способного повысить конкуренцию. Таковым новым продуктом либо новшеством являются инновации (результат инновационной деятельности) [1].

В 2014 г. инновационная активность организаций в целом по разным видам деятельности в России охарактеризовалась снижением на 0,2 % в сравнении с 2013 г. и составила 9,9% (Рисунок 1). В 2014 г. наблюдается рост показателей в обрабатывающей промышленности – на 0,3 %, научных исследованиях и разработках – на 2,3 %. Тенденцию к снижению в 2014 г. по сравнению с предыдущим годом имели показатели инновационной активности по некоторым видам деятельности: добыча полезных ископаемых на 0,1 %, производство и распределение электроэнергии на 0,2 %, связь на 2,0 %. Инновационная активность организаций, предоставляющих прочие виды услуг, осталась неизменной и составила 3,5 %.



Рис.1. Удельный вес инновационной активности организаций РФ в 2014 г., %
 Источник: составлено авторами по материалам [4]

В результате проведенного анализа данных основных показателей в сфере инноваций в период с 2010 г. по 2014 г. было выявлено, что инновационная деятельность России находится на недостаточно высоком уровне (Табл.1). Максимальный показатель инновационной активности организаций за данный период зафиксирован в 2011 г. и составил 10,4%. В последующие годы наблюдается негативная тенденция, к 2014 г. показатель уменьшился на 0,5 %. Удельный вес инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров, услуг с 2010 г. по 2013 г. имеет тенденцию к росту (увеличился на 4,4%), а в 2014 г. по сравнению с предыдущим годом показатель уменьшился на 0,5 %. В 2014 г. наблюдается сокращение удельного веса организаций, занимающихся инновационной деятельностью, при этом доля организаций, осуществляющих организационные инновации составила 2,8%, маркетинговые – 1,7%, экологические – 1,6%. Особое внимание следует уделить показателю затрат на технологические инновации. В период с 2010 г. по 2014 г. затраты увеличились на 811,1 млрд. руб. или на 1,3 %.

Таблица 1

Основные показатели инновационной деятельности России

№ п/п	Показатели	Единица измерения	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1.	Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций)	процент	9,5	10,4	10,3	10,1	9,9
2.	Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	процент	7,9	8,9	9,1	8,9	8,8
3.	Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами	млрд. рублей	25794,6	33 407,1	35 944,4	38 334,5	41 233,5
	в том числе инновационные товары, работы, услуги		1 243,7	2 106,7	2 872,9	3 507,9	3 579,9

4.	Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	процент	4,8	6,3	8,0	9,2	8,7
5.	Затраты на технологические инновации: в фактически действовавших ценах	млрд. рублей	400,8	733,8	904,6	1 112,4	1 211,9
6.	Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	процент	1,6	2,2	2,5	2,9	2,9
7.	Удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	процент	3,2	3,3	3,0	2,9	2,8
8.	Удельный вес организаций, осуществлявших маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	процент	2,2	2,3	1,9	1,9	1,7
9.	Удельный вес организаций, осуществлявших экологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	процент	4,7	5,7	2,7	1,5	1,6

Источник: составлено авторами по материалам [4]

Период с 2010 г. по 2014 г. для России в сфере инновационной деятельности охарактеризовался увеличением доли инновационных товаров в общем числе отгруженных товаров собственного производства. Наиболее высокое значение за анализируемый период отмечено в 2013г., доля составила 9,15 % в 2013 г. (Табл.2).

Таблица 2

Объем и доля инновационных товаров в общем числе отгруженных товаров собственного производства по округам РФ за период 2010-2014 гг.

Округ	Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами									
	Всего (млрд. руб.)					Доля инновационных товаров, %				
	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Российская Федерация	25794,6	33407,0	35944,4	38334,5	41233,5	4,82	6,30	7,99	9,15	8,68
Центральный ФО	6762,8	8732,4	9172,8	10206,1	11314,4	4,30	5,50	11,23	11,41	9,64
Московская область	1114,8	1512,9	1710,5	1868,0	2087,6	8,09	6,93	10,51	12,72	12,86
г. Москва	2947,7	3944,7	3724,9	4493,4	5036,8	2,19	4,03	13,28	15,28	10,96
Северо-Западный ФО	2931,5	3760,3	4095,2	4415,7	4360,6	4,10	5,21	7,28	9,28	8,12
г. Санкт-Петербург	1052,6	1471,5	1842,5	1752,5	1659,7	8,02	8,96	12,11	12,23	12,02
Южный ФО	1328,0	1617,2	1731,1	2037,6	2151,0	6,51	3,70	2,99	3,45	4,78
Северо-Кавказский ФО	324,3	351,9	347,9	374,7	366,4	8,54	9,08	7,76	6,38	7,63
Приволжский ФО	5339,7	6943,1	7458,3	7973,8	8525,7	10,22	11,26	12,75	14,15	13,83
Уральский ФО	4986,3	6539,5	7239,2	7223,9	7284,3	2,20	2,75	2,05	2,62	2,32
Сибирский ФО	3046,9	4040,9	4390,8	4527,3	5329,9	1,54	2,20	2,67	3,43	3,49

Дальневосточный ФО	1075,1	1421,5	1509,1	1575,4	1878,5	1,50	20,27	22,63	23,52	24,95
Крымский ФО	22,7	0,70

Источник: составлено авторами по материалам [4]

В 2014 г. наибольшая доля инновационных товаров приходится на Дальневосточный округ (24,95 %), а наименьший показатель наблюдался в Крымском федеральном округе – 0,70%, что обусловлено присоединением в состав Российской Федерации. За анализируемый период доля инновационных товаров уменьшилась в Центральном федеральном округе на 5,34 %, Южном федеральном округе – на 1,73 %. По остальным округам наблюдается увеличение доли инновационных товаров.

В сфере инновационной деятельности Россия отстает от многих стран мира. Причиной сложившейся ситуации является недостаточное финансирование со стороны государства, неэффективная форма организации, недостаточное привлечение иностранных инвестиций. Решение этих проблем является в настоящее время наиболее актуальным.

Полюсами отраслевого инновационного развития можно считать два комплекса экономик России – оборонно-промышленный и топливно-энергетический. В оборонно-промышленном комплексе была сосредоточена основная часть наукоемких предприятий, научно-технический потенциал которых используется лишь в небольшой части, и размер государственного заказа не позволяет проводить исследования и разработки по крупным проектам.

Одной из основных причин, тормозящих повышение экономической эффективности производства инновационной продукции, является опережение темпов роста цен на продукцию монополий (энергоносители, транспорт, материалы) по сравнению с темпом роста цен на промышленную продукцию. Отсюда следует, что необходимо улучшение госрегулирования системы цен и тарифов на производимую продукцию, а также разработка системы отраслевых мер по снижению энергоемкости и материалоемкости производства инновационной продукции.

Основными факторами интенсификации инновационной деятельности предприятий России и путей их решения являются следующие:

1. Экономические – недостаток собственных денежных средств, слабая финансовая поддержка государства, высокая стоимость нововведений, низкий платежеспособный спрос на новую продукцию.
2. Производственные. В составе факторов производственного характера, препятствующих инновационной деятельности, наибольшее влияние оказывает низкий инновационный потенциал предприятий.
3. Активизация государственного и кооперативного стимулирования инновационной деятельности в стране;
4. Развитие инновационной инфраструктуры [2].

Ключевым фактором эффективного функционирования инновационной деятельности России в рыночных условиях должно стать появление крупных компаний, заинтересованных в постоянном обновлении структуры выпуска продукции под давлением конкурентной среды.

Основные направления улучшения развития инновационной деятельности рассматриваются в стратегии инновационного развития России до 2020 г. [3]. Основными задачами в перспективе согласно этой стратегии являются: повышение инновационной активности в сфере бизнеса; привлечение инвестиций в развитие инноваций, формирование благоприятного инновационного климата; сотрудничество с зарубежными странами в инновационной сфере; наращивание человеческого потенциала. Достигнув решения этих задач, Россия сможет выйти на более высокий уровень инновационного развития, и иметь способность конкурировать с лидирующими странами на мировом рынке.

Список литературы

1. Веретенникова, О.Б., Сущность классификаций инноваций и инновационной деятельности [Электронный ресурс] / О.Б., Веретенникова, Е.Г. Шеина // Известия УрГЭУ. – № 5(37). – 2011. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-i-klassifikatsiya-innovatsiy-i-innovatsionnoy-deyatelnosti>.
2. Донцова, О.И. Инновационная экономика: стратегия и инструменты формирования: учебное пособие / О. И. Донцова, С.А. Логвинов. – М.: Альфа – М. : ИНФРА – М, 2015. – 208 с.
3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждено распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2014/5636/1238.pdf>
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#

ФОРСАЙТ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Разиньков П.И., Разинькова О.П.

Тверской государственной технической университет, г. Тверь

В условиях нестабильного производства и непрекращающегося кризиса в большинстве отраслей экономики, успешная коммерческая деятельность предприятия во многом зависит от принятия эффективных стратегических решений, разработки и применения новых механизмов и инструментов, направленных на ускорение темпов развития предприятия за счет применения современных технологий управления. Происходит смена приоритетов, поэтому успех любой деятельности хозяйствующих субъектов все больше зависит от инновационного развития и инновационной активности, ориентации на долгосрочных успех, что невозможно без создания конкурентных преимуществ, устойчивого развития. Возникает необходимость использования современных технологий моделирования экономических процессов, применения таких методов стратегического анализа как: SWOT – анализ, PEST и LITL-анализ, метод опционов, сценарный анализ - методологии форсайт, суть которой состоит не только в прогнозировании будущего, но и в согласованной разработке стратегических управленческих решений по выбранной для форсайта сфере.

Характерно, что применение форсайта как определенной методологии позволит осуществить постепенный переход от разового прогнозирования к планомерному предвидению. Это особенно важно для предприятий на которых длительное время отсутствовало не только прогнозирование, но и текущее планирование, внедрение прогрессивных технологических процессов, предвидение социальных последствий и результатов технического прогресса. Отличие прогнозирования от форсайта состоит в том, что прогноз обычно составляется на определенный временной период, тогда как форсайт – это постоянно корректируемый процесс прогнозирования и его результаты пересматриваются в зависимости от изменений во внешней или во внутренней средах предприятия.

Методический инструментарий форсайта включает как традиционные методы прогнозирования, так и креативные, разработанные в процессе реализации мероприятий. Основные методы при проведении форсайта отражают его прогнозные функции: аналитическую (анализ существующей ситуации в рассматриваемых инновациях); прогнозную (по этапам реализации инноваций) и креативную (выработку новых идей). Высокие результаты при использовании форсайта обусловлены тем, что его методология основана на нормативном и эксплоративном (поисковом) подходах. Нормативный подход заключается в ориентации на конкретные результаты, которые заложены в миссии предприятия и характеризуют инновативные изменения. Эксплоративный подход основан на поиске будущих результатов, ориентированных на развитие прогнозируемых процессов. При нормативном подходе обычно используют Делфи-опросы, основанные на достоверной информации. Хорошие результаты можно получить применяя метод экспертных оценок, который, как известно, ориентирован не только на количественную, но и качественную оценку информации, получаемой непосредственно от экспертов. Поисковый подход форсайта базируется на анализе эмпирических данных, в которых предпочтение отдается количественной информации, необходимой для формирования программы инновационного развития предприятия.

Особенностью форсайта является не просто перенос современных тенденций (явлений) на будущее, но и определение новых явлений, которые перейдут в закономерности в будущем и, более того, станут доминантными. Это позволяет обеспечить смену ведущих трендов, установить наиболее значимые изменения и отличия от современных инноваций, наметить меры по их развитию в будущем. Прогнозирование в качестве подметода входит в форсайт, как неотъемлемая часть, в которой преобладает линейное сценарное прогнозирование.

Необходимо отметить, что в настоящее время появилась потребность в других алгоритмах сценарного прогнозирования, когда линейная логика преобразуется в пространственную. Вызвано это тем, что возможны различные векторы инновационного развития и при проектировании инноваций очень важно определить результирующую, возможную суперпозицию этих векторов. Учитывая, что на деятельность предприятия оказывают влияние множество факторов внешней и внутренней среды, важно установить условия их воздействия. Так, когда разрабатывается несколько сценариев инновационного развития такой метод называют пространственным сценарным прогнозированием. Если по линейному сценарному прогнозированию предусматривается директивное планирование, то сначала описываются процессы, которые необходимо выполнять реализуя план инновационного развития[1].

В последние годы наблюдается изменение подходов к планированию, стало более широко применяться бюджетирование. Это связано с пониманием того, что эффективность управления во-многом зависит от его гибкости и приспособляемости к изменению ситуации в финансировании и инновационном развитии предприятия. При усложнении экономических, технологических, социальных и других процессов динамика

управления ими возрастает. В результате, принимаются более обоснованные управленческие решения, что крайне важно в условиях нестабильного рынка и кризиса в экономике, когда предприниматели, обладая соответствующими инструментами и умением ими пользоваться, становятся центром инновационного развития. Создание нескольких центров увеличивает (при условии делегирования полномочий) скорость принятия управленческих решений, гибкость и динамичность системы управления предприятием в целом.

Необходимо отметить, что многие предприятия пока справиться с кризисом не могут. Причин тому много, но главные – это низкий уровень инноваций и, особенно, прогрессивных технологий, других составляющих: производственной культуры и квалификации персонала. Некоторые примеры успешного функционирования предприятий в результате внедрения инноваций показали, что предприятия, как объекты управления стали намного сложнее, совершенно независимы от многих центров принятия решений. Однако, с учетом того, что векторы влияния факторов, разнонаправлены, динамичны, удержать систему в определенных рамках действий практически невозможно. Поэтому необходим переход от линейного сценария прогнозирования к пространственному.

Для этого, в соответствии с требованиями форсайта, необходимо разработать дорожные карты, содержащие разные маршруты достижения инновационного развития. «Дорожная карта» позволяет постоянно корректировать намеченные мероприятия, маневрировать ресурсами в современном сверхдинамичном и нестабильном рыночном пространстве, при усилении конкуренции и увеличения факторов отрицательного воздействия. При внедрении форсайта, его технология «дорожная карта» согласовывается с участниками конкретного рынка путем применения такого инструмента как «сетевое планирование».

Изучение опыта внедрения форсайта, показывает, что порой оно ограничивается PR целями, создавая только «карту трендов» без ясного представления о дальнейших действиях по достижению цели. По своей сути форсайт «упрощенно» заменяет стратегическое планирование и прогнозирование. Чтобы этого не произошло, необходим следующий этап работы с «картой трендов» - «процедура проецирования» и, следовательно, постановка новых задач для получения общей «дорожной карты». Это, в свою очередь, требует учитывать все взаимосвязанные между собой факторы, влияющие на инновационное развитие предприятия. Поскольку форсайт-технологии – это целый комплекс используемых процедур и отдельных форматов, который позволяет создавать различные сочетания и процедуры сценирования, согласование собственных маршрутов и их вариантов для разработки плана действий.

Как отмечает, Е.М. Литвинова, обязательное условие проведения форсайта – определение «приоритетных направлений развития и путей их реализации, консенсус всех заинтересованных лиц, многогранность экспертов, концентрация их на долговременном периоде, концентрация ресурсов на направлениях, приносящих большую отдачу, системность. В этом и заключается его преимущество перед прогнозированием и планированием[2].

Рассматривая методологию форсайта, можно сделать вывод, что главное – это результат, то есть выработка акторами общего плана действий, оформленного в «дорожную карту», имеющую большую степень вариативности, позволяющую обеспечить инновационное развитие в условиях воздействия факторов внешней среды. Кроме вышеперечисленных методик внедрения форсайта на предприятии возможно использование бенчмаркинга, дорожных карт, мониторинга результатов и других методов и приемов, позволяющих генерировать инновационные идеи и поддерживать на постоянном уровне развитие предприятия. Ключевым вопросом для предприятия в условиях кризиса является прогнозирование его конкурентоспособности, поэтому, все большее значение приобретает внедрение новых форм и методов управления, поскольку внешняя среда в условиях все более усложняется. В отличие от других инструментов именно внедрение форсайта позволит на предприятиях создать эффективный стабилизационный потенциал, который включает: современный уровень организации основного и вспомогательного производства; страхование рисков, обеспечение безопасности работы предприятия и, главное, создание условий для внедрения технологий шестого технологического уклада, позволяющего предприятию получить конкурентные преимущества на рынке[3].

Список литературы

1. Разиньков, П.И. Экономическое состояние и конкурентоспособность предприятия. Методы анализа и показатели оценки / П.И. Разиньков, О.П. Разинькова. Тверь, Издательство ТвГТУ. 2013.
2. Литвинова, Е.М. Стратегическое планирование и прогнозирование предпринимательской деятельности с использованием метода форсайт: диссертация к.э.н. / Е.М. Литвинова, М.:, 2012.
3. Разинькова, О.П. Потенциал предприятия: теоретические, методологические и практические аспекты оценки формирования, использования, конкурентоспособности и развития / О.П. Разинькова, Тверь, Издательство ТвГТУ, 2015. в 2-х томах.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ КАК ПРЕДМЕТ ЗАЩИТЫ

Быкова А.В., Корзватых Ж.М.

Государственный Университет Управления, г.Москва

В последнее время, все наиболее частой проявляется стремление к распространению принципиально новых процессов и явлений в экономике, выявляются новые факторы как на микроуровне, так и на макроуровне. Одна из причин данных изменений это развитие и начало «информационной революции», которая ведет к становлению новой экономической системы. В современных условиях информация является товаром, пользующимся постоянным и высоким спросом в эффективном управлении предприятием в условиях рыночной экономики, позволяет координировать и регулировать процессы его деятельности для достижения поставленных целей. [1, с. 83]

Неполноценность и отсутствие информации влияет на развитие производства такое же отрицательное воздействие, как и отсутствие любого другого вида производственных ресурсов. Для получения информации требуется не только трудовые, но материальные и энергетические затраты. Именно поэтому ей свойственны качественные и количественные характеристики, как и любому другому виду производственных ресурсов

Л. Бриллюен утверждает, что информация должна рассматриваться как отрицательное слагаемое энтропии системы. Энтропия же выступает, по его мнению, как «мера недостатка информации и выражает общее количество отсутствующей информации о структуре системы [2, с. 55].

Сущность информации Л. Бриллюен определяет так: «Информация есть функция отношения числа возможных отчетов до и после (причем мы выбираем логарифмический закон для аддитивности информации), содержащихся в независимых ситуациях». [2, с. 55].

По мнению У. Р. Эшби, информация - это ограничение многообразия [3, с. 61].

Понятие «Информация» очень многогранно, оно относится к группе общенаучных категорий и занимает весомую ячейку в фундаментальных науках, например, в биологии, социологии, в физике, психологии, экономике и других. Рассматривая информацию, с точки зрения экономики, наиболее соответствующими являются следующие определения информации:

Информация – это средство снижения неопределенности и риска, способствующая реализации определенных целей субъекта.

Информация – совокупность сведений о социально-экономических процессах, служащих для управления этими процессами и коллективами людей в производственной и непроизводственной сферах.

В наиболее общем виде чаще всего информацию рассматривают как совокупность сообщений об изменении свойств системы и сообщений о происходящих событиях в самой системе и во внешней среде.

Информация всегда дополняет какую-то неопределенность и, обычно, связана с новыми, ранее неизвестными явлениями и фактами.

Понятие информации можно ввести только тогда, когда четко сформулирована задача, которую субъект ставит перед собой по отношению к данному объекту.

Тогда из множества различных сведений об объекте по различным критериям выбираются те, которые имеют прямое отношение к данной задаче. Значения именно этих фиксированных данных и будут, соответственно, информацией, циркулирующей в паре «наблюдатель - объект».

Наиболее важной характеристикой экономической информации является ее единство, взаимная связь и взаимная обусловленность.

Это зависит от того, что любая организация рассматривается как единый объект управления с характерной ему определенной совокупностью взаимосвязанной экономической информации, имеющей свои особенности.

Экономическая информация в большинстве случаев дискретна, пользуется сравнительно ограниченным алфавитом, включающим буквы, цифры, пропуски и несколько специальных символов и имеет линейную форму.

Еще одной характерной чертой экономической информации- как исходной, подлежащей обработке, так и результативной, полученной после арифметической и логической обработки, - является необходимость длительного хранения. Это связано с необходимостью многократного повторения циклов для ее получения и преобразования в установленные временные периоды (месяц, квартал, год и т.д.); и необходимостью длительного использования и несовпадением сроков ее передачи и обработки. Экономическая информация является массовой, объемной, и удельный вес рутинных процедур при обработке информации очень велик, поэтому ей необходима арифметическая и логическая обработка в разных направлениях, и многократная группировка. Еще одной характеристикой экономической информации является ее многообразие потребителей и источников.

То, что любая информация имеет ценность, в том числе и экономическая, люди поняли уже давно. Но лишь несколько десятков лет назад экономическая информация приобрела самостоятельную коммерческую ценность и стала широко распространенным, почти обычным товаром.

Отличительной чертой последних лет является бурное развитие информационных технологий. Ценнейшим активом любого предприятия становится информация. С массовыми внедрениями компьютеров во все сферы деятельности человека, объем информации, хранимой в электронном виде, вырос в тысячи раз. Так как скопировать за несколько минут и унести на носителе файл, содержащий информацию о налоговой отчетности, проще, чем копировать или переписывать пачку бумаг. С появлением компьютерных сетей даже отсутствие физического доступа к компьютеру не дает гарантии сохранности информации.

Проблема утраты экономической информации является наиболее актуальной в современном мире. Существует несколько видов утраты информации. Потеря экономической информации может существенно повлиять на работу организации. Информация может быть потеряна в связи с халатностью сотрудника и чрезвычайным ситуациям. Это информация будет потеряна безвозвратно или же ее восстановление будет затронуто большое количество ресурсов и времени. При потере данных компания может понести большие убытки или же временно остановить свою деятельность.

Утечка экономической информации так же опасна. В эту категорию так же входят хищение и подделка.

В результате исследования Р.С. Маслюков выяснил [4], что основные причины потери электронной информации распределяются следующим образом. Неумышленная ошибка человека – 52 % случаев, умышленные действия человека – 10 % случаев, отказ техники – 10 % случаев, повреждения в результате пожара – 15 % случаев, повреждения водой – 10 % случаев.

Последствий после утери информации много, но важнее всего, конечно экономические потери.

Во-первых, легкий общественный доступ к коммерческой информации может привести к серьезным прямым убыткам на рынке. Во-вторых, известие о краже большого объема информации серьезно влияет на репутацию фирмы. В-третьих, фирмы-конкуренты могут воспользоваться кражей информации для полного разорения фирмы, навязывая ей фиктивные или заведомо убыточные сделки. В-четвертых, подмена информации, как на этапе передачи, так и на этапе хранения в фирме может привести к огромным убыткам.

Конфиденциальность экономической информации является важным компонентом конкурентоспособности организации на рынке. Чтобы увеличить уровень надёжности и защищенности внутренних бизнес-процессов, необходимо обеспечить защиту информации от уничтожения (как умышленного, так и случайного), кражи и внесения в неё ненужных изменений. Устойчивость системы защиты экономической информации равняется устойчивости самого слабого её звена.

К проблеме защиты экономической информации нужно подходить комплексно, именно тогда возможно получить высоко защищенную экономическую информацию.

Существуют основные средства защиты экономической информации, к ним относятся:

Технические средства, такие как электронные, электромеханические и электрические устройства. К данному типу относятся не только устройства, которые могут встраиваться непосредственно в вычислительную технику или устройства, которые взаимодействуют с ней, но и электромеханическое оборудование для защиты и охраны данной техники.

Программные средства, необходимые для защиты информации.

Морально-этические средства выглядят как свод всевозможных норм и правил, которые складывались по мере распространения вычислительной техники. Подобные нормы чаще всего не являются обязательными, но невыполнение их ведет к потере влияния и авторитета сотрудника.

Законодательные средства защиты определяются законодательными актами страны, Данные акты регулируют правила обработки и передачи экономической информации. Мера наказания за нарушение этих правил регулируется законом.

Список литературы

1. Арский Ю.М., Гиляревский Р.С., Егоров В.С. и др., Информационный рынок в России/. -М.:ВИНИТИ,2006. - 293с.
2. Мымрикова Л.А. Экономическая информация: агрегирование и классификация. // Экономика регионов. – 2008 год. - № 7.
3. Маслюков Р.С. Проблемы защиты экономической информации
4. Павлова И.А., Корзоватых Ж.М. Методическое и информационное обеспечение анализа финансового состояния торговых организаций // Вестник университета (Государственный университет управления) 2014.№21. с. 167-171

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Демидова Е.В.

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

Одна из наиболее актуальных проблем российских предприятий - необоснованный и неконтролируемый рост затрат. Для ее решения необходима разработка программ предприятий по управлению затратами. Управление затратами понимается, как умение экономить ресурсы и максимизировать отдачу от них. Известные пути максимизации прибыли: увеличение объемов продаж или сокращение затрат. Принимая во внимание высокий уровень конкуренции на рынке товаров и услуг и ограниченный спрос на них в сложившихся экономических условиях, второй вариант представляется более предпочтительным.

Любое предприятие нацелено на достижение экономического эффекта от финансово-экономической деятельности. Эффект может быть выражен в зависимости от целей создания и деятельности предприятия, как через прибыль, так и через достижение каких-либо социальных, экологических и других улучшений. В результате комплексного анализа затрат на производство, определения резервов их снижения, предприятие может решить задачу устойчивого развития и повышения конкурентоспособности на рынке производимых им товаров или оказываемых услуг.

В настоящее время на первый план выходит стратегическая задача охраны и сохранения здоровья граждан как стратегического ресурса страны. Деятельность организаций, направленная на решение этой задачи, является актуальной. К ним относятся организации, связанные с поставкой и сборкой уникального медицинского оборудования из-за рубежа, аналогов которого в России не существует. Например, ООО «БиоСистемы» (г. Санкт-Петербург) ведет внешнеэкономическую деятельность и имеет эксклюзивные права на поставку и сборку такого оборудования. Эти права обусловлены договором об эксклюзивных правах на ввоз и сбыт данного оборудования. Например, шприц-ручки Autopen Classic для инъекций инсулина, производства Owen Mumford (Великобритания), шприц-ручки Autopen Classic и Autopen 24 (единственные автоматические шприц-ручки для инъекций инсулина), шприц-ручка Autopen Classic (совместима с большинством инсулиновых картриджей 3,0 мл ведущих производителей; совместима с одноразовыми иглами всех производителей). Данный прибор позволяет людям больным диабетом безболезненно вводить ежедневные дозы инсулина, что очень важно для больных всех возрастов. Другой пример уникального использования приборов, поставляемых ООО «БиоСистемы», - ланцеты Unistik® 3 производства Owen Mumford (Великобритания), изготовленных с использованием запатентованной технологии Comfort Zone Technology (отверстие для иглы ланцета UnistikR 3 окружено 8-ю специальными выступами, при помощи которых происходит передача не болевого сигнала в мозг). Использование Ланцетов Unistik® 3 гарантирует полную атравматичность и безопасность после использования для взрослых, детей, новорожденных, пациентов с сахарным диабетом. ООО «БиоСистемы» участвует в государственных тендерах на поставку этого и другого, подобного высокотехнологичного оборудования.

Мировая финансовая ситуация ухудшает условия соглашений российских компаний с зарубежными изготовителями, производителями. Затраты на импортную продукцию возросли, что привело к снижению поставок и росту затрат российских потребителей. Резкие колебания валют по отношению к рублю также приводят к убыткам организаций, продвигающих высокотехнологичные медицинские товары на российский рынок. Возникает проблема значительного роста цен на данное оборудование, вымывание данных товаров с отечественного рынка, уход с него компаний-поставщиков высокотехнологичного медицинского оборудования, значимость которого для российских потребителей (больных, пациентов) очень высока. Возможен такой путь решения данной проблемы, как снижение затрат компании-поставщика, связанный с эффективным управлением затратами.

Существует множество методов управления затратами, и основная задача – выбор оптимального метода, следуя результатам анализа затрат. С помощью проведенного анализа вырабатываются стратегия и тактика развития компании, обосновываются планы и управленческие решения, выявляются резервы повышения эффективности деятельности производства, оцениваются результаты деятельности всей компании и ее подразделений. Целью управления затратами является построение внутреннего экономического учета доходов и расходов компании в целом и в разрезе ее подразделений, что позволит выявить реальный финансовый результат работы компании.

Профиль деятельности компании ООО «БиоСистемы» рассматриваемой в данной статье, - поставка и сборка высокотехнологичного медицинского оборудования. Он связан с оснащением, техническим сервисом, обучением и консультативной поддержкой лабораторий, медицинских и научных учреждений.

В результате проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности компании, был выявлен круг проблем, связанных с опережающим увеличением себестоимости по отношению к росту выручки. К ним следует отнести следующие: управленческий персонал ООО «БиоСистемы» перегружен работой по составлению внутренней и внешней отчетности; существенно увеличились расходы на таможенное оформление принимаемой продукции.

В соответствии с выявленными проблемами, разработаны мероприятия, направленные на снижение себестоимости продукции, а именно: автоматизация системы заполнения отчетов; создание отдела таможенного оформления, что приведет к снижению затрат ввиду отказа от услуг сторонних организаций. Для их реализации требуется: покупка, установка и внедрение специализированной системы автоматизации и контроля рабочего процесса и отчетности; создание собственного отдела таможенного оформления, который формируется путем найма высококвалифицированного специалиста и перевода нескольких сотрудников в новую должность, с их последующей переподготовкой.

В ходе апробации оказалось, что затраты на создание отдела таможенного оформления окупались в течение трех месяцев. Более трудоемким по внедрению стала автоматизация системы заполнения отчетов ввиду сложности обучения персонала и установки программы на большое число ПК компании. Однако после введения автоматизированной системы в рабочий процесс, появилась ясность по недочетам в работе сотрудников, приводящих к увеличению затрат. Выявлены «узкие» места в процессе деятельности компании с момента заключения договора о поставке товара до получения его на склад внутреннего хранения. Это способствовало принятию управленческих решений, приводящих к снижению затрат. После освоения, при уверенном пользовании программой, уровень качества исполнения профессиональных обязанностей сотрудниками отделов повысился, что выразилось в сокращении времени на обработку документов, доставку товаров, в своевременной доставке грузов, то есть – в уменьшении затрат на оплату штрафных санкций. Кроме того, это способствовало возможности дополнительных поставок, а следовательно - увеличению выручки компании, повышению устойчивости ее финансово-экономического развития в современных условиях нестабильности рынка, росту конкурентоспособности компании.

Проведенное выше исследование по снижению затрат компании, связанной с поставкой и сборкой высокотехнологичного медицинского оборудования, можно распространить на деятельность компаний схожего профиля. Принимая во внимание выбранный вектор экономического развития страны, связанного с импортозамещением, необходимо заметить, что инновационные продукты и технологии требуют длительного времени не только на этапе разработки, апробации, получения необходимых сертификатов и лицензий, а также – времени на внедрение, серийное и массовое производство. В течение указанного периода возникает потребность использования зарубежной продукции, что приводит к проблемам снижения затрат на их закупку, доставку, таможенное оформление, сборку. Ввиду вышеуказанного, данное исследование представляется актуальным. Также важно отметить, что высокотехнологичные медицинские услуги, высокотехнологичная медицинская помощь становится важным звеном в здравоохранении. Будучи включенная в специализированную медицинскую помощь, высокотехнологичная помощь связана с применением высокотехнологичного медицинского оборудования, медицинских приборов, лекарственных препаратов, средств и материалов. Медицинская помощь данного вида более всего способствует качественному лечению пациентов социально-значимых заболеваний, их полному выздоровлению и возвращению к труду. Данный аспект важен ввиду прямой связи результатов высокотехнологичного лечения с исчислением валового внутреннего продукта, так как затраты на больничные листы по нетрудоспособности, уходу за больным членом семьи, инвалидом, пенсии по инвалидности, в связи с утратой кормильца и т.д. будут замещены доходами от продукции и услуг, произведенной и оказываемыми возвращенным к труду пациентом, пролеченным по высокотехнологичной медицинской помощи на основе высокотехнологичного оборудования и средств.

Список литературы

1. Круглов Д.В., Угольникова О.Д. К вопросу о необходимости внедрения инноваций в отечественной промышленности / Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2011, №8 (82). – С. 101-104.
2. Угольникова О.Д. Опыт и приоритеты развития национальной инновационной экономики / Журнал правовых и экономических исследований. - 2011, №1. – С. 213-219.

3. Угольников В.В. Пути максимизации экономической эффективности оказания высокотехнологичной медицинской помощи / Вестник Самарского государственного экономического университета. - 2011. №7 (81). С. 115-117.

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

ОСОБЕННОСТИ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аветисов Р.Э., Маргарян Ш.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Либерализация финансовых рынков, нарастающая интернационализация хозяйственной деятельности, растущая взаимозависимость национальных экономик обуславливают усиление роли валютной политики и контроля как инструментов реализации финансовой политики государства. Увеличение объемов валютных операций в РФ, эффективная организация внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования, развитие национальной валютной системы и полноценного валютного рынка обостряют проблему сочетания рыночных и административных методов управления экономикой и требуют усиления государственного регулятивного влияния на деятельность субъектов валютных отношений. Объективные изменения общественно-экономических отношений, которые происходят в РФ и мире, ставят перед экономической наукой задачу по развитию отечественной системы валютного регулирования, упорядочению существующей системы валютного контроля, согласованного функционирования отдельных составляющих механизма реализации валютной политики, формирования современной концепции государственного регулирования валютного рынка с учетом объективной необходимости адаптации экономико-правовой среды к требованиям либерализации современных финансовых рынков.

Валютная политика - это совокупность мероприятий, осуществляемых государством в сфере международных валютных отношений в соответствии с текущими (тактическими) и долгосрочными (стратегическими) целями государства. Составляющими валютной политики являются: валютное регулирование; валютный контроль; международное валютное сотрудничество и участие в международных валютно-финансовых организациях.

Важным средством реализации валютной политики является валютное регулирование, которое должно быть подчинено общим экономическим закономерностям функционирования экономического механизма, и включено в систему управления экономикой и ее внешними связями. Как известно, валютное регулирование - это система законодательных, административных, экономических и организационных мероприятий, которые определяют порядок осуществления операций с валютными ценностями государственными органами власти на территории страны, направленные на обеспечение экономического роста [3, с. 90].

Система валютного регулирования и валютного контроля является одной из важнейших сфер государственного регулирования в любой стране. Развитие этой сферы в РФ продолжается и по сегодняшний день. Валютная политика РФ определяется политикой государственного регулирования экономики в целом, степенью вмешательства органов государственной власти в валютно-кредитные и финансовые отношения.

Одной из основных задач валютного регулирования в РФ является организация системы курсообразования, защита и обеспечение необходимой степени конвертируемости национальной денежной единицы.

Углубление международной экономической интеграции валютного рынка РФ нуждается в политике государственного регулирования экономики и определенного вмешательства государственных органов в валютно-кредитные и финансовые отношения.

В свою очередь, валютное законодательство РФ, а именно Федеральный закон о валютном регулировании и контроле (от 10 декабря 2003 г. №173-ФЗ), ставит своей целью обеспечение единой государственной валютной политики, принятие мер по ее реализации для достижения стабильности внутреннего валютного рынка РФ, ее устойчивости. Валютная система РФ функционирует в рамках, установленных законодательством [2].

Валютное регулирование осуществляется следующими органами: Центральный банк РФ и Правительство РФ. Данные органы могут издавать нормативные акты в пределах своей компетенции, которые являются обязательными для резидентов и нерезидентов.

Валютное регулирование осуществляется по таким направлениям:

1. Обновление и усовершенствование законодательной и нормативной базы в области денежно-кредитных отношений в целях приведения в соответствие с текущей экономической ситуацией и перспективами ее изменения [1].

Президент РФ, Правительство РФ и Федеральное Собрание РФ принимают законодательные акты, а также обеспечивают соблюдение данного законодательства, распределяют полномочия и функции управления, и контроля.

Главный исполнительный орган валютного регулирования - Центральный банк РФ - регулирует с помощью различных нормативных актов, выдает лицензии коммерческим банкам, контролирует валютные операции, накладывает ограничения на внешние займы.

2. Осуществление ежедневного валютного контроля, цель которого заключается в обеспечении соблюдения участниками ВЭД валютного законодательства.

Органы, которые несут ответственность за выполнение валютного контроля, требуют обеспечения полного и своевременного поступления выручки от экспорта в РФ, а также обоснованности платежей за импортируемые товары в иностранной валюте. Непосредственные исполнители валютного контроля - это коммерческие банки, уполномоченные и подотчетные ЦБ РФ.

3. Выполнение ЦБ РФ и Правительством РФ на основе целей макроэкономической политики, текущего оперативного влияния на функционирование валютного механизма: определение валютного курса рубля;

регулирования динамики рыночного курса валют; обеспечение достаточного уровня официальных золотовалютных резервов; погашение государственного внешнего долга; регулирование ВЭД.

Инструменты валютного регулирования в РФ представляют собой совокупность методов и рычагов, с помощью которых осуществляется воздействие на валютный курс путем выполнения государственными органами своих полномочий в сфере валютного регулирования и контроля. Современные тенденции использования тех или иных инструментов валютного регулирования в РФ, свидетельствуют о том, что более действенным и наиболее значимым инструментом является управление золотовалютными резервами [4, с. 62].

Итак, приоритетными задачами развития российского государства сегодня является обеспечение устойчивого функционирования экономики, эффективного действия государственного регулирования экономических процессов, внедрение долгосрочных программ развития в различных сферах экономической, политической и социальной жизни. С целью обеспечения благосостояния населения и содействия выходу РФ из экономического кризиса с наименьшими потерями валютная политика и валютное регулирование требует постоянного совершенствования, а также их согласованности между собой и с политикой, и процедурами государственного регулирования отечественной экономики.

Реальные трансформации государственной экономики РФ предусматривают взаимодействие всех факторов развития с изменением соотношения между ними. Участие российской экономики в мировой экономике обусловлено значительной потребностью в инновационных технологиях, инвестиционных и финансовых ресурсах. В условиях глобализации всех форм международной экономической деятельности валютная политика любой страны является одним из важнейших элементов ее экономической стратегии. Национальные валютные системы связывают экономики отдельных стран в единый мировой хозяйственный комплекс. Поэтому дальнейшая необходимость исследования развития и совершенствование системы валютного регулирования РФ является актуальной.

Список литературы

1. Агеева Н.А. Деньги, кредит, банки: учебное пособие / Агеева Н.А. - М.: Инфра-М, 2015. – 160 с.
2. Дворецкая А.Е. Деньги, кредит, банки: учебное пособие / Дворецкая А.Е. - М.: Юрайт, 2016. – 482 с.
3. Лаврушин О.И. Устойчивость банковской системы и развитие банковской политики: учебное пособие / Лаврушин О.И. - М.: КноРус, 2014. – 280 с.
4. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02.12.1990 г. №395-1 (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016) // Вестник Банка России. – 10 февраля 2016. - №11.
5. О валютном регулировании и валютном контроле: Закон РФ от 9 октября 1992 г. №3615-1 // Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации. - 12 ноября 1992 г. - №45. - Ст. 2542.

6. Красавина Л.Н. Тенденция развития международных валютных отношений в условиях глобализации мировой экономики // Деньги и кредит. – 2011. – №11. – С. 13-21.
7. Лаврушин О.И. Кредит и экономический рост // Банковское дело. – 2010. – № 1. – С. 24-27.
8. Морковкин Д.Е. Магистральные контуры современной промышленной политики России // Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 2. г. Волгоград, 2015. – С. 48-50.
9. Шумаев В.А., Морковкин Д.Е. Ранюк В.В. Развитие механизмов государственной социальной поддержки на региональном уровне // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2015. – № 7 (129). – С. 49-54.

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Хансуварова Е.А., Яшина Н.И., Яшин К.С.

ННГУ имени Н.И. Лобачевского, г.Нижний Новгород

Исследованием вопросов сущности денежных потоков и методов управления ими, а также отдельных аспектов экономико-математического моделирования движения денежных средств занимались многие ученые-экономисты, в частности И.А. Бланк, О.В. Жалко, Т.А. Талах, И.Б. Хома, О.И. Крип, И.Ш. Тимбекова и другие. Научные исследования в области денежного оборота нашли широкое отражение в трудах таких экономистов как И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов, И.А. Бланк, С.В. Большаков, В.В. Бочаров, В.В. Ковалев, А.М. Косой, М.Н. Крейнина, Н.А. Никифоров, В.П. Привалов, Р.С. Сайфулин, Е.Н. Стоянова, Т.В. Теплова, А.Д. Шеремет, Е.И. Шохин и др.

Денежные потоки организации – это распределенная во времени последовательность поступлений и расходований, генерируемая на протяжении временного горизонта операций внутренними и внешними пользователями в масштабах организации.[1]

Одним из этапов управления денежными потоками является этап планирования. Планирование денежных потоков помогает финансовому менеджеру определить источники денежных средств и оценить их использование, а также выявить ожидаемые денежные потоки, а значит, перспективы роста организации и ее будущие финансовые потребности. [3]

Рассмотрим формирование денежных потоков в государственном бюджетном учреждении.

В международной практике в основе анализа денежных потоков лежит требование соблюдения требований МСФО №7 «Отчеты о движении денежных средств», где принято выделять денежные потоки по трем видам деятельности: текущей (производственно-коммерческой), инвестиционной, финансовой.

В РФ порядок раскрытия информации о денежных средствах организации регламентируется ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», утвержденным Приказом Минфина РФ от 6 июля 1999 г. №43. Рекомендованный формат отчета представлен в Приказе Минфина РФ от 22 июля 2003 г. №67н.

Тема финансирования здравоохранения, в том числе оценки финансового состояния медицинских учреждений является особенно актуальной в период реформирования и развития бюджетной системы РФ.[4]

Финансовое состояние характеризуется составом и размещением средств, структурой их источников, скоростью оборота капитала, способностью погашать свои обязательства в срок и в полном объеме, а также другими факторами. Актуальность данного вопроса обусловила развитие методики анализа финансового состояния некоммерческого бюджетного учреждения.

В современных социально-экономических условиях анализом финансовой отчетности заинтересованы не только компании (корпорации), но и государственные бюджетные и автономные учреждения, как методом управления территориальными бюджетами. [5]

Важным условием эффективной деятельности предприятия любой формы собственности является достаточный объем денежных средств, а также умелое управление денежными потоками, поддержание их сбалансированности во времени и как следствие этого — обеспечение ликвидности и платежеспособности организации. [2]

Представленная методика помогает сформировать отчет о движении денежных средств, используя форму 721 «Отчет о финансовых результатах» бюджетного учреждения см. Табл.1

Таблица 1

Методика формирования денежного потока государственного учреждения здравоохранения

Наименование показателя	Код строки
Движение денежных средств по текущей деятельности	
Поступило денежных средств - всего	(040+030+050+060+090+100+110)
в том числе:	
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	040
арендные платежи, лицензионные платежи, гонорары, комиссионные платежи и пр.	030
прочие поступления	050,060,090,100,110
Направлено денежных средств - всего	(170+160+190+230+240+250+260+290)
в том числе:	
на оплату товаров, работ, услуг	170
на оплату труда	160
на выплату процентов по долговым обязательствам	190
на расчеты по налогам и сборам	230
на прочие выплаты, перечисления	240,250, 260, 290
Результат движения денежных средств от текущей деятельности	300
Движение денежных средств по инвестиционной деятельности	
Поступило денежных средств - всего	(321+331+351+361+371)
в том числе:	
от продажи объектов основных средств и иного имущества дивиденды, проценты по финансовым вложениям	321, 331, 351,361
прочие поступления	371
Направлено денежных средств - всего	(322+332+352+362+372)
в том числе:	
на приобретение объектов основных средств (включая доходные вложения в материальные ценности) и нематериальных активов	322,332,352, 362
на финансовые вложения	
на прочие выплаты, перечисления	372
Результат движения денежных средств от инвестиционной деятельности	310
Движение денежных средств по финансовой деятельности	
Поступило денежных средств - всего	(461+411+421+441+471+481+522+532+542)
в том числе:	
кредитов и займов	461
бюджетных ассигнований и иного целевого финансирования	411
вкладов участников	421,441,
другие поступления	471,481, 522,532,542
Направлено денежных средств - всего	(462+422+442+472+482+521+531+541)
в том числе:	
на погашение кредитов и займов	462
на выплату дивидендов	422,442
на прочие выплаты, перечисления	472, 482, 521, 531, 541
Результат движения денежных средств от финансовой деятельности	380
Результат движения денежных средств за отчетный период	(300+310+380)
Остаток денежных средств на начало отчетного периода	
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	

Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю
--

На основе полученной методики составляем отчет о движении денежных средств по ГБУЗ НО «Городецкая ЦРБ» за 2012-2013 гг., а также проведем анализ сбалансированности объемов денежного потока, представленный в Табл.2

Таблица 2

Анализ сбалансированности объемов денежного потока ГБУЗ НО «Городецкая ЦРБ»

Наименование	Формула для расчета	Адаптированная формула	2012	2013
Чистый денежный поток	ПДП-ОДП	$(040+030+050+060+090+100+110+322+332+352+362+372+461+411+421+441+471+481+521+531+541)-(170+160+190+230+240+250+260+290+321+331+351+351+371+462+422+442+472+482+522+532+532+542)$ ф.0503721	63258552	39160812
Достаточность денежного потока	ПДП/ОДП	$(040+030+050+060+090+100+110+322+332+352+362+372+461+411+421+441+471+481+521+531+541)/(170+160+190+230+240+250+260+290+321+331+351+351+371+462+422+442+472+482+522+532+532+542)$ ф.0503721	1,04	1,02
Рентабельность притока денежного потока для положит.	ЧДП/ΣПДС*100	$(040+030+050+060+090+100+110+322+332+352+362+372+461+411+421+441+471+481+521+531+541)-(170+160+190+230+240+250+260+290+321+331+351+351+371+462+422+442+472+482+522+532+532+542)/(040+030+050+060+090+100+110+322+332+352+362+372+461+411+421+441+471+481+521+531+541)$ ф.0503721	3,66	2,01
Рентабельность оттока денежных средств	ЧДП/ΣОДС*100	$(040+030+050+060+090+100+110+322+332+352+362+372+461+411+421+441+471+481+521+531+541)-(170+160+190+230+240+250+260+290+321+331+351+351+371+462+422+442+472+482+522+532+532+542)/(170+160+190+230+240+250+260+290+321+331+351+351+371+462+422+442+472+482+522+532+532+542)$ ф.0503721	3,8	2,04
Дефицитность притока денежных средств	ЧДП/ΣПДС*100	$(040+030+050+060+090+100+110+322+332+352+362+372+461+411+421+441+471+481+521+531+541)-(170+160+190+230+240+250+260+290+321+331+351+351+371+462+422+442+472+482+522+532+532+542)/(040+030+050+060+090+100+110+322+332+352+362+372+461+411+421+441+471+481+521+531+541)$ ф.0503721	0,05	0,02
Дефицитность оттока денежных средств	ЧДП/ΣОДС*100	$(040+030+050+060+090+100+110+322+332+352+362+372+461+411+421+441+471+481+521+531+541)-(170+160+190+230+240+250+260+290+321+331+351+351+371+462+422+442+472+482+522+532+532+542)/(170+160+190+230+240+250+260+290+321+331+351+351+371+462+422+442+472+482+522+532+532+542)$ ф.0503721	0,04	0,02

Коэффициент инвестирования избыточного чистого денежного потока	(РЧДП/ЧДП*100)+(ФЧДП/ЧДП*100)	$\frac{(321/(040+030+050+060+090+100+110+322+332+352+362+372+461+411+421+441+471+481+521+531+541)-(170+160+190+230+240+250+260+290+321+331+351+351+371+462+422+442+472+482+522+532+532+542)*100)+(471/(040+030+050+060+090+100+110+322+332+352+362+372+461+411+421+441+471+481+521+531+541)-(170+160+190+230+240+250+260+290+321+331+351+351+371+462+422+442+472+482+522+532+532+542)*100)}{ф.0503721}$	32,09	112,00
---	-------------------------------	---	-------	--------

Чистый денежный поток в 2013 году сократился на 24098 тыс. руб. Это связано в первую очередь с увеличением оттоков денежных средств по всем видам деятельности, а также уменьшением поступлений. Достаточность денежного потока в 2013 году снизилась на 0,02. Если значение коэффициента больше или равно 1, это означает, что ЧДП текущего периода будет достаточно для погашения обязательств, увеличения стоимости внеоборотных активов и выплаты дивидендов.

Рентабельность положительного денежного потока (притока) уменьшилась в 2013 году на 1,65%. Рентабельность отрицательного денежного потока (оттока) уменьшилась в 2013 году на 1,75%.

Дефицитность притока денежных средств в 2013 году составила 0,02% и сократилась на 0,03% по сравнению 2012 годом. Дефицитность оттока денежных средств в 2013 году составила 0,02% и сократилась на 0,02% по сравнению 2012 годом.

Значение коэффициента реинвестирования стремится к минимуму, то имеет место более полное, чем ранее использование возможностей реинвестирования денежного потока. Если значение коэффициента реинвестирования увеличивается, то все большая часть денежного потока остается свободной после реинвестирования и за счет него может быть увеличен остаток денежных средств.

Таким образом, резюмируя результаты анализа результативного чистого денежного потока и чистых денежных потоков от каждого вида деятельности учреждения, можно охарактеризовать ситуацию, связанную с ее денежными потоками в прошлом году и в отчетном году, в целом как удовлетворительную, а произошедшие изменения – как неоднозначные.

Представленная методика формирования отчета о движении денежных средств дает возможность рационально оценить денежные потоки по видам деятельности. При оценке финансового состояния можно использовать методы и формулы, которые разработаны для коммерческих предприятий. Комплексный анализ финансовых показателей может своевременно указать на негативные тенденции и возможное ухудшение положения учреждения, а достоверная и объективная оценка денежных потоков учреждения нужна для принятия эффективных управленческих решений. В нынешней, сложной экономической ситуации бюджетные некоммерческие учреждения обязаны оценить не только свое положение на рынке, но и финансовое состояние конкурентов и партнеров, не совершать многих ошибок в управленческой деятельности.

Таким образом, управление денежными потоками в целом является важным элементом финансовой политики учреждения, оно полностью охватывает всю систему управления учреждением. От качества и эффективности управления денежными потоками зависит не только его устойчивость в конкретный период времени, но и возможность дальнейшего развития, достижения финансового успеха в долгосрочной перспективе. Проведенный анализ свидетельствует о важности дальнейшего исследования проблемы оптимизации денежных потоков учреждения, как в теоретическом, так и в практическом аспекте. Формирование механизма оптимизации денежных потоков является одним из наиболее приоритетных направлений финансового менеджмента предприятий, однако для эффективной его реализации необходим глубокий качественный и количественный анализ на различных уровнях. Использование современных методов экономико-математического моделирования является необходимым условием регулирования и оптимизации денежных потоков предприятий. Именно такой подход даст возможность эффективно использовать денежные средства и направлять их на цели развития предприятия.

Список литературы

1. Коваленко О.Г. Совершенствование финансово-экономической деятельности организации на основе управления денежными потоками // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы международной Научной Конференции (г.Москва, апрель 2011 г.). Т. II. – М.: РИОР, 2011.-с.110-113

2. Логинова Т.В. Денежные потоки организации и их отражение в российской и международной практике //Актуальные вопросы экономических наук: материалы II международной Научной Конференции (г.Уфа, апрель 2013 г.)-Уфа: Лето, 2013.-с.62-65
3. Моисеева Е.Г. Управление денежными потоками: планирование, балансировка, синхронизация //Справочник экономиста.2010 №5
4. Яшина Н.И., Богомолов С.В. Методика определения результативности лечебно-профилактических учреждений на основе комплексной оценки стандартизированных результативно-производственных и сметно-бюджетных показателей деятельности // Финансы и кредит. – 2010.-№7(391).-с.29-36.
5. Яшин С.Н., Яшина Н.И. Управление бюджетами территорий в современных условиях реформирования бюджетной системы Российской Федерации // Финансы и кредит. 2004. №15. С.47-56

СЕКЦИЯ №4.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Протасова О.Н.

Российский университет дружбы народов, г.Москва

Аудиторская деятельность прошла определенный путь в своем развитии, начиная со стихийного зарождения отдельных разрозненных элементов этого вида контроля до формирования целостной отрасли научной и практической деятельности. Условно можно выделить пять этапов развития аудита: период появления, период становления, правовое оформление, профессиональное осознание миссии аудита и последний этап - совершенствование и консолидация. С точки зрения истории аудиторская деятельность в мировой практике существует более 1600 лет [1,с.26]. В России аудиторская деятельность не просто молода, а можно сказать только зарождается. При этом, используя мировой опыт, за неполные 30 лет аудиторская деятельность в нашей стране развивается и достигла определенных результатов.

По данным Министерства финансов РФ на 15 февраля 2016 года в Российской Федерации действуют 4445 аудиторских фирм и 21400 аттестованных аудиторов, в том числе аудиторы, осуществляющие деятельность в качестве индивидуальных предпринимателей. Отдельный реестр индивидуальных предпринимателей- аудиторов Министерством финансов не ведется, в последние годы (2011-2014 гг.) их численность составляет от 1тысячи до 800 человек. Аудиторские организации неравномерно распределены по территории страны. Данный факт объясняется тем, что большинство организаций, занимающихся аудиторской деятельностью, находятся там, где они более востребованы. Данные о распределении аудиторского бизнеса представлены в Табл.1.

Таблица 1

«Распределение аудиторов по регионам 2014 год»

№ п/п	Регион страны	Количество аудиторов	
		Тыс.	В %% к общему количеству
1	Центральный	12,1	46,9
2	Северо-западный	3,1	12,1
3	Южный	1,8	7,0
4	Приволжский	3,6	13,0
5	Уральский	2,0	7,8
6	Сибирский	2,1	8,2
7	Дальневосточный	0,7	2,8
8	Северо-Кавказский	0,37	1,4
9	Крымский	0,08	Менее 1

Источник: составлено на основании: Минфин РФ Реестр аудиторов и аудиторских фирм - дата обращения: 14.12.2015г.

Для осуществления аудиторской деятельности аудитор должен быть членом саморегулируемой организации (СРОА), ниже представлено распределение по пяти саморегулируемым организациям аудиторов (см. Рисунок 1)



Рис.3.2. Распределение аудиторских фирм по СРОА на 14.12.15г [5]

Распределение членства по саморегулируемым организациям неравнозначен, при этом не одна из СРОА по своей численности не удовлетворяет требования законодательства [6, с.626]. Рынок аудиторских услуг изменяется из года в год. По данным Минфина 115 аудиторских фирм прекратили свое существование в 2015 году. Данное изменение можно было бы интерпретировать как неконкурентоспособность этих организаций на рынке аудиторских услуг, если бы при условии прихода на место ушедших с рынка аудиторских фирм вновь созданных аудиторских организаций число аудиторских организаций росло. На представленной ниже диаграмме отражена численность аудиторских фирм, пришедших на рынок в период с 2004 по 2015 годы.

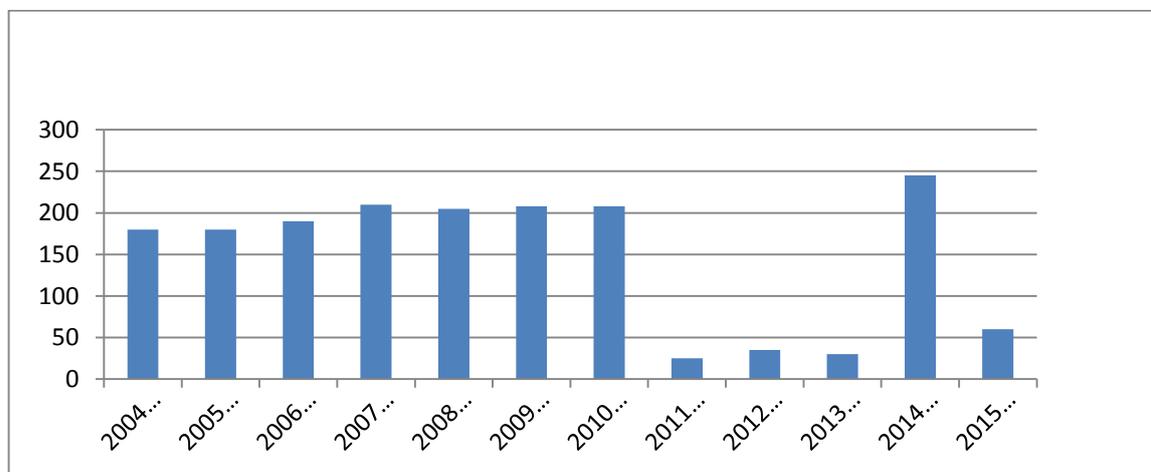


Рис.2. Количество вновь зарегистрированные аудиторских фирм в период с 2004 по 2015 годы [3]

Анализ численности аудиторских фирм показал, их количество за последние пять лет неуклонно уменьшается (с 4800 в 2012 году до 4445 на конец 2015 года).

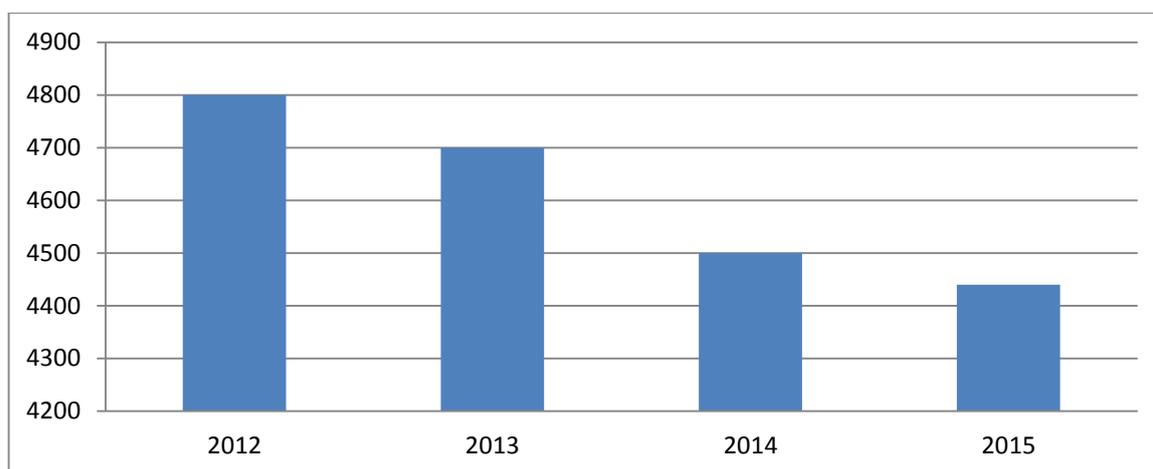


Рис.3. Численность аудиторских фирм в 2012-2015 годах

Представленная диаграмма доказывает тот факт, что аудиторская предпринимательская деятельность была очень привлекательна вплоть до 2012 года, но в 2014 году заметен резкий спад, не смотря на то что в 2014 году наблюдается увеличение вновь зарегистрированных фирм.

Согласно данным рейтинговой оценки компании «Эксперт» лидирующие организации в сфере аудиторской деятельности понесли существенные убытки в конце 2014 года, которые составляли более чем 24% от объема общей выручки. Однозначно, рынок аудиторских услуг переживает период кризиса, ведь количество участников уменьшается и выручка оставшихся фирм не возрастает, а даже наоборот [8].

Существенной проблемой в развитии аудиторской деятельности имеет тот факт, что существуют фирмы, так называемой, «Большой четверки». Данные организации являются олигополистами на рынке аудиторских услуг.

Например, компания ООО «Эрнст энд Янг» в тендере на проведение обязательного аудита в ОАО «Банк ВТБ» выиграла его, так как среди всех конкурсантов данная фирма установила самую низкую цену за свои услуги, тем самым она не дала никаких шансов на победу другим организациям [9].

Также в аналогичных компаниях существенное влияние имеет степень высокой работоспособности дочерних компаний и их взаимодействие. Не менее важным аспектом является квалификация сотрудника и постоянное усовершенствование его навыков. Средний возраст сотрудников в фирмах данного типа равняется 32 года, а в аудиторских фирмах российского типа – 52 года. Все вышеперечисленные особенности делают эти фирмы уникальными в данной сфере и конкурировать с ними практически нереально.

Сотрудниками российских аудиторских фирм являются люди обладающими огромными практическими навыками и знаниями, а в «Большой четверке» работают люди которые являются специалистами в узкой направленности.

Основными преимуществами в компаниях такого типа как ООО «Эрнст энд Янг» являются:

- регулярные проверки качества выполнения заданий по совершенным проектам, а также проверка каждого сотрудника данной организации;
- заработная плата сотрудников целиком и полностью зависит от их квалификации и продвижения по карьерной лестнице;
- в организациях такого типа работа в команде является важным аспектом во всех отделах и в любой деятельности;
- поддержание здорового конкурентного духа сотрудников при формировании команд аудитора по открываемым проектам;
- внедрение информационно – коммуникационных технологий в практику сотрудников, создание информационного поля охватывающего всех сотрудников фирмы.

Еще одна проблема российского аудиторского рынка это контроль качества аудита, как на внешнем, так и на внутреннем уровне аудиторской фирмы.

Реформация российского аудита зависит в первую очередь от позиции Правительства и Министерства Финансов. Следует отметить, что государство самый крупный инвестор и собственник в нашей стране, а следовательно, и основной заказчик аудиторских услуг. Именно поэтому государство регулирует нормы аудиторских услуг в своих интересах. С одной стороны это подтверждали проверки Росфиннадзора, и перереаттестация аудиторов. Во многом это может дать определенные опасения, потому что какие-то игроки будут ущемлены и другим потребителям услуг будет сложно и тяжело работать только с этим сегментом. С другой

стороны в нашем государстве проводится регулирующая политика для управления аудитом через разработку и принятие стандартов аудиторской деятельности [7.с.43].

Хотелось бы отметить, что с 2013 года увеличиваются требования к качеству аудита – этот процесс начался еще в 2012 году. Появились более жесткие требования к выполнению стандартов. Эта ситуация сложилась благодаря давлению со стороны саморегулируемых организаций аудиторов (СРОА), которые ужесточили контроль качества аудиторских услуг (ККАД) [4.с.117]. В результате, аудиторские заключения во многом стали обоснованнее и качественнее. Стоит сказать, что и потребители аудиторских услуг стали во многом более квалифицированно подходить к выбору и получению услуг.

Очевидными остаются проблемы демпинга, но они носят локальный характер. В основном искусственное занижение цен происходит в сфере государственных закупок. Главное, что те, кто практикуют демпинг, остаются во вчерашнем дне. За такие деньги невозможно оказать качественные услуги, какими бы маркетинговыми условиями это не оправдывалось. На мой взгляд, сейчас главная задача показать ценность аудиторских услуг на рынке и поднять цены, поскольку значимость аудита возросла.

Стоимость аудиторских услуг не поднималась в течение многих лет при повышенных затратах, связанных с саморегулированием и ККАД. Серьезные клиенты готовы платить адекватную цену за новый уровень качества, за ту значимость аудиторской профессии, которая сейчас восстанавливается.

В последние годы наблюдается рост спроса на прочие, связанные с аудиторской деятельностью услуги, в том числе консалтинговые услуги. Растет спрос на услуги по трансформации отчетности по МСФО, а также часто бизнес обращается к консультантам, чтобы получить защиту в налоговых спорах[2, с.72].

Большой толчок развитию аудита даст развитие МСФО, которые вошли в правовое поле России и регулируют составление бухгалтерской отчетности, а также принятие международных стандартов аудита. Это новые методологические подходы в работе и та ближайшая перспектива, которые качественно улучшат рынок.

В стратегическом плане, в будущем будет развиваться тенденция ухода от традиционного аудита и переход к аудиту в среде компьютерных систем и бухгалтерских баз данных. В перспективе это будет электронный аудит. Но определенные задатки этого движения видны уже сейчас.

Подводя итоги анализа специфики современного состояния рынка аудиторских услуг в России, следует отметить:

- высокую концентрацию аудиторских компаний в центре России;
- преимущества менеджмента компаний «Большой четверки» в организации и постановки процессов аудита;
- усиление функций внутреннего контроля качества аудиторских фирм и индивидуальных аудиторов со стороны саморегулируемых организаций;
- проведение реорганизации саморегулируемых организаций аудиторов.

Список литературы

1. Аудит в России. Антология российского аудита: Под редакцией д.э.н., профессора А.В. Крикунова. Учебник для вузов. М.: Маркет ДС, 2006. 592с
2. Войтышева Е.А., Скляров И.Ю., Итоги и перспективы развития рынка аудита в России [Текст]//Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения: сборник научных статей 4-ой международной научно-практической конференции, Юго-западный университет, Курск-2014.
3. Интернет портал <http://www.audit-it.ru/sro/> - дата обращения 22.02.2016
4. Мартынович С.Н., Протасова О.Н., Внутренний контроль качества- основа деловой репутации аудиторской фирмы[Текст]// Протасова О.Н.//Экономика и управление- 2015: сборник материалов международной научной конференции, 3-я сессия. Россия, г.Москва, 28-29 сентября 2015 г. [Электронный ресурс] М.: РусАльянс Сова, 2015.
5. Минфин РФ Реестр аудиторов и аудиторских организаций [Электронный ресурс] - режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/performance/audit/reestr_audit/ - дата обращения: 14.02.2016
6. Организация внешнего контроля качества работы аудиторских фирм в РФ[Текст]// О.Н. Протасова // Экономика и предпринимательство № 6 (ч.3) (59-3) 2015
7. Природа аудита. Голубева Н.а. Вестник российского университета дружбы народов. Серия: Экономика, 2007. №1
8. Рейтинговое агентство «Эксперт», режим доступа - <http://raexpert.ru/rankingtable/auditors/2014/tab02/> - дата обращения: 20.02.2016
9. Чурин Е. «Есть ли перспективы аудиторского бизнеса в России?» [Текст]/[Электронный ресурс]/-режим доступа: <http://www.audit-it.ru/articles/audit/a105/832131.html> - дата обращения: 20.02.2016

АНАЛИЗ ИСТОРИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АУДИТА В РОССИИ

Сурнина К.С., Дробышевская Е.И.

Крымский Федеральный Университет имени В.И. Вернадского», г.Симферополь, Республика Крым

Развитие рыночных отношений в России, возникновение новых форм собственности, привело к столкновению интересов владельцев предприятий и их управленческого персонала, что положило начало возникновению новой формы контроля, которую сегодня называют аудитом.

Этапы исторического развития аудита в России основываются на многовековом опыте развития мирового аудита. Поэтому целесообразно изучить все исторические аспекты становления и развития аудита в зарубежных странах.

История развития аудита — одна из немаловажных страниц истории любого общества и государства. Так, учетных работников готовили в специальных школах Древнего Египта начиная с 2600 г. до н.э., в Китае с 1122 г. до н.э., в Афинах в V веке до н.э. и Римской империи в 1-26 гг. н. э., контрольные функции осуществляли специальные служащие (кураторы, прокураторы, квесторы). Государственные финансы находились под контролем Сената, а государственный бюджет проверялся контролерами под наблюдением казначея [4, с. 29].

Законодательство этих стран того времени располагают данными о наличии отчетности о хозяйственной жизни государства, торговых домов и частных владений. Такие положения можно встретить в Законах Хаммурапи и Кодексе Юстиниана. Данные в учете всегда использовались как веский довод в споре и как неоспоримое доказательство в суде, чем пользовались Демосфен и Цицерон.

Государственный контроль за ведением учета в Древнем мире осуществлялся:

- четной Палатой Итальянской Республики (1351г.)
- четной Палатой Турина (1577г.)
- удом Счетов Итальянского королевства (1862г.)
- алатами счетов Франции (1318г.)

Начало формирования понятий «аудит» и «аудитор» пришлось именно на средние века. Систему государственного контроля средневековой Европы можно условно разделить на три этапа развития:

Этап 1. Появление аудита (XIII - XV вв.)

На этом этапе впервые аудит упоминается в документах по проверке деятельности гофмейстера лондонского Сити в 1298г. В XIV веке в Англии Указом короля аудиторы назначались для проверки правильности уплаты налогов графствами. Поэтому родиной аудита принято считать Англию.

Этап 2. Становление аудита (XV - XIX вв.)

Причинами становления аудита на данном этапе послужило:

- ✓ увеличение объема товаров и расширение торговли;
- ✓ появление практики оформления двойной записи в бухгалтерском учете, которая была предложена Лукой Пачоли в работе «Трактат о счетах и записях» [4, с. 57];
- ✓ открытие Америки в 1496 году;
- ✓ зарождение нового класса — буржуазии;
- ✓ появление акционерных форм хозяйствования.

На этом этапе развития аудита появляются независимые аудиторы. В 1853 году создается Эдинбургский институт аудиторов, а уже в 1880 году был основан Институт присяжных бухгалтеров в Англии и Уэльсе. Таким образом, с этого периода времени начинается формирование единых методов и приемов проведения аудита и подготовка профессиональных кадров.

Этап 3. Нормативное оформление аудита (1862-1914гг.)

Этот этап развития аудита характеризуется признанием необходимости аудиторской деятельности в экономической жизни стран. Причинами ее развития послужило:

- принятие в 1862 году в Англии Закона о британских компаниях, который предписывал обязательный порядок аудиторской проверки счетов компаний один раз в год. Во Франции в 1867 году был принят аналогичный закон.

- принятие в 1870 году в Германии Закона об акционерных обществах, который содержал обязательность информирования акционеров о результатах аудиторской проверки баланса и его приложений.

Аудитору в этот период необходимо было сдать квалификационный экзамен и получить лицензию на деятельность. Аудитор должен был обладать определенными качествами: быть обязательным, честным,

добросовестным, независимым и понимающим. В конце XIX – начале XX вв. - появляется метод аудиторской выборки.

С появлением в 1904 году корпораций и вместе с этим консолидированной отчетности, расширилась практика аудиторов - от поиска ошибок до подтверждения отчетности. Применяются приемы тестирования внутреннего контроля клиента.

В 1887 году была образована ассоциация аудиторов Америки, а с 1896 года в штате Нью-Йорк аудиторская деятельность была регламентирована законодательно. Должность аудитора мог занимать только дипломированный бухгалтер, сдавший экзамен по специальности в Нью-Йоркском университете и получивший специальную лицензию на право заниматься аудиторской деятельностью. К 1908 году Ассоциация аудиторов Америки насчитывала свыше 340 членов из 25 штатов.

Этап 4. Профессиональное осознание аудита (1914-1945гг.)

В 1917 году Американский институт бухгалтеров-экспертов подготовил постановление об аудите, которое было посвящено проверке балансов. На данном этапе продолжается формирование национальных профессиональных объединений.

Этап 5. Совершенствование и консолидация (1945 г. - по настоящее время).

На заключительном этапе существующие национальные различия в подходах к ведению бухгалтерского учета и аудита, заставили аудиторов направить свои усилия на создание общих стандартов отчетности и аудита. Появились крупные аудиторские организации, имеющие свои филиалы во многих странах.

Таким образом, историческое развитие аудита в России можно разделить на два этапа:

1. Дореволюционный период
2. Период рыночной экономики

Дореволюционный период

Первое упоминание об аудите в России возникло в 1654 году в Москве с появлением Приказа счетных дел, который отражал расходы царской казны и ее пополнение.

В России Петром I формально вводится звание аудитора. Должность аудитора совмещала в себе обязанности делопроизводителя, секретаря и прокурора.

В 1699 году Петр I создает Ближнюю канцелярию, которая непосредственно была связана с аудитом, только сферой его применения было военное дело.

В 1797 году при правлении Екатерины Великой создано Аудиторское ведомство, а специальная канцелярия стала называться Генерал-аудиторством.

Аудиторское ведомство просуществовало в России до 1867 года, после чего слово «аудитор» исчезло из русского обихода более чем на сто лет.

За долгий столетний период застоя были сделаны попытки создать институт независимых аудиторов. Так, по инициативе Федора Венедиктовича Езерского (1836-1916) в 1891 году был сформирован Институт присяжных счетоводов, который со стороны Министерства финансов так и не получил поддержку.

В 1894 году на торжественном заседании Общества для распространения коммерческих знаний, посвященному Луке Пачоли, Иван Дмитриевич Гопфенгаузен (1832-1910) сделал доклад об отсутствии аудита и ненормальном положении бухгалтеров в России.

В 1909 году состоялась уже вторая попытка. Русский бухгалтер Федор Иванович Бельмер (1873-1945) стал инициатором создания Института присяжных бухгалтеров России.

В 1924 году был создан Институт государственных бухгалтеров-экспертов (ИГБЭ), в его задачи входило содействие правильной постановке счетоводства и выдача по требованию государственных органов заключений по вопросам бухгалтерского учета и отчетности. Результаты этой работы представлялись в виде докладов в центральное бюро ИГБЭ и были недоступны широкому кругу профессионалов.

Период рыночной экономики

Первый этап с 1987г. по 1993г. характеризовался сочетанием директивного характера создания аудиторских фирм и стихийным зарождением аудиторской деятельности с массовой подготовкой кадров и неупорядоченной выдачей первых сертификатов и лицензий (1990-1993гг.). В 1987г. создается первая аудиторская организация «Инаудит».

Второй этап имеет временные рамки, очерченные важными событиями — появлением Временных правил аудиторской деятельности, утвержденных Указом Президента РФ от 22 декабря 1993 года № 2263 «Об аудиторской деятельности в Российской Федерации», постановления Правительства Российской Федерации от 6 мая 1994 года № 482 «Об утверждении нормативных документов по регулированию аудиторской деятельности» до принятия Федерального закона от 07.08.2001 № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности».

Началом третьего этапа аудиторской деятельности в Российской Федерации (2001-2008гг.) послужило принятие Федерального закона «Об аудиторской деятельности» (2001г.).

Новый Федеральный Закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» ознаменовал начало четвертого этапа развития аудита в России.

Таким образом, рассмотрение истории развития аудита способствует пониманию стадий его эволюции и оценке уровня развития аудиторской деятельности в целом в России, а также в конкретной аудиторской организации. В настоящее время аудиторская деятельность — это не столько труд одного аудитора, а труд хорошо сплоченной команды профессионалов, опирающихся на поддержку служб информационного обеспечения.

Список литературы

1. Аудит: учебник / В.А. Шевчук, И.М. Пожарицкая, К.С. Сурнина. – Симферополь: Изд. «АРИАЛ», 2011. – 218 с.
2. Додж Р. Краткое руководство по стандартам и нормам аудита. М.: Финансы и статистика, 1992.
3. Лабынцев Н.Т. Стандарты аудиторской деятельности: учеб. пособие. М.: ПРИОР, 2000.
4. Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учета. Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 272с.
5. Сурнина К.С., Пожарицкая И.М. Аудит в зарубежных странах: учебное пособие/ К.С. Сурнина, И.М. Пожарицкая. - Симферополь: Изд. «АРИАЛ», 2009. – 308 с.
6. Юдина Г.А., Черных М.Н. Ю16 Основы аудита : учебное пособие / Г.А. Юдина, М.Н. Черных. — М. : КНОРУС, 2006. - 296 с.

БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ ОБЪЕДИНЕНИЮ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТОВ В РОССИИ?

Васильева А.А.

Научный руководитель: профессор Макина С.А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Проблема различий налогового учета и бухгалтерского существовала всегда. В России с момента коренных преобразований в налоговой и учетной системах бухгалтерский и налоговый учет представляют собой два разных, но всё же связанных друг с другом, вида учета, поэтому, так как некоторые их элементы схожи, не раз ставился вопрос об их объединении. Но не смотря на то, что проблема противоречий этих видов учета не нова, она продолжает быть актуальной и по сей день. Продолжаются обсуждения на тему объединения учетов, их реформации с целью сближения.

В течение двадцати лет и налоговый, и бухгалтерский учеты реформировались каждый в своем направлении. Главная причина тому – различные цели и направленности учетов.

Как известно из законодательства [1], бухгалтерский учет – это формирование документированной систематизированной информации об объектах учета в соответствии с требованиями, установленными законом, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности. Таким образом, можно сделать вывод, что основной целью бухгалтерского учета является сбор и обобщение информации для принятия решений внутри самой организации, то есть на основе бухгалтерского учета, глава организации может оценить ситуацию на предприятии, осуществлять планирование дальнейшей ее деятельности, принимать такие важные решения, как закрытие организации и так далее. Конечно, важно помнить, что информация, полученная путем бухгалтерского учета, предоставляется и лицам, не участвующим в управлении самой организацией. Она также полезна кредитным организациям, поставщикам, инвесторам и государственным органам, в частности, налоговым. Но всё же, говоря о бухгалтерском учете, в первую очередь, речь идет об эксплуатации его результатов внутри самой организации.

Что касается налогового учета – главной его целью является определение налоговой базы и далее, после правильного ее вычисления, расчет налога и уплата его в бюджет. Например, для налога на прибыль организации налоговой базой является прибыль. Как известно, прибыль организации представляет собой разницу между доходами и расходами организации. Учет расходов и доходов и представляет собой одну из основных проблем, так как правила учета расходов и доходов для налогового и бухгалтерского учетов существенно разнятся. В целом существует около 200 различий между двумя учетами на данный момент.

Нельзя сказать, что за столь долгое время существования налогового и бухгалтерского учета процесс их сближения так и не сдвинулся с мертвой точки, однако данный вопрос продолжает быть актуальным и по сей день. Так, в июле 2015 года Департамент экономической политики и развития Москвы (далее Департамент) выступил с предложением сближения налогового учета и бухгалтерского по 60 пунктам, чтобы упростить существование бизнесу [3]. Говоря более конкретно, предлагается внедрить унифицированные стандарты подачи отчетности, утверждать и публиковать формы отчетности в государственные внебюджетные фонды не менее чем за месяц до начала отчетного периода, перевести все предприятия, где работает более 100 человек, на сдачу отчетности в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи, гармонизировать сроки подачи отчетности и другое. После устранения этих различий Департамент предлагает перейти к новой форме ведения налоговой отчетности, путем внесения изменений в форму бухгалтерской отчетности.

На этот счет мнения разделились, вероятнее всего это связано с существованием двух различных концепций о связи между бухгалтерским и налоговым учетом - единство (предполагает использование данных бухгалтерского учета для определения объекта налогообложения без каких-либо корректировок) и параллельность (налоговый и бухгалтерский учет ведутся обособленно) [4]. В связи с различным пониманием того, как соотносятся бухгалтерский и налоговый учет, появляются и разные мнения на счет возможности или невозможности объединения этих видов учета. Часть экспертов считает, что такие нововведения пойдут на пользу малому и среднему бизнесу, упростят ведение отчетности, избавят от лишних затрат и документов. Действительно, объединение бухгалтерского и налогового учета могло бы существенно упростить процесс учета в целом.

Однако, нельзя исключать тот факт, что помимо различных целей налогового и бухгалтерского учета, они опираются и на различные правовые акты, и каждый из них имеет свое назначение и важность. Поэтому существуют и те эксперты, которые считают, что ликвидация параллельного налогового учета путем изменения бухгалтерского невозможна, как минимум, в связи с абсолютно различными целями того и другого.

Например, один из партнеров Taxadvisor (прим. - компания, специализирующаяся на налоговом консалтинге и защите прав налогоплательщиков в судах) считает: «Единого учета не будет никогда, есть отличия в законодательных требованиях, в затратах (рекламные расходы, амортизация). У бухгалтерской и налоговой отчетности разные цели, отразить экономическое состояние и рассчитать налоги соответственно. Можно лишь точно упростить две отчетности, а для их сближения уже сделано все возможное.» [5].

Помимо этих сторон, есть представители «компромиссного» решения проблемы. Они считают, что сближение учетов возможно, но не может быть быстрым. Одной из причин вероятных медленных темпов реформирования в этой области является тот факт, что результат его в первую очередь нужен бизнесу, а проводят изменения (в качестве пересмотра законодательной базы) в первую очередь государство и государственные органы. Но при этом государству весьма трудно сблизить учеты, не потеряв при этом выгоды от налогообложения (а налогообложение, как известно, в первую очередь выполняет важную роль при пополнении государственного бюджета, который в России состоит по большей части из налогов, уплачиваемых юридическими лицами). Не стоит забывать и о времени, которое тратится на освоение новых правил учета бухгалтерами, на перестройку программного обеспечения для бизнеса. Как можно заметить, не всё так просто. Поэтому объединение или ликвидация одного учета путем полной «перекройки» сущности другого если и имеет место быть, то требует длительной подготовки и постепенности процесса, который может затянуться на несколько лет.

Как было сказано ранее, проблема противоречивости учетов стоит достаточно долго, однако это не значит, что никаких изменений не произошло. Рассмотрим те из них, которые всё же сблизили два параллельных учета. Для этого обратимся к главе 25 НК РФ (с 1 января 2015 года вступают в силу поправки, внесенные в эту главу Федеральным законом от 20.04.2014 №81-ФЗ "О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации" – далее Закон №81) [2].

В первую очередь стоит отметить произошедшую отмену суммовой разницы. До начала 2015 года в налоговом учете имели место быть и курсовая разница (возникает в том случае, если за период между выставлением счета и его оплатой, курс валюты изменился), и суммовая (возникла, если счет выставлен в иностранной валюте, а оплачен в рублях). Сейчас и в налоговом и в бухгалтерском учете существует лишь курсовая разница, представляющая собой объединение курсовой и суммовой. В бухгалтерском учете понятие суммовой разницы отменено задолго до аналогичной отмены в налоговом учете.

Помимо отмены суммовой разницы, Закон №81 отменяет метод ЛИФО (метод оценки сырья, материалов и т.д. при покупке или при списании – по стоимости последних по времени приобретений) в налоговом учете. Теперь в нем, как и в бухгалтерском существует лишь три метода оценки (по средней стоимости, по стоимости единицы запасов/товара, по стоимости первых по времени приобретений)

Помимо описанного выше, произошли изменения в порядке списания малоценных основных средств (сюда входят спецодежда, мелкий инвентарь и другое). Раньше при налоговом учете, организации обязаны были

включать стоимость перечисленного выше имущества в материальные затраты по мере ввода в эксплуатацию, то есть погашение стоимости в течение нескольких отчетных периодов было невозможно, как в бухгалтерском учете, который предусматривает такой отражения, если стоимость такого имущества, если срок его эксплуатации превышает 12 месяцев. С 1 января правила налогового учета позволяют организации выбирать самостоятельно, когда списывать малоценное имущество.

Важной задачей для организации является ведение учета в случае возникновения убытков. В тот момент, когда в бухгалтерском учете финансовый результат может быть отрицательным, вне зависимости от характера убытков; в налоговом учете налоговая база не может быть отрицательной и поэтому для убытков, полученных в связи переуступки права требования долга, первая половина убытка включается в расходы на дату уступки, а вторая половина – в расходы на 45 дней позже даты уступки. Для прочих случаев убытки разрешено откладывать в течение 10 лет. Закон №81 внес поправки и на этот случай, однако полностью проблему он не решил: различия продолжают быть довольно существенными. Рассмотрим подробнее, что же всё таки изменилось. Изменения произошли лишь в сфере убытков в связи с переуступкой права требования долга. Теперь же сумму всего такого убытка можно будет относить к расходам на момент уступки права требования. Возможно, это покажется несущественным изменением, однако, рассматривая сложность ситуации с учетом убытков в целом (налоговая база всегда неотрицательная, а финансовый результат может быть как положительным, как нулевым, так и отрицательным – иначе финансовый результат будет искаженным и не даст полной и актуальной информации для оценки финансового положения организации и принятия управленческих решений).

Не смотря на произошедшие изменения в Налоговом кодексе, которые были рассмотрены выше, проблема продолжает быть актуальной. Вопрос о том, что будет происходить дальше в бухгалтерско-налоговой сфере, остается открытым. В уже подготовленных, но еще не одобренных Правительством РФ «Основных направлениях налоговой политики на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов» пока нет никаких упоминаний о политике сближения налогового учета с бухгалтерским. Последние упоминания об этом встречались в «Основных направлениях налоговой политики на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов». Большинство из запланированных преобразований утверждены Законом №81, о котором говорилось ранее. Также в 2013 году был утвержден план мероприятий («дорожная карта») «Создание международного финансового центра и улучшение инвестиционного климата в Российской Федерации», в который также входили планы о сближении учетов. Фактически, и эти планы были выполнены Законом №81.

Что касается объединения двух видов учета, такой способ решения проблемы специалисты считают вполне приемлемым. Такая система используется уже в некоторых экономически развитых странах. Действительно, быть может, спустя определенное время, путем проведения качественной политики, такая система сможет закрепиться и в Российской Федерации?

Подводя итоги всего вышесказанного, важно отметить, что вектор изменений в этой сфере имеет правильное направление: сближение и преобразование учетов, хоть и небольшими шагами, ведет к тому, что малый и средний бизнес через какое-то время смогут снизить некоторые издержки, а значит упрочнить свои позиции и несколько облегчить существование, которое и без того не является простым в нашем государстве.

Список литературы

1. Федеральный Закон от 6.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте»
2. Федеральный закон от 20.04.2014 №81-ФЗ "О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации"
3. Голова И. Пошли на сближение // Российская бизнес-газета – 2015. - №1007 (28).
4. Зимакова А., Хмельницкий А., Возможности интеграции налогового и бухгалтерского учетов // Успехи современного естествознания – 2013 - №11. - с.80-83.
5. Ляув Б., Стеркин Ф. Одна отчетность для всего // Ведомости – 2015. – 9 июля (№3870).

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ В СИСТЕМЕ КОНТРОЛЯ И УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

¹Брславцева Н.А., ²Михайлова Н.В., ³Быкадоров В.В.

¹Д.э.н., профессор кафедры «Экономика и менеджмент» ИСО ИП (филиал) ДГТУ в г.Шахты

²К.э.н. доцент кафедры «Экономика и менеджмент» ИСО ИП (филиал) ДГТУ в г.Шахты

³Магистрант ИСО ИП (филиал) ДГТУ в г.Шахты
ИСО ИП (филиал) ДГТУ в г.Шахты

Внутренний аудит представляет собой оценку надежности и эффективности существующей системы внутреннего контроля, то есть можно утверждать, что внутренний аудит – часть внутреннего контроля организации. Другими словами, внутренний аудит является функцией независимой оценки всех аспектов деятельности предприятия, которая осуществляется изнутри организации и направлена на создание у менеджеров компании уверенности в надежности и эффективности существующей системы контроля. [10].

Внутренний аудит позволяет вовремя выявить и устранить условия и факторы, не способствующие эффективному ведению производства и достижению поставленной цели. Кроме того, он помогает улучшить деятельность организации и отдельных ее составляющих, позволяет выяснить, какие именно службы, подразделения и направления деятельности организации способствуют достижению поставленных целей и повышению результативности деятельности организации. [13, с. 5]

В настоящее время компании, в структуре которых существует отдел внутреннего аудита, являются для инвесторов и внешних аудиторов компаниями, приверженными должному корпоративному управлению. [14, с. 32].

Для того чтобы понять разницу между внутренним аудитом и внутренним контролем, необходимо сопоставить содержания этих понятий, которые в литературе и хозяйственной практике часто используются как синонимы. [1, с. 39]. Данные понятия объединяет то, что оба они являются производными от «контроля» как функции управления, а также то, что они реализуются внутри организации. Такие сходства между понятиями не означают их тождественность. И хотя качественных различий между ними нет, они имеют разные цели. Каждое из данных понятий занимает свое определенное положение в иерархии организации. «Родовым понятием и внутреннего контроля, и внутреннего аудита является контроль как одна из основных функций управления или вид управленческой деятельности».[4]. Сравнительная характеристика внутреннего контроля и внутреннего аудита приведена в Табл.1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика внутреннего контроля и внутреннего аудита.

Источник: Гишиев Р.Д. Внутренний аудит, как один из элементов системы внутреннего контроля коммерческого банка [Текст] Аудит и финансовый анализ, 2010. № 2. [Электронный ресурс] http://www.auditfin.com/fin/2010/2/07_01/07_01%20.pdf

Критерий	Внутренний контроль	Внутренний аудит
Правовой статус	Положение о соответствующем подразделении и должностные обязанности его сотрудников	Устав организации, положение о службе внутреннего аудита
Цели и задачи	Системное и сплошное наблюдение за сохранностью и эффективным использованием всех материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации	Контроль качества работы структурных подразделений организации, оценка системы бухгалтерского учёта и внутреннего контроля, выработка рекомендаций и консультирование
Подчинённость	Исполнительным органам в лице председателя правления и/или президента	Собственникам организации в лице общего собрания акционеров и совета директоров
Периодичность проведения	По графику проведения контрольных мероприятий либо по отдельным поручениям руководителя исполнительного органа управления	Периодические проверки в целях выявления и предотвращения фактов нарушений и злоупотреблений

Оценка и документальное оформление результатов	Оперативное вмешательство и корректировка совершаемых операций, составление справок и служебных записок	Составление рабочих документов, актов, отчётов, подготовка выводов и рекомендаций
--	---	---

Таким образом, внутренний контроль и внутренний аудит объединяет конечная цель - увеличение стоимости компании. Данную цель можно достичь благодаря эффективному использованию имеющихся у компании ресурсов. В мировой практике управления внутренний аудит считается одним из элементов системы внутреннего контроля компании. «Как показывает анализ опыта использования терминов "внутренний контроль" и "внутренний аудит" в хозяйственной практике, отличия между этими явлениями обусловлены их местом и функциями в структуре организации системы внутреннего контроля». [5].

Внутренний аудит осуществляет проверку и оценку системы управления рисками в рамках своей текущей деятельности или по специальному запросу руководителей, ответственных за конкретные направления работы. Аудиторская проверка в данном случае заключается в сборе, оценке и анализе аудиторских доказательств, касающихся системы внутреннего контроля бизнес-процесса, подлежащего аудиту. Результатом аудиторской проверки является оценка степени надежности и эффективности системы внутреннего контроля данного бизнес-процесса, а также оценка возможных последствий реализации рисков. [3, с. 136].

Для того чтобы быть уверенным в эффективности системы внутреннего контроля и управления рисками, необходимо систематически проверять качество выполнения существующих контрольных мероприятия и процедур по оценке рисков.

Современный внутренний аудит в организации должен быть способен выполнять разнообразные и масштабные задачи. Помимо оценки системы внутреннего контроля в части достоверности информации, соблюдения законодательства, сохранности активов он должен обеспечивать проведение анализа и оценки эффективности системы управления рисками компании и предложить методы их снижения. При этом под риском понимается потенциально существующая вероятность потери ресурсов или неполучения доходов. [11].

В современных условиях невозможно обеспечить полный контроль за финансово-хозяйственной деятельностью компании, который хотелось бы иметь. Ведущие российские компании активно внедряют системы управления рисками, которые используют особый подход к управлению компанией. Он заключается в предвидении и уменьшении негативных последствий, а также неопределенности ожидаемых результатов деятельности. Внутренний аудит также должен быть ориентирован на работу по оценке эффективности функционирования системы управления рисками компании. [8, с. 198].

Корпоративная система управления рисками исследуемой организации представляет собой комплекс взаимосвязанных утвержденных процедур, методов и инструментов управления рисками компании, которые реализуются на основе регламентированного взаимодействия структурных подразделений и подразделений аппарата управления.

В современных условиях необходимо выстраивать интегрированную систему внутреннего аудита и управления рисками на предприятии. Приведём схему внедрения интегрированной системы внутреннего аудита и управления рисками организации (Рисунок 1).

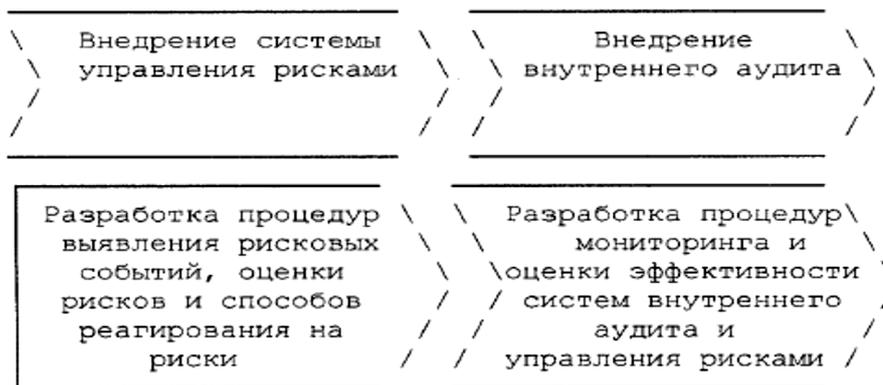


Рис. 1. Внедрение интегрированной системы внутреннего аудита и управления рисками.

Источник: разработано авторами на основе Иванов О.Б. Практика ОАО «Российские железные дороги» по построению риск-ориентированной системы внутреннего контроля и аудита [Текст] Бухгалтерский учет, статистика, Экономические науки, 2014. №1. [Электронный ресурс] http://ecsn.ru/files/pdf/201401/201401_111.pdf

Развитие внутреннего аудита в области управления рисками в крупных холдинговых компаниях идёт по направлению усложнения и конкретизации задач, которые ставятся перед внутренними аудиторами.

В статье «Зачем компании нужен внутренний аудит?» А.М. Сонин отмечает, что в ходе различных видов аудитов внутренние аудиторы должны предоставлять аудиторские гарантии и рекомендации, которые позволяют предотвратить риски или снизить их до приемлемого для компании уровня. При решении этой задачи службой внутреннего контроля и аудита обеспечивается постоянное взаимодействие со структурными подразделениями аппарата управления компании, в том числе и по вопросам, касающимся реализации материалов проверок по минимизации потерь доходов компании, исключению выявленных налоговых, финансовых и иных рисков. Кроме того, внутренние аудиторы должны оценивать надежность и эффективность системы управления рисками компании на основе анализа применяемых в процессе управления рисками процедур, методов и технологий в каждой функциональной области возникновения риска на различных этапах и уровнях управления ими. [12].

Оценка эффективности системы управления рисками компании со стороны внутреннего аудита должна быть комплексной и опираться на анализ, проводимый по следующим основным направлениям: «своевременность и полнота оценки влияния выявленных рисков на достижение целевых стратегических ориентиров компании, определенных стратегической программой её развития; анализ степени разработки и использования количественных критериев оценки рисков и их допустимых уровней; обоснованность и правильность проведения ранжирования рисков и приоритетности воздействия на них, обоснованность выбора с учётом сравнительной эффективности метода воздействия на риск; правильность определения эффекта от реализации управленческих решений в области управления рисками; регулярность осуществления мониторинга динамики уровня рисков и эффективности мероприятий по снижению рисков». [6].

Как отмечает А.М. Сонин, внутренние аудиторы должны оказывать содействие менеджменту в разработке и внедрении системы управления рисками компании (Рисунок 2).

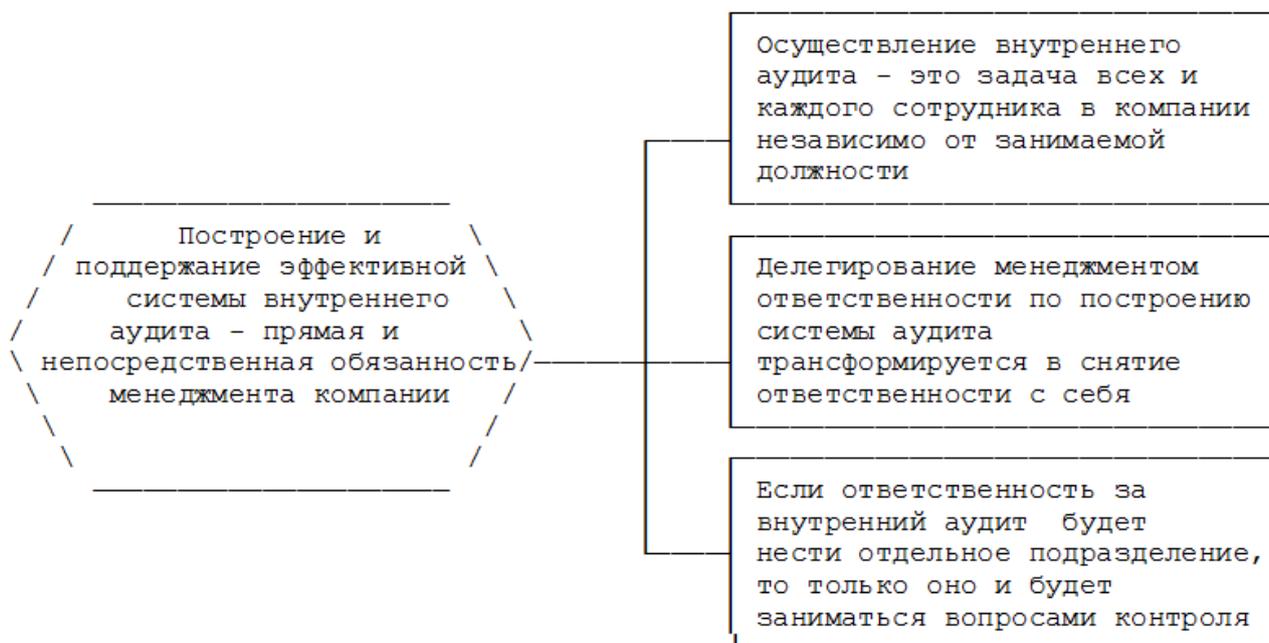


Рис.2. Риск-ориентированная система внутреннего аудита.

Источник: разработано авторами на основе Иванов О.Б. Практика ОАО «Российские железные дороги» по построению риск-ориентированной системы внутреннего контроля и аудита [Текст] Бухгалтерский учет, статистика, Экономические науки, 2014. №1. [Электронный ресурс] http://ecsn.ru/files/pdf/201401/201401_111.pdf

Целью создания корпоративной системы управления рисками является оптимизация результатов стратегического управления предприятия в условиях действия внешних и внутренних рисков, достижение целевых ориентиров, предусмотренных стратегической программой развития компании, и обеспечение системного подхода при принятии долгосрочных стратегических решений.

Построение корпоративной системы управления рисками включает пять основных этапов: формирование реестра типовых рисков организации, карт рисков (матриц рисков), паспортов рисков и документов, регламентирующих порядок и регулярность их обновления; разработка методических документов по управлению рисками для структурных подразделений организации; создание системы мониторинга и информационной поддержки процесса управления рисками; создание организационной инфраструктуры управления рисками; формирование регламентирующих документов о порядке взаимодействия подразделений организации в процессе управления рисками. [7, с. 36].

Исходя из того, что одной из задач внутреннего аудита на современном этапе его развития является содействие менеджменту в разработке и внедрении системы управления рисками компании, служба внутреннего контроля и аудита, обладая значительным опытом и актуальной информацией по выявленным в ходе проведения внутренних проверок различным видам рисков и мерам по их устранению или снижению, может эффективно содействовать риск-менеджменту компании на каждом этапе построения системы управления рисками (Рисунок 3).

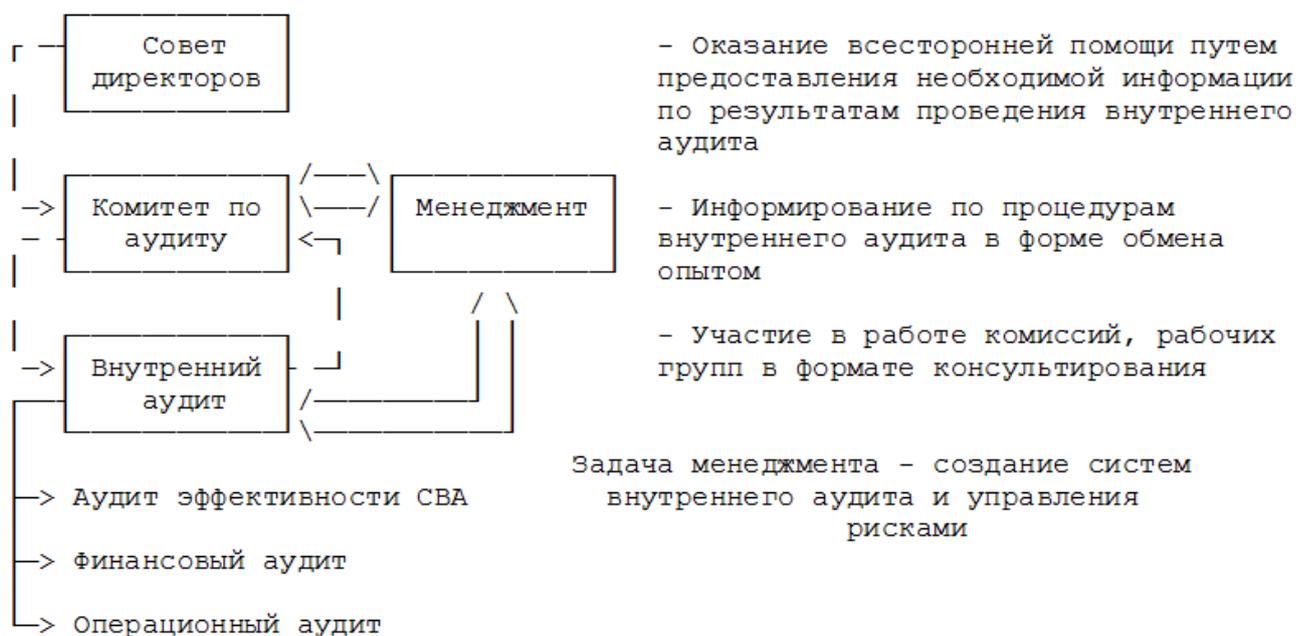


Рис.3. Взаимодействие менеджмента и внутреннего аудита.

Источник: разработано авторами на основе Иванов О.Б. Практика ОАО «Российские железные дороги» по построению риск-ориентированной системы внутреннего контроля и аудита [Текст] Бухгалтерский учет, статистика, Экономические науки, 2014. №1. [Электронный ресурс] http://ecsn.ru/files/pdf/201401/201401_111.pdf

Следует ещё раз подчеркнуть, что функция управления рисками находится в зоне ответственности менеджмента. Внутренний аудит осуществляет мониторинг и оценку эффективности функционирования системы управления рисками. Вместе с тем он не является сторонним наблюдателем.

В качестве основных направлений содействия службой внутреннего аудита риск-менеджменту компании можно выделить следующие:

- предоставление информации о существующих и вновь выявленных рисках, требующих принятия мер по их снижению. Это позволит на первом этапе построения корпоративной системы управления рисками наиболее полно сформировать реестр типовых рисков компании, который, в свою очередь, будет способствовать обеспечению единого методологического подхода к выявлению, оценке и управлению рисками;

- систематизация и передача накопленного опыта по процедурам и их последовательность по выявлению и анализу рисков, а также проведению оценки эффективности осуществлённых антирисковых мероприятий в отдельных функциональных областях управления рисками, что обеспечит на втором этапе построения системы управления рисками более качественную разработку соответствующих документов, определяющих основные подходы и методологию по выявлению и проведению анализа рисков для структурных подразделений организации;

- рекомендации по формированию на третьем этапе построения системы управления рисками системы мониторинга и информационной поддержки процесса управления рисками, в рамках которой будет консолидироваться вся корпоративная информация по рискам с целью её последующего анализа соответствующими структурными подразделениями и представления руководству организации отчётных данных об уровне рисков и эффективности осуществляемых мероприятий по их снижению. При этом для внутреннего аудита особый интерес представляют сведения о подразделениях, где содержатся наиболее существенные риски и динамика изменений этих рисков за отчётный период. Данная информация используется при планировании внутренних аудиторских проверок;

- представление предложений по формированию на четвертом этапе построения системы управления рисками корпоративного регламента управления рисками организации в части места и роли органа внутреннего аудита, осуществляющего независимую оценку надёжности и эффективности системы управления рисками компании;

- участие в разработке проекта регламентирующего документа о порядке взаимодействия подразделений компании со службой внутреннего аудита при осуществлении процедур управления рисками.

Наглядно все этапы отражены в Табл.2.

Основные направления содействия службы внутреннего аудита риск-менеджменту компании.

Источник: разработано авторами на основе Внутренний аудит практика ОАО «Российские железные дороги» [Текст] [Электронный ресурс] http://mfc-moscow.com/assets/files/progress/kodeks/seminar/11c_vnutrenniy_audit_RZD.pdf

Действия/шаги	Почему это важно?
Предоставление информации о существующих и вновь выявленных рисках, требующих принятия мер по их снижению	Формирование реестра типовых рисков организации, карт рисков (матриц рисков), паспортов рисков и документов, регламентирующих порядок и регулярность их обновления
Систематизация и передача накопленного опыта по процедурам и их последовательность по выявлению и анализу рисков, по проведению оценки антирисковых мероприятий	Разработка методических документов по управлению рисками для структурных подразделений организации
Рекомендации по формированию мониторинга и информационной поддержки процесса управления рисками, в рамках которых будет консолидироваться вся корпоративная информация по рискам	Создание системы мониторинга и информационной поддержки процесса управления рисками
Представление предложений по формированию корпоративного регламента управления рисками организации	Создание организационной инфраструктуры управления рисками организации
Участие в разработке проекта регламентирующего документа о порядке взаимодействия подразделений организации с Центром «Аудит» при осуществлении процедур управления рисками	Формирование регламентирующих документов о порядке взаимодействия подразделений организации в процессе управления рисками

Таким образом, корпоративная система управления рисками, входящая в систему корпоративного управления организации, позволяет предприятию работать бесперебойно и устойчиво на стратегическом и оперативном уровнях, достигать целевых ориентиров, которые определены стратегической программой развития организации, за счет того, что внешние и внутренние риски выявляются заблаговременно. Кроме того, благодаря своевременному выявлению и устранению рисков, способных оказать влияние на безопасность и качество предоставления услуг, удается повысить доверие и лояльность клиентов предприятия. Также становится возможной максимизация дополнительной прибыли, получаемой в результате управления рисками на основе рационального использования ресурсов. За счет отказа от неэффективных процедур и проектов повышается эффективность распределения капитала внутри компании и перераспределения ресурсов на приоритетные направления работы. Благодаря увеличению кредитного рейтинга и деловой репутации организации, ей удастся снизить стоимость привлечения капитала. [9, с. 36].

Список литературы

1. Бурцев, В.В. Внутренний контроль: основные понятия и организация проведения [Текст] Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 4. С. 38 - 50.
2. Внутренний аудит практика ОАО «Российские железные дороги» [Текст] [Электронный ресурс] http://mfc-moscow.com/assets/files/progress/kodeks/seminar/11c_vnutrenniy_audit_RZD.pdf
3. Волков, А.Г., Чернышева, Е.Н. Контроль и ревизия. [Текст] / А.Г. Волков, Е.Н. Чернышева. М.: Изд. центр ЕАОИ, 2011. 224 с.
4. Гишиев Р.Д. Внутренний аудит, как один из элементов системы внутреннего контроля коммерческого банка [Текст] Аудит и финансовый анализ, 2010. № 2. [Электронный ресурс] http://www.auditfin.com/fin/2010/2/07_01/07_01%20.pdf

5. Головач, А.М. Внутренний контроль и внутренний аудит в организации: разграничение компетенции [Текст] Аудиторские ведомости, 2007, № 1. [Электронный ресурс]. <http://www.lawmix.ru/bux/74867>
6. Иванов О.Б. Практика ОАО «Российские железные дороги» по построению риск-ориентированной системы внутреннего контроля и аудита [Текст] Бухгалтерский учет, статистика, Экономические науки, 2014. № 1. [Электронный ресурс] http://ecsn.ru/files/pdf/201401/201401_111.pdf
7. Макальская, А.К. Внутренний аудит. [Текст] / А.К. Макальская. М.: Дело и сервис, 2014. 302 с.
8. Мерзликина, Е.М., Никольская, Ю.П. Аудит. [Текст] / Е.М. Мерзликина. М.: ИНФРА-М, 2007. 400 с.
9. Михеев, М.В. Система внутреннего контроля строительных организаций и ее значение при выявлении фактов искажения данных бухгалтерской (финансовой) отчетности [Текст] Аудит и финансовый анализ. 2013. № 1. С. 32 – 38.
10. Нечипуренко, Л.С. Внутренний контроль рисков: Материалы VI Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум». [Текст] [Электронный ресурс] <http://www.scienceforum.ru/2014/346/2403>
11. Рогачев А.Ю. Человеческий фактор в операционных рисках. [Текст] [Электронный ресурс] <http://www.beintrend.ru/2011-12-21-17-15-26>.
12. Сонин, А.М.. «Зачем компании нужен внутренний аудит?» [Текст] [Электронный ресурс] http://www.iaa.ru/inner_auditor/publication/member_articles/sonin2
13. Суглобов, А.Е. Роль международных стандартов в становлении российского аудита [Текст] Международный бухгалтерский учет. 2004. № 4 (64). С. 3 - 7.
14. Суглобов, А.Е., Пименов Д.М. Совершенствование профессиональных требований к аудиту на международном уровне [Текст] Международный бухгалтерский учет. 2013. № 10 (256). С. 27 - 38.

ИНТЕГРИРОВАННАЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ В ТОРГОВЛЕ

Адамова Г.А., Свиридова Э.А.

Государственный университет управления, г.Москва

В мире современного бизнеса одной из основных задач руководства торгового предприятия является выбор наиболее выгодного варианта организации и технологии управленческого учета.

Концепция управленческого учета теоретически обоснована рядом отечественных ученых, таких как С.Ф. Голев, В.Ф. Палий, Л.В. Нападовская, В.Б. Ивашкевич, М.А. Вахрушина, Т.П. Карпова, А.Д. Шеремет и др. Также весомый вклад в исследование вопросов теории и методологии управленческого учета внесли зарубежные специалисты: К. Друри, Р. Каплан, М. Янг, Ч.Т. Хорнгрен, Т. Скоун и др.

Однако организация управленческого учета в условиях компьютерной обработки данных именно на предприятиях торговли недостаточно освещена в публикациях и в научных исследованиях. С другой стороны, значимость системы учетно-аналитической информации для поступательного развития торгового предприятия невозможно переоценить. Создание эффективной системы управленческого учета особенно актуально в условиях экономического кризиса, наблюдаемого в последние два года в нашей стране.

О необходимости использования системного управленческого учета на предприятиях любой отрасли отмечает проф. Л.В. Нападовская, указывая на основные преимущества его внедрения:

- достижение прозрачности при формировании себестоимости продукции и оптимизации ассортимента позволит постепенно увеличить долю выгодных видов продукции в продуктовом портфеле;
- реальная возможность формирования гибкой ценовой политики, которая выгодна не только предприятию, но и покупателям;
- появление возможности оценки эффективности затрат по всем видам продукции и контроля за ответственными лицами, а, следовательно, повышение результативности управления организацией в целом [2].

С целью повышения эффективности принятия управленческих решений, обеспечения пользователей необходимой учетной информацией, совершенствования учета расходов и доходов предприятия, повышения уровня информативности данных, а также обеспечения обмена учетной информацией необходима организация управленческого учета по центрам ответственности. Вследствие этого и технология (компьютерная обработка учетно-аналитических данных) учета должна соответствовать требованиям системы управления процессами деятельности предприятий торговли.

Для усовершенствования системы учета товарных операций необходимо учитывать общие направления развития, а также истинное положение финансового учета, анализа, планирования и контроля на предприятии. Кроме того, следует принимать во внимание, что система учета на каждом предприятии уникальна и во многом зависит от специфики деятельности хозяйствующего субъекта. Не существует одинаковых систем управленческого учета так же, как и не существует одинаковых предприятий.

Одним из условий выживания предприятий торговли является интеграция управленческого учета в современную систему бухгалтерского учета. В современных условиях предлагается применять два вида интеграции - горизонтальную и вертикальную. Так, горизонтальная интеграция обеспечивает сочетание разнородных функций на одном уровне управления, а вертикальная - позволит совместить однородные функции на разных уровнях управления (управленческий учет на уровне рабочего места, отдела, магазина). В результате интеграции по горизонтали достигается соответствие действий отдельных элементов системы в целях решения любой управленческой проблемы или достижения одной из целей управления. При вертикальной интеграции определенная функция реализуется на разных уровнях управления, но на базе одной информации, подлежащей укрупнению.

Таким образом, правильно выстроенная организационная структура является необходимостью и предпосылкой успешного внедрения и развития интегрированного учета расходов и доходов на предприятиях торговли. Являясь базой для выделения центров ответственности, она позволит добиться конкретного распределения обязанностей и выполнения поставленных задач.

Выделение центров ответственности в интегрированной системе является главным направлением совершенствования учета, контроля и управления операционными расходами предприятий торговли. В современной трактовке центр ответственности - это структурное подразделение (сектор, отдел) предприятия торговли под руководством менеджера, который наделен полномочиями и несет персональную ответственность за результаты использования выделенных ему ресурсов для решения определенных тактических задач, в соответствии с общей стратегией развития бизнеса.

Организация учета по центрам ответственности должна способствовать образованию такой системы управления, которая позволит осуществлять управление стоимостью товаров на основе четкого контроля за каждым торговым отделом и обеспечит оперативное получение информации для принятия мер по увеличению прибыли предприятия. То есть бухгалтерский учет при такой организации выводится на новый системный уровень.

При определении центров ответственности на предприятиях торговли, как уже указывалось, учитывается организационная структура предприятия, в частности, ее горизонтальный и вертикальный разрезы, которые позволяют сочетать центральное руководство с максимально возможной инициативой руководителей торговых подразделений.

Организация учета по центрам ответственности представляет собой один из путей закрепления ответственности за финансовые последствия принимаемых решений за конкретными работниками. И это требует внедрения современного программного обеспечения учета по центрам ответственности в условиях интегрированного подхода. По нашему мнению, именно от технологии обработки информации зависит ее достоверность и обоснованность управленческих решений в определенном временном диапазоне.

Применение компьютерной системы бухгалтерского учета предусматривает возможность использования исходной информации во всех центрах принятия решений. Однако руководители подразделений, загруженные исключительно производственными вопросами, не имеют достаточно времени формировать отчеты и анализировать различные варианты экономических решений. Именно это призваны делать бухгалтеры-аналитики. Важным элементом организации информационного обеспечения для компьютеризации учета является разработка форм представления исходной информации, которые должны обеспечивать необходимыми данными все уровни управления. Считаем, что это должно быть реализовано через интегрированную систему управленческого учета с выделением центров ответственности. Именно учет доходов и расходов по центрам ответственности, подчиненный системе управления, дает значительный экономический эффект, который проявляется через повышение прибыли предприятий торговли.

В случае перехода к компьютеризированной системе бухгалтерского учета необходимо обеспечивать аналитические данные персонализацией и кодификацией счетов управленческого учета. Именно принцип кодификации относится к компьютерному способу обработки данных, когда каждый элемент информации кодируется с определенными характеристиками. Производится автоматизация бюджетного процесса на всех его стадиях. Каждому из выделенных центров ответственности присваивается свой индивидуальный шифр-код, по которому его можно будет идентифицировать как в отчетах, так и в документах по учету расходов и доходов [1].

В современных условиях использование компьютерных технологий является возможностью объединить необходимую детализацию объектов учета с минимизацией расходов, связанных с ведением учета в различных разрезах. Такое сочетание позволяет принимать наиболее взвешенные управленческие решения. С целью регистрации, обработки и передачи аналитических данных о расходах и доходах разным пользователям информации (как внутренним, так и внешним) предлагаем применять следующую систему кодирования счетов управленческого учета (Рисунок 1).

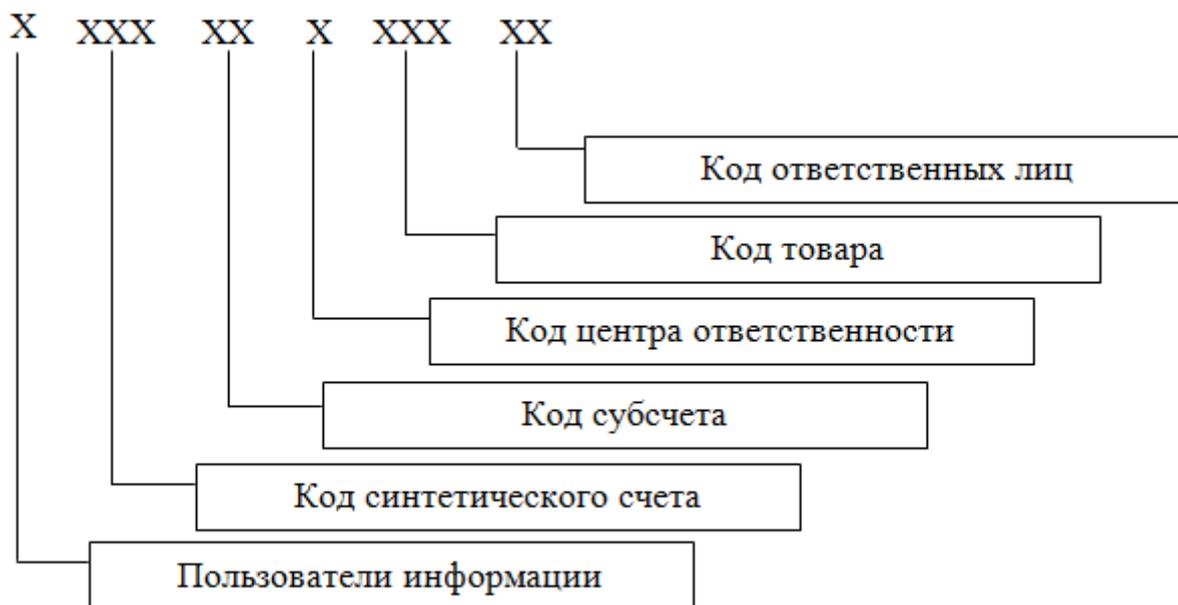


Рис.1. Система кодирования счетов управленческого учета в интегрированной системе предприятий торговли

Предложенная система кодирования направлена прежде всего на сохранение аналитической информации в интегрированной системе учета, поскольку информация управленческого учета должна быть конфиденциальной и не разглашаться. Это также позволит поставить «ключи» на коммерческую информацию и сразу акцентировать внимание на ней лиц, принимающих решения. Рекомендуемая система кодирования счетов может быть использована в качестве основы формирования учетной информации для нужд компьютеризации управленческого учета. Код счета, составленный в соответствии с кодификацией, позволит определить ответственного за существование и сохранение показателя учетной информации. Рекомендуемая система кодирования не вызывает нарушения принципа увязки показателей аналитического и синтетического учета. Современные программы компьютерной обработки данных позволяют получить в оперативном учете максимально детализированные и точные данные об объектах учета.

Необходимо отметить, что эффективная компьютерная система управленческого учета должна обеспечивать возможность доступа к управленческой информации в зависимости от должности, которую занимает сотрудник в организации, и выполняемых им функций.

Большинство существующих компьютерных программ, используемых при автоматизации учета, представляют собой электронные таблицы, которые самостоятельно выполняют только разнесение бухгалтерских проводок в регистры учета.

Во время компьютеризации управленческого учета возникают вопросы: что автоматизировать, с какой целью, как и в каком объеме. Применяя ту или иную автоматизированную систему учета, предприятие использует не просто программный продукт, но и часто, неожиданно для себя, новые методики управления предприятием. Если учесть, что контроль содержания управленческого учета осуществляется только руководством предприятия, то при отсутствии стандартов учета в программном обеспечении может быть значительное количество вариантов трактовки требований руководства.

К классу управленческих систем относятся функционально полные системы организационного управления с элементами бухгалтерского учета, планирования, делопроизводства, а также модулями решений и некоторыми другими. Бухгалтерская составляющая программы в данном случае не является главной. Более важным является

взаимосвязь всех составляющих системы, возможность эффективного управления предприятием, помощь в решении главной задачи бизнеса - получении прибыли.

Наиболее известная компьютерная система, которую используют для управленческого учета крупные торговые компании всего мира, - ERP (Enterprise Resource Planning - планирование корпоративных ресурсов) [3].

ERP-система автоматизирует учетную, торговую, логистическую и производственную деятельность предприятий торговли. Вся бизнес-информация, собранная предприятием в процессе хозяйственной деятельности, хранится в единой базе данных. Выбор ERP-системы зависит от отраслевой принадлежности, масштабов бизнеса, вида и специфики деятельности предприятия, поставленных задач. Стоимость полученной информации не должна превышать эффект от ее использования.

Простейшие системы автоматизации управленческого учета позволяют оценить себестоимость реализованных товаров, конечные запасы, фактические доходы, характеристики и показатели финансовых потоков; оперативное состояние взаиморасчетов с поставщиками и потребителями; реальное финансовое положение предприятия. Более сложные информационные системы позволяют спланировать указанные показатели и постоянно отслеживать выполнение этих планов.

Таким образом, на предприятиях торговли целесообразно организовать интегрированную систему учета с выделением центров ответственности, что позволит повысить аналитичность информации в разрезе как товарных групп, так и лиц, принимающих управленческие решения, контролирующих и оценивающих эффективность функционирования сегментов деятельности. Вследствие чего, управленческий учет необходимо осуществлять с использованием компьютеризации, на основе системы кодирования счетов, с целью получения информационных потоков для более детального анализа данных по продажам и возникающим расходам, а также с целью своевременного предоставления информации управленческому персоналу.

Список литературы

1. Адамова Г.А. Проблемы выделения центров ответственности и построения финансовой структуры предприятия // Учётно-аналитические инструменты прогнозирования экономической безопасности инновационного развития территорий: материалы III Междунар. науч. конф., АГТУ, 2013, С.475-477.
2. Нападовская Л.В. Управленческий учет: суть, значение и рекомендации по его выстраиванию в практической деятельности отечественных предприятий // Бухгалтерский учет и аудит. - 2015. - № 8-9. - С. 50-62.
3. Шепелев Д. Что такое управленческий учет. Учетный труд на плечи компьютеров // Финансы и учет для руководителей. 2015. N292. С. 44.

НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ РЕЗЕРВОВ ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ

Куликова И.В.

Алтайский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Порядок создания и использования резерва по сомнительным долгам определен в налоговом законодательстве Российской Федерации.

Согласно НК РФ сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией.

Необходимо подчеркнуть, что резерв по сомнительным долгам для целей налогообложения могут создавать те организации, которые определяют доходы и расходы по методу начисления (пп. 7 п. 1 ст. 265 НК РФ).

Как известно, доходы при методе начисления учитываются на дату реализации товаров, работ или услуг, дата получения оплаты от покупателя для налогового учета значения не имеет (п. 3 ст. 271 НК РФ).

На практике хозяйствующие субъекты часто осуществляют реализацию с отсрочкой платежа, то есть доходы учтены, а денежных поступлений в счет оплаты задолженности покупателей нет. В данном случае необходимо рассмотреть возможность создания резерва по сомнительным долгам. Организация сможет включить сумму резерва в состав внереализационных расходов (пп. 7 п. 1 ст. 265 НК РФ), таким образом, снизится налоговая база по налогу на прибыль, а убытки от безнадежных долгов будут учтены раньше установленного срока.

С 1 января 2015 г. сомнительным долгом у банков признается задолженность по уплате процентов, образовавшаяся после 1 января 2015 г., по долговым обязательствам любого вида в случае, если эта задолженность

не погашена в сроки, установленные договором, вне зависимости от наличия залога, поручительства, банковской гарантии.

Существуют определенные ограничения и для страховых организаций, которым запрещено формировать резерв сомнительных долгов по дебиторской задолженности, связанной с уплатой страховых взносов, так как по договорам страхования, сострахования и перестрахования они формируют страховые резервы.

Также, особенности создания такого резерва предусмотрены ст. 266 НК РФ для кредитных потребительских кооперативов и микрофинансовых организаций. Указанные категории налогоплательщиков вправе формировать резервы по сомнительным долгам в отношении задолженности, образовавшейся в связи с невыплатой процентов по долговым обязательствам, так как у них не признается сомнительной задолженность, по которой в соответствии со ст. 297.3 НК РФ предусмотрено создание резервов на возможные потери по займам. Прочие организации, имеющие сомнительные долги, применяют общие правила создания резерва по сомнительным долгам.

Сумма резерва определяется по результатам инвентаризации дебиторской задолженности, проведенной на последнее число отчетного (налогового) периода.

По результатам инвентаризации необходимо составить акт. Нами модифицирована справка – приложение к форме ИНВ-17 в целях систематизации информации о сомнительной дебиторской задолженности по срокам возникновения для формирования и налогового учета резерва по сомнительным долгам (Табл.1).

Рассмотрим методику создания резерва согласно НК РФ (п. 4 ст. 266 НК РФ):

1) по сомнительной задолженности со сроком возникновения до 45 дней - не увеличивает сумму создаваемого резерва.

Таблица 1

Справка – модифицированное приложение к форме ИНВ – 17

№ п/п	Наименование, адрес и номер телефона дебитора	Числится задолженность		Сумма задолженности, руб. коп.						Документ, подтверждающий задолженность		
		за что	дата оплаты по договору	дебиторская								
				по срокам возникновения долга			вид обеспечения					
				до 45 дней	от 45-90 дней	свыше 90 дней	залог	поручительство	банковская гарантия	наименование	дата	
1	2	3	4	5	6	7	8	9		14		
1.	ОАО «Алтайский фермер», г. Барнаул, ул. Тракторная, 75, т. 62-20-36	картофель на семена	01.10.2014	-	35480	-	-	-	-	-	договор №153	02.09.2014
...

2) по сомнительной задолженности со сроком возникновения от 45 до 90 календарных дней (включительно) - в сумму резерва включается 50% от суммы, выявленной на основании инвентаризации задолженности;

3) по сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 календарных дней - в сумму создаваемого резерва включается полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности;

При этом сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам не может превышать 10% от выручки отчетного (налогового) периода, определяемой в соответствии со ст. 249 НК РФ (для банков, кредитных потребительских кооперативов и микрофинансовых организаций - от суммы доходов, определяемых в соответствии с гл. 25 НК РФ, за исключением доходов в виде восстановленных резервов).

Резерв по сомнительным долгам может быть использован организацией лишь на покрытие убытков от безнадежных долгов, признанных в соответствии со ст. 266 НК РФ (п. 4 ст. 266 НК РФ).

Безнадежным долгом или долгом, нереальным к взысканию, признается тот долг перед

налогоплательщиком, по которому истек установленный срок исковой давности. Безнадежным признается также долг, по которому в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения на основании акта государственного органа или ликвидации организации (п. 2 ст. 266 НК РФ).

Рассчитать сумму резерва можно по следующей формуле (п. 4 ст. 266 НК РФ):

$$P = C31 \times 50\% + C32,$$

где P - сумма резерва;

C31 - сомнительная задолженность, просрочка по оплате которой составляет от 45 до 90 календарных дней включительно;

C32 - сомнительная задолженность, просроченная более чем на 90 календарных дней.

После того как рассчитали сумму резерва по формуле, необходимо определить величину норматива, то есть предельную сумму расходов. Предельная сумма резерва вычисляется как 10% от суммы выручки от реализации отчетного (налогового) периода, определяемой в соответствии со ст. 249 НК РФ (п. 4 ст. 266 НК РФ). Отметим, что выручка от реализации включается в расчеты без НДС.

Если сумма резерва больше предельной, в расходы можно включить только предельную величину. Если сумма резерва не превышает предельную, в расходах учитывается рассчитанная по формуле величина резерва.

Рассмотрим на примере. АО «Факел» приняло решение с 1 января 2015 г. создавать резерв по сомнительным долгам, что нашло отражение в учетной политике организации. На 31 марта 2015 г. была проведена инвентаризация дебиторской задолженности и были выявлены сомнительные долги:

- ООО «Звезда» в сумме 200 000 руб., просрочка составила 60 календарных дней;
- ООО «Респект» в сумме 130 000 руб., просрочка составила 110 календарных дней.

Необходимо определить сумму резерва по сомнительным долгам, если выручка от реализации за I квартал 2015 г., определяемая в соответствии со ст. 249 НК РФ, составила 6 308 520 руб. (без НДС)?

Рассчитаем сумму резерва по формуле. Задолженность ООО «Звезда» относится к первой группе (просрочка оплаты от 45 до 90 дней включительно), задолженность ООО «Респект» – ко второй группе (просрочка больше 90 дней).

Величина резерва составит:

$$P = 200\,000 \text{ руб.} \times 50\% + 130\,000 \text{ руб.} = 230\,000 \text{ руб.}$$

Вычислим предельную сумму резерва в размере 10% от величины выручки от реализации, получим 630 852 руб. (6 308 520 руб. \times 10%). Предельная величина больше рассчитанной суммы резерва, следовательно, сумма резерва по сомнительным долгам будет равна 230 000 руб.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 29.12.2014).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 29.12.2014).
3. Матонин С. Дебиторская и кредиторская задолженность: порядок использования резерва по сомнительным долгам в налоговом учете // Налоги (газета). – №21. – 2015.
4. Масленникова Л. Как учитывать резерв по сомнительным долгам // Новая бухгалтерия. – №21. – 2015.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Левина Т.А., Суздальева Е.В., Шеварева Д.А.

ФГБОУ ВПО «Рязанский государственный радиотехнический университет», г.Рязань

В современной экономике помимо коммерческих организаций функционируют и бюджетные учреждения. Необходимость существования бюджетных учреждений обусловлена тем, что не все население может позволить себе платные услуги. Например, школы, клиники, вузы, осуществляющие свою деятельность за счет бюджетных средств, в отличие от частных школ, коммерческих вузов и частных клиник, оказывают бесплатные услуги.

Актуальностью данной темы исследования служит существенное отличие бюджетных организаций от коммерческих, что влечет за собой существование ряда особенностей учета основных средств именно в бюджетных учреждениях. Необходимо понимать, что, прежде чем приступить к рассмотрению особенностей учета основных средств в бюджетных учреждениях, необходимо изучить особенности самих бюджетных учреждений, бюджетного учета, а также их отчетности.

Главным отличием бюджетной организации от коммерческой является цель создания организации, то есть целью создания бюджетного учреждения не является извлечение прибыли. Однако данный факт не препятствует ведению бюджетным учреждениям помимо деятельности, которая осуществляется за счет государственных средств, деятельности, приносящей им доход. Средства, полученные организацией от приносящей доход деятельности, не подлежат распределению между участниками хозяйствования.

Если основная деятельность организаций полностью или частично финансируется за счет средств бюджета на основе смет доходов и расходов, то такая организация является бюджетной. Обязательными условиями отнесения организации к бюджетной является бюджетное финансирование по смете и ведение бухгалтерского учета по бюджетному плану счетов [1].

Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях ведется на счетах, состоящих из 26 разрядов.

Содержание отчетности бюджетной организации отличается от содержания отчетности коммерческой. Бухгалтерский баланс бюджетного учреждения, например, состоит не из пяти, а из четырех разделов. Актив учреждения составляют нефинансовые и финансовые активы. Пассив баланса формируют такие разделы как обязательства и финансовый результат.

Также, например, отличается и отчет о финансовых результатах бюджетного учреждения. Если отчет коммерческой организации содержит сведения о выручке, себестоимости продаж, прибылях и убытках, то в бюджетном учреждении такое понятие как «прибыль» не используется.

Отчет о финансовых результатах бюджетного учреждения содержит сведения о доходах, расходах, об операциях с нефинансовыми активами, операциях с финансовыми активами и обязательствами, операций с обязательствами. В данном отчете определяется чистое поступление тех или иных средств, имущества, а также чистое увеличение обязательств того или иного рода.

Существует особенность отражения основных средств в балансе бюджетного учреждения. Если в балансе коммерческой организации основные средства отражаются сразу по остаточной стоимости, то основные средства в балансе бюджетного учреждения отражаются сначала по первоначальной стоимости, затем указывается сумма их амортизации, после чего они отражаются по остаточной стоимости.

Также особенностью отражения основных средств в балансе бюджетной организации является и то, что отражаются основные средства в разрезе недвижимого имущества, иного движимого имущества и предметов лизинга, в то время как в коммерческой организации основные средства отражаются отдельной статьей без подразделения на группы.

Учет основных средств бюджетные организации ведут на счете 010100000 [5]. Классификация ОС представлена на Рисунке 2.

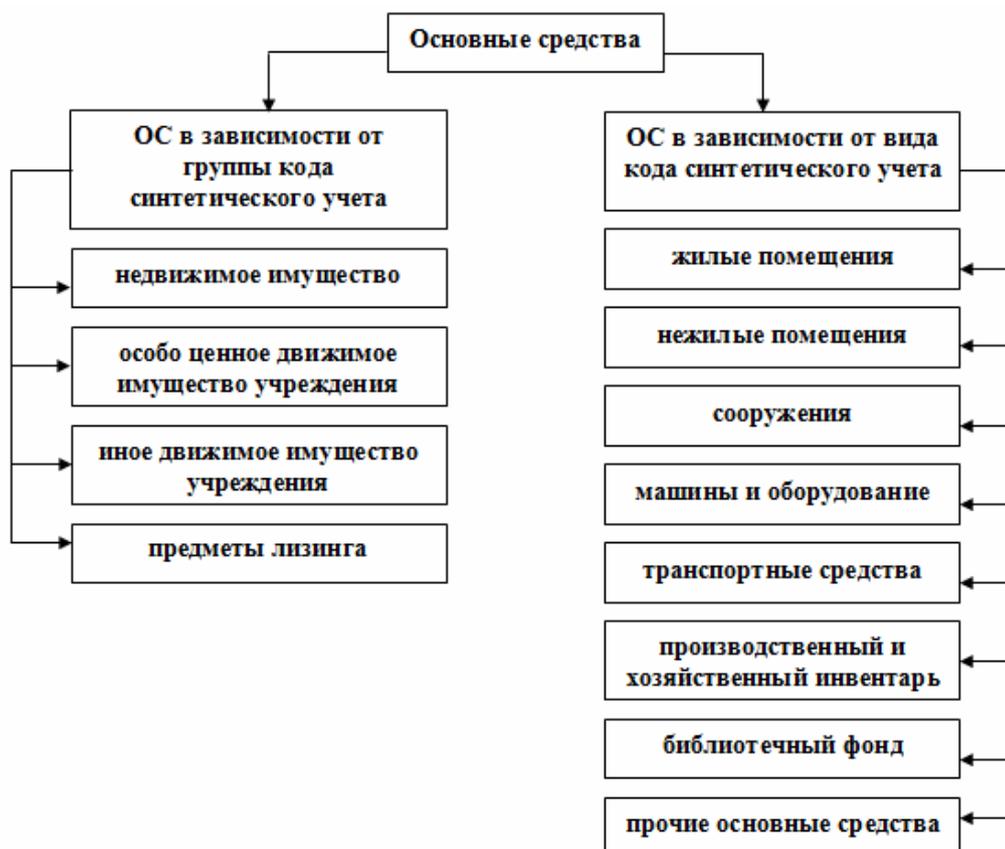


Рис.2. Классификация основных средств

Следует учитывать, что данные группы основных средств имеют свой уникальный номер, в результате чего счет 010100000 может быть представлен, например, как 010132000, что будет означать такое основное средство как «Нежилые помещения - иное движимое имущество учреждения» [5]. В Табл.1 представлены типовые хозяйственные операции по учету основных средств в бюджетных учреждениях.

Таблица 1

Хозяйственные операции по учету основных средств [3]

№	Хозяйственная операция	Основание	Дебет	Кредит
1	Принятие к бухгалтерскому учету приобретенного (вновь выстроенного) недвижимого имущества	Акт о приеме-передаче объекта нефинансовых активов	Соответствующие счета аналитического учета счета 010100000 «Основные средства»	Счет 010611310 «Увеличение вложений в основные средства - недвижимое имущество учреждения».
2	Перемещение объекта основных средств внутри учреждения между материально ответственными лицами	Накладная на внутреннее перемещение объектов нефинансовых активов	Соответствующие счета аналитического учета счета 010100000 «Основные средства»	Соответствующие счета аналитического учета счета 010100000 «Основные средства»
3	Выбытие объекта основного средства помимо воли бюджетного	Акт о списании	Соответствующие счета аналитического учета счета 010400000 «Амортизация», счет	Соответствующие счета аналитического учета счета 010100000 «Основные средства»

	учреждения		040110172 «Доходы от операций с активами»	
--	------------	--	---	--

Например, бюджетное учреждение приобрело оборудование за счет бюджетных средств на 100 000 руб.. Стоимость доставки транспортной организацией составила 5 000 руб.. Затем оборудование было введено в эксплуатацию. Данные хозяйственные операции представлены в Табл.4.

Таблица 2

Отражение в учете покупки оборудования за счет бюджетных средств [6]

№	Хозяйственная операция	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
1	Поступило оборудование	110631310 «Увеличение вложений в основные средства – иное движимое имущество учреждения»	130231730 «Увеличение кредиторской задолженности по приобретению основных средств»	100 000
2	Отражены затраты по доставке оборудования	110631310 «Увеличение вложений в основные средства - иное движимое имущество учреждения»	130222730 «Увеличение кредиторской задолженности по транспортным услугам»	5 000
3	Оборудование введено в эксплуатацию	110134310 «Увеличение стоимости машин и оборудования – иного движимого имущества учреждения»	110631410 «Уменьшение вложений в основные средства - иное движимое имущество учреждения»	105 000

Таким образом, актуальность данной темы и востребованность практикой явились основанием для выбора темы настоящей работы и обусловили ее структуру.

Список литературы

1. Базина Л.С. Бюджетный учет и отчетность: Вузовский учебник / Под ред. Базина А. С., Вахрушина М. А., Сибилева Н. Н., Соколов А. А. - М.: Инфра-М, 2014. - 288 с.
2. Казанцева Л.С. Бухгалтерский учет нефинансовых активов в бюджетных организациях: учеб. пособие / Л.С. Казанцева. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2014. – 113 с.
3. Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 01.12.2010 г. № 157н. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru>
4. О некоммерческих организациях [Электронный ресурс]: федер. за-кон: [принят Гос. Думой 12.01.1996 № 7-ФЗ]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
5. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 16.12.2010 г. № 174н. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
6. URL: <http://alt-x-narod.ru/budjet/0512osb.htm> (дата обращения: 16.02.2016г.)

ОТРАЖЕНИЕ ОПЕРАЦИЙ ПО ЭСКРОУ-СЧЕТУ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Кондрашин А.В.

Научный руководитель профессор Макина С.А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Из года в год увеличивается количество хозяйственных операций, в связи с этим растет и их сложность. Возникают вопросы, как внедрять и отражать новые операции в бухгалтерском учете. Россия перенимает лучший мировой опыт и внедряет его у себя, в том числе, в стандартах бухгалтерского учета. Одной из таких операций, постепенно внедряющейся в российский бухгалтерский учет, является эскроу-счет.

Необходимо отметить, что это понятие используется уже давно в хозяйственном обороте зарубежных стран, в Российской практике, понятие «эскроу» появилось в 2014 году. Эскроу во многих странах мира в основном используется в банковской сфере и определяется как "депонирование одним лицом денежных средств или иных активов у третьего лица для выплаты или передачи определенному лицу при выполнении определенных условий", а депонированный актив в данном случае будет определяться как "документы, ценные бумаги, денежные средства или иные активы, которые находятся в руках третьего лица до выполнения определенных условий"[2].

Особенность эскроу заключается в том, что: во-первых, он выполняет расчетные функции; во-вторых выступает, как многостороннее доверительное гражданско-правовое обязательство, выполняющее обеспечительные и гарантирующие функции при взаимоотношении контрагентов. В связи с этим различают и объекты условного депонирования (эскроу), в одном случае объектом будут являться, прежде всего, деньги, ценные бумаги и тому подобное, во втором это могут быть также и вещи, документы и т.д.

Необходимо понимать, как работать с эскроу, опираясь на законодательную базу. Законодатель утвердил у нас только возможность использования механизма эскроу в качестве способа расчетов и не предусмотрел возможность передачи вещей и другого имущества без осуществления денежных расчетов при помощи эскроу.

Сегодня основные черты эскроу законодательно определены. В частности следует выделить[1]:

- расчеты по эскроу осуществляются только в денежной форме;
- эскроу-агентом может быть только банк, т.к. предполагается обязательное открытие счета, а это - прерогатива исключительно банков;
- про эскроу счет, как форму расчетов, может быть написано в другом договоре, например в договоре купли-продажи и т.д.
- при работе с данным счетом существует особый режим осуществления ряда операций.

Резюмируем вышеописанное: средства на эскроу счете блокируются и становятся недоступны для текущего использования контрагентами по сделке, т.е. ни покупатель ни продавец не могут ими свободно распоряжаться, а только так как они написали в договоре; зачисление иных сумм на этот счет не допускается если об этом ничего не сказано в договоре; доступ к данному счету имеют обе стороны (в этом случае банковская тайна действует в ограниченном масштабе); по этому счету не допускается применение ограничительных мер в виде ареста или приостановления операций по счетам.

Приведем пример использования эскроу. Покупатель открывает в пользу продавца счет на который зачисляет сумму покупки квартиры, условием перевода этой суммы продавцу является принесение продавцом в банк договора купли-продажи недвижимости с отметками о регистрации сделки в установленном законом порядке. Эскроу-агент (банк) проверяет наличие на договоре купли-продажи необходимых отметок (как вариант, если банк подключен к системе межведомственного взаимодействия государственных органов (ГИС ГМП), он может самостоятельно проверить переход права, запросив данные из реестра прав на недвижимое имущество по электронным каналам) и переводит денежные средства продавцу. Если сделка не состоялась – по истечении срока установленного в договоре, средства возвращаются покупателю. Таким образом эскроу-счет служит альтернативой банковской ячейке.

Приведенный простой пример использования эскроу-счета для проведения сделки с покупкой недвижимости показывает, что данный инструмент имеет общие черты с другими, уже хорошо известными, способами расчетов, такими как аккредитив. Аккредитив активно используется в расчетах между юридическими лицами, особенно во внешнеэкономической деятельности [6]. Если сравнить эскроу-счет с аккредитивом, то можно отметить общие черты (особенно с покрытым безотзывным аккредитивом): в обоих случаях посредником выступает банк, и тот и другой способы расчетов предполагают перевод денежных средств против предоставления подтверждающих документов. Некоторым отличием является большая прозрачность эскроу счета по сравнению с

аккредитивом. Аккредитив открывает банк и документальное общение с клиентом происходит путем обмена формализованными письмами, что не удобно. Эскроу-счет позволяет предоставить доступ к счету обеим сторонам, предоставлять выписки по счету и другую информацию в т.ч. с помощью дистанционных каналов взаимодействия. Кроме того, аккредитив, как правило, используется в товарных сделках. Эскроу-счет может использоваться в любых сделках, где одной из сторон выступает плательщик и участвуют денежные обязательства (по законодательству РФ) и предполагать совершение со стороны банка (эскроу-агента) не только расчетов, но и каких-либо действий, связанных со сделкой (например передать что-нибудь или что-то сделать). Выделенные нами особенности эскроу по сравнению с аккредитивом, представлены в Табл.1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика аккредитива и эскроу-счета.

№ п/п	Наименование характеристики	Особенности характеристики в аккредитиве	Особенности характеристики в эскроу-счете
1	В какой сфере экономических отношений наиболее часто используется	В сфере торговли реальными товарами.	В сфере торговли реальными товарами, услугами, перехода различных прав между юридическими лицами, между физическими лицами, между физическими и юридическими лицами.
2	Защищенность сделок государством	Все сделки не защищаются.	Сделки по приобретению физическими лицами недвижимости в сумме до 10 млн. рублей застрахованы Агентством по страхованию вкладов.
3	Участники	В сделке участвуют минимум 4 стороны (банк-эмитент, исполняющий банк, плательщик (приказодатель), бенефициар (получатель средств),	Сделка осуществляется внутри одного банка участвуют только 3 стороны: эскроу-агент (банк), депонент (плательщик), бенефициар (получатель средств).
4	Форма расчетов	В аккредитиве наряду с денежными средствами могут осуществляться расчеты векселями, а также он может быть аналогом банковской гарантии в ряде стран.	Расчеты в РФ осуществляются только деньгами, в мировой практике - может быть бартер, услуга за услугу и т.д.
5	Действия банка/банков при осуществлении расчетов, формализация документооборота.	Жестко регламентированы внутренними документами ЦБ РФ и <u>Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов.</u>	Регулируются соглашением сторон. Эскроу-агент (банк) может быть наделен не только формальными обязательствами, но и реальными.
6	Стоимость	Т.к. очень часто в сделке участвует много сторон и каждая из них может брать свою комиссию. Стоимость может достигать до 2-5 % от суммы сделки.	Стоимость невысокая, часто бывает в фиксированной сумме и, в целом, редко превышает 1 % от суммы сделки.
7	Прозрачность сделки для сторон	Сделка сложна и непрозрачна, обмен документами идет	Сделка полностью прозрачна, любой из клиентов в любой момент

	(для небанков)	уведомлениями от разных банков или даже от одного банка, но он не может отойти от правил осуществления аккредитивных операций.	может попросить стандартную выписку по счету из банка, которая не отличается от любой выписки по другому счету и понять поступила ли сумма, списал ли банк денежные средства.
8	Защищенность от притязаний гос. Органов.	Высокая степень защиты, т.к. средства перечисляются на внутри банковские счета, не имеющие прямого отношения к клиентам.	Средняя из-за существующих правовых коллизий - данный вопрос до конца не отрегулирован в нормативно-правовых актах разного уровня.
9	Наличие в Плана счетов бухгалтерского учета.	Полностью описано, существует отдельный субсчет и счет.	Полностью отсутствует.

Анализ данных таблицы 1 позволяет сказать, что основным преимуществом эскроу-счета является то, что он позволяет обеспечить безопасность и прозрачность расчетов, особенно при существовании недоверия между партнерами, в основном происходит тогда, когда они не готовы работать по предоплате или не готовы работать без получения предварительной оплаты, боясь, что контрагент не выполнит взятые на себя обязательства.

На наш взгляд, эскроу-счет является более простым в использовании инструментом расчетов. Это иллюстрируют данные развивающихся стран.

Аккредитив в РФ активно используется уже более двадцати лет, однако, количество сделок в каждом банке исчисляется единицами, из-за сложности использования этого профессионалами.

Эскроу-счет имеет большие перспективы в России. Экономика России ориентирована на общепризнанные мировые стандарты, где эскроу давно используется, это означает, что в будущем этот инструмент будет развиваться и законодательство в области бухгалтерского учета будет приведено в соответствие с реальной хозяйственной деятельностью предприятий страны, но в настоящее время это является одной из ключевых проблем в использовании эскроу, потому что возникают проблемы отражения в бухгалтерском учете. Для популяризации этого инструмента, необходимо его изучение специалистами. Профессионалы, которые работали с зарубежными организациями, знают об этом инструменте и правилах его использования и будут его использовать в РФ. Этот же аргумент относится к иностранцам работающим в России. Также необходимо законодательно закрепить полноценные сделки эскроу в РФ[4] с возможностью использования не только денежных активов. Совокупность этих мер даст результаты в популяризации эскроу в нашей стране, что существенно упростит некоторые хозяйственные операции.

Список литературы

1. Гражданский кодекс РФ (глава 45, статьи 860.7-860.10)
2. Банки.ру – группа компаний, объединяющая ведущие информационные ресурсы и сервисы банковской и финансовой тематики. // <http://www.banki.ru/>
3. В.В. Батин //Статья. Правовая Природа Договора Условного Депонирования (ЭСКРОУ).
4. Новикова Н.А //Статья. Перспективы эскроу-счетов в Российском законодательстве. 2013. <http://cyberleninka.ru/>
5. Пыхтин С.В. //Проблемы совершенствования законодательства о банковских счетах // Банковское право. 2010.
6. Экономический портал // <http://www.grandars.ru/>

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МСФО В РОССИИ

Зимина Р.П.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Перестройка бухгалтерского учета в России проходит довольно стремительно в согласовании с утверждаемой Правительством Российской Федерации Программой реформирования бухгалтерского учета в соответствии со стандартами международной финансовой отчетности. Необходимо выделить, что Минфином России проведена довольно значительная деятельность в данном направлении: разработаны и утверждены бухгалтерские стандарты или, как они называются в России, Положения по бухгалтерскому учету, причем полный цикл подобных утверждений включает сознательно новейшие для российских бухгалтеров регулятивы. Речь идет, в частности, о таких Положениях, как «События после отчетности даты», «Условные факты хозяйственной деятельности» и ряде других. Это содействует тому, что бухгалтерский учет стал осуществлять собственную основную функцию – обеспечение корпоративных пользователей бухгалтерской информации объективными данными о финансово-хозяйственном положении организации. Данный аспект чрезвычайно немаловажен в обстоятельствах длящегося перехода к цивилизованной рыночной системе хозяйствования, продолжающегося процесса разгосударствления, отказу от тотального административного давления на хозяйственную деятельность организаций. И если ранее основными пользователями бухгалтерской отчетности являлись органы государственной власти, то сейчас круг таких пользователей значительно расширен, в их число входят инвесторы, аудиторы, учредители и т.д. И все усилия, которые предпринимает Минфин России, проводя реформу бухгалтерского учета в России, ориентированы в предоставлении способности принятия вышеназванными пользователями бухгалтерской отчетности правильных управленческих решений, основанных на объективной информации о деятельности рассматриваемой организации.

Количество проблем, связанных с бухгалтерским учетом в РФ является достаточно большим.

Но наиболее остро в современном мире стоит вопрос о сближении российского учета с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

Международные стандарты финансовой отчетности – определенные документы, включающие в себя правила составления финансовой отчетности. Информация, которая отражена в данных документах, является необходимой потенциальным партнерам, инвесторам и т. д. для принятия ими экономических решений в отношении организации.

Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО принята и исполняется в России. Во время внедрения стандартов МСФО в России было достигнуто:

- Использование новых понятий (деловая репутация, условные обязательства, сегментная информация);
- Дисциплина МСФО включена в программы Российских вузов;
- Обязательный перевод на МСФО консолидированной финансовой отчетности определенных хозяйствующих субъектов (консолидированная финансовая отчетность должна предоставляться организациями, попавшими под действие Закона № 208-ФЗ, начиная с отчетности за 2012 год) и т.д.

В 2011 году были признаны применимыми на территории РФ первые 63 стандарта и интерпретаций. 25 ноября 2011 года Министерство финансов утвердило приказ № 160н о введении МСФО в Российской Федерации.

Рассматривая положительные аспекты внедрения МСФО, необходимо отметить, что МСФО представляют собой стандарты, основанные на принципах. Среди используемых принципов можно выделить принцип непрерывности деятельности. Данный принцип заключается в том, что финансовая отчетность предприятия составляется в обязательном порядке, основываясь на допущении о непрерывности деятельности организации. Этот принцип не применяется в том случае, если руководство компании намеревается прекратить ее деятельность по собственной инициативе, либо если руководство вынуждено ликвидировать свою фирму из-за отсутствия каких-либо альтернатив. осторожности, уместности и ряд других. Также используется принцип начисления. В данном принципе говорится о необходимости учета фактов, влияющих на финансовое состояние организации, в том отчетном периоде, в котором определенная операция была произведена. Причем момент получения или выплаты денежных средств не принимается во внимание.

Кроме того, используются принципы уместности, осторожности и т.д. Данные принципы не являются жестко прописанными правилами, что отличает МСФО от некоторых национальных правил составления отчетности. Это позволяет избежать поиска лазеек в четко прописанных правилах и дает возможность следовать именно духу принципов.

Можно сказать, что введение МСФО является неким «шагом» на пути к развитию Российских фирм – расширение сотрудничества российских предприятий с иностранными партнерами, привлечение зарубежных инвестиций, публикация финансовых отчетов, подготовленных в соответствии с МСФО.

Но переходу на МСФО в России мешает ряд проблем:

Российские стандарты бухгалтерского учета значительно отличаются от МСФО. Например, план счетов бухгалтерского учета и корреспонденция счетов являются одним из ключевых моментов в Российских стандартах бухгалтерского учета. Тогда как бухгалтерские счета не упоминаются в МСФО. А именно для корреспонденции счетов в МСФО используются названия элементов отчетности, а не обозначенные бухгалтерские счета (доходы, капитал, активы и т.д.);

Трудности адаптации МСФО к российской экономике;

Необходимость обучения и переподготовки персонала;

Кадровая проблема: в настоящее время в российских компаниях мало профессионалов, имеющих знания и необходимую квалификацию в области МСФО. Такие специалисты обходятся достаточно дорого компаниям, поэтому не все могут позволить их нанять;

Значительные затраты;

Нежелание руководства организаций предоставлять и отражать прозрачную и полную информацию в финансовой отчетности в более открытом доступе;

Используемые в России национальные стандарты учета – положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) – необходимы для построения учета в стране, так как полный переход к МСФО, означает отказ от ПБУ и национальных традиций учета, снизит международный имидж России. Лишь слаборазвитые страны не имеют национальных стандартов учета;

Муниципальным, государственным унитарным предприятиям, которые непосредственно не связаны с проблемой выхода на международный рынок, экономически нецелесообразно переходить на МСФО. Также возникает вопрос о необходимости внедрения стандартов МСФО для малого бизнеса, целевая аудитория которого не включает в себя иностранный рынок.

Кроме того, введенные санкции в отношении России распространили свое действие на многие крупные российские компании, ограничив определенные аспекты их деятельности с иностранными партнерами. Но, по мнению некоторых экспертов, российское продовольственное эмбарго может положительно повлиять на развитие российских компаний. Так как производство в России в сентябре 2014 г. возросло на 2,8%, отдельно отмечается рост отраслей сыра и мяса. Поэтому, в связи с последними событиями на политической арене, также встает вопрос о целесообразности внедрения стандартов МСФО.

Таким образом, внедрение стандартов МСФО в современных условиях требует тщательного обоснования необходимости, а также требует выделения определенного типа компаний, которым использование этих стандартов действительно нужно. Внедрение стандартов необходимо именно крупным компаниям, имеющим доступ к иностранному рынку или стремящимся его получить.

Формирование отчетности в соответствии с МСФО является одним из важных шагов, открывающих российским организациям возможность приобщения к международным рынкам капитала. Проблемы, связанные с внедрением МСФО в России, на мой взгляд, замедляют развитие бизнеса, который сейчас все больше сопровождается возрастанием роли международной интеграции в сфере экономики. Поэтому вопрос об их решении стоит особенно остро в современных реалиях.

Список литературы

1. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 27.08.1998 N 1598): Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н (ред. от 24.12.2010) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. - N 23.- 14.09.1998.
2. КПМГ, Сравнительный анализ МСФО и РПБУ [Электронный ресурс] / КПМГ, 2012. - Режим доступа: <https://www.kpmg.com/RU/ru/to-pics/IFRS-Portal/IFRS-publications-ru/Documents/2012-RAP-Comparison/IFRS%20vs%20Russian%20GAAP%202012.pdf>.

ПРОБЛЕМЫ ПОСТАНОВКИ НА УЧЕТ ОПЫТНЫХ ОБРАЗЦОВ, МАКЕТОВ

Новоселова И.Г.

РЭУ им. Г.В. Плеханова, г.Москва

Нематериальные активы представляют собой особый вид внеоборотных активов, не имеющие материально-вещественной формы, но способные в течение длительного времени приносить собственнику доход, непосредственно участвуя в финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта. Проблемным моментом является идентификация нематериального актива, то есть его выделение из состава других видов активов, достоверное определение первоначальной стоимости.

При всей определенности понятия «нематериальные активы» в практической деятельности экономического субъекта, и его бухгалтерской службы, нередко возникают сложности, связанные с идентификацией объекта учета. Наибольшие споры вызывают результаты, полученные в ходе выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР).

Интерес к учету материальных объектов, а именно опытных образцов и макетов, созданных в рамках проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, обосновывается тем, что затраты на их создание могут быть учтены как в составе обособленного материального объекта (основных средств, оборудования, материалов), так и в составе полученных нематериальных результатов НИОКР.

Рассмотрим особенности нормативно-правового регулирования и проблемы учетно-аналитических процедур, связанных с постановкой на учет опытных образцов и макетов.

При создании подобного рода нематериального актива, в соответствии с правилами формирования первоначальной стоимости объекта, в состав расходов относятся суммы, уплачиваемые сторонним организациям за выполнение работ или оказание услуг по договорам на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ. Научно-исследовательская и опытно-конструкторская работа предполагают получение результата, который в зависимости от сущности этой работы, будет различным.

В рамках проведения прикладной научно-исследовательской работы (НИР) может создаваться конкретный образец (типа изделия, вид материала) или осуществляться исследования особенностей его функционирования и применения [3; п. 1.2.3]. В процессе выполнения НИР формируются макеты, модели, экспериментальные образцы (далее – макеты) для опытной проверки возможности создания образца продукции и определения его технических характеристик, проверки правильности результатов теоретических исследований и выбора оптимального технического и конструкторско-технологического решения.

В свою очередь, при проведении опытно-конструкторских работ (ОКР) разрабатывается техническая документация (конструкторская и технологическая), изготавливаются опытные образцы, проводятся их испытание и приемка [1; п. 4.8]. Результатом указанных работ является опытный образец продукции, изготовленный по вновь разработанной рабочей документации для проверки путем испытаний соответствия его заданным техническим требованиям с целью принятия решения о возможности постановки на производство и (или) использования по назначению [2; п. 8].

В зависимости от различного определения результата научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ будут различаться процедуры их постановки на учет как соответствующего объекта внеоборотных активов, отражение в финансовой отчетности, а также исчисление налогооблагаемой базы, исходя из отнесения к конкретному виду имущества экономического субъекта. Неправильное исчисление одного налога, может привести к многочисленным налоговым нарушениям.

При постановке на учет опытных образцов и макетов можно выделить следующие наиболее распространенные проблемы:

- выявление классификационных признаков, с целью отнесения к той или иной группе внеоборотных активов;
- соответствие выполненных работ договорам НИОКР;
- идентификация полученных результатов НИОКР;
- соотнесение полученных результатов НИОКР с разработкой новой продукции или усовершенствованием ранее созданной продукции.

Все сомнения в отношении отнесения расходов на НИОКР должны быть исключены, точно определены в соответствии с нормативно-правовыми актами и подтверждены документально. Однако, на сегодняшний день операции по идентификации и постановке на учет опытных образцов и макетов, созданных в рамках выполнения НИОКР, однозначно не регламентируются.

В связи с широкой номенклатурой выполняемых работ и большим количеством участников, использующих различные формы и методы организации работ на различных стадиях жизненного цикла промышленной продукции, разработка и постановка ее на производство производится в индивидуальном порядке.

На практике очень трудно разграничить работы по усовершенствованию выпускаемой продукции (совершенствование выпускаемой продукции) и работы по созданию новой продукции на базе ранее созданной (модернизация выпускаемой продукции), а также определить предназначение в будущем продукции для серийного выпуска. Специфической особенностью НИОКР является то, что для данных видов работ велик риск неполучения по объективным причинам, результата, установленного в техническом задании. Существующая неоднозначность объясняется неизвестностью, неопределенностью будущего использования результата работ, поскольку он является новым.

Проблематично определить и характерные для нововведений принципиальные особенности. Трудности может вызывать спустя несколько лет рабочая документация на полученный результат НИОКР, в частности, при проверках налоговыми органами и отсутствии, понятных с экономической точки зрения, пояснений разработчиков.

В виду неоднозначного определения полученных результатов выполненных работ при постановке на учет нематериальных и материальных объектов, созданных в рамках одного и того же договора, возникают риски, связанные при проверках организаций с доначислением налогов.

В связи с различным порядком отражения в учете нематериальных и материальных объектов, при постановке на учет необходимо правильно идентифицировать полученный результат НИОКР.

Неоднозначным моментом при отражении опытных образцов, макетов, создаваемых в процессе осуществления НИОКР, является цель их использования. Опытные образцы, макеты служат средством испытания и отработки соответствующих технологий (проектов) и изначально не предполагается их использование в качестве основных средств, оборудования или материальных запасов. Целью создания опытных образцов, макетов является обеспечение достижения результатов соответствующих НИОКР, а не обеспечение текущей хозяйственной деятельности организации. Однако на практике опытный образец используется в деятельности организации в качестве материального объекта (например, на выставках, в музее, комплектации к другим объектам) может приносить доход, и не предназначен для реализации третьим лицам.

Кроме того, расходы на НИОКР списываются без проведения каких - либо экспертиз эффективности и целевого использования денежных средств в полном объеме, при этом в худшем положении оказываются организации, получившие положительный результат НИОКР, так как списывают расходы равномерно, а не одновременно (при отрицательном результате).

Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств», «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы», «Учет нематериальных активов» не раскрывают однозначную позицию, в качестве какого вида актива должны быть поставлены на учет опытные образцы, макеты.

Текущее состояние нормативно-правового регулирования, позволяет делать вывод, о необходимости на уровне национальных стандартов регламентировать методические подходы по идентификации выполненных работ и полученных результатов НИОКР и корректному отражению в учете и отчетности результатов НИОКР.

Список литературы

1. Государственный стандарт РФ ГОСТ 15.201-2000 «Система разработки и постановки продукции на производство. Продукция производственно-технического назначения. Порядок разработки и постановки продукции на производство», введен в действие постановлением Госстандарта России от 17.10.2000 № 263-ст.
2. Государственный стандарт Союза ССР ГОСТ 16504-81 «Межгосударственный стандарт. Система государственных испытаний продукции. Испытания и контроль качества продукции. Основные термины и определения» введен в действие Постановлением Госстандарта СССР от 08.12.1981 N 5297.
3. Рекомендации Р 50-605-80-93 «Система разработки и постановки продукции на производство. Термины и определения», утвержденные приказом ВНИИстандарта от 09.07.1993 № 18.

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В ХОЛДИНГЕ

Колесник В.Я.

ФГПОУ ВПО «Государственный университет управления», г.Москва

Основная причина появления холдингов как формы объединения субъектов предпринимательской деятельности очевидна – объективное стремление получения большей доходности при меньших затратах, и это холдинговая система управления позволяет достигнуть.

Синергетический эффект объединения различных организаций в холдинг заключается в том, что преимущества от объединения происходят не посредством арифметического сложения, а умножением возможностей всех организаций, входящих в структуру холдинга. При этом на первое место выходит роль финансового контроля.

Структуру холдинга в корпоративном смысле (из каких юридических лиц он состоит) следует отличать от его организационной структуры в управленческом аспекте. В последнем - элементарными ячейками холдинга являются не юридические лица, а так называемые центры ответственности. В экономической литературе под центром ответственности понимается организационная единица, возглавляемая менеджером (ответственным за ее деятельность). Так, один менеджер может контролировать деятельность сразу нескольких юридических лиц, только формально являющихся независимыми; тогда они составляют один центр ответственности. И, наоборот, в рамках одного юридического лица может сосуществовать несколько центров ответственности (например, несколько филиалов или подразделений), возглавляемых разными менеджерами[4]. Специфика финансового контроля внутри холдинга состоит в комплексном подходе, а это по своей сути означает формирование единой системы внутреннего контроля и аудита в рамках вертикально-интегрированной структуры управления холдингом [7].

Сравним систему внутреннего контроля предприятия в форме общества с ограниченной ответственностью и холдинга:

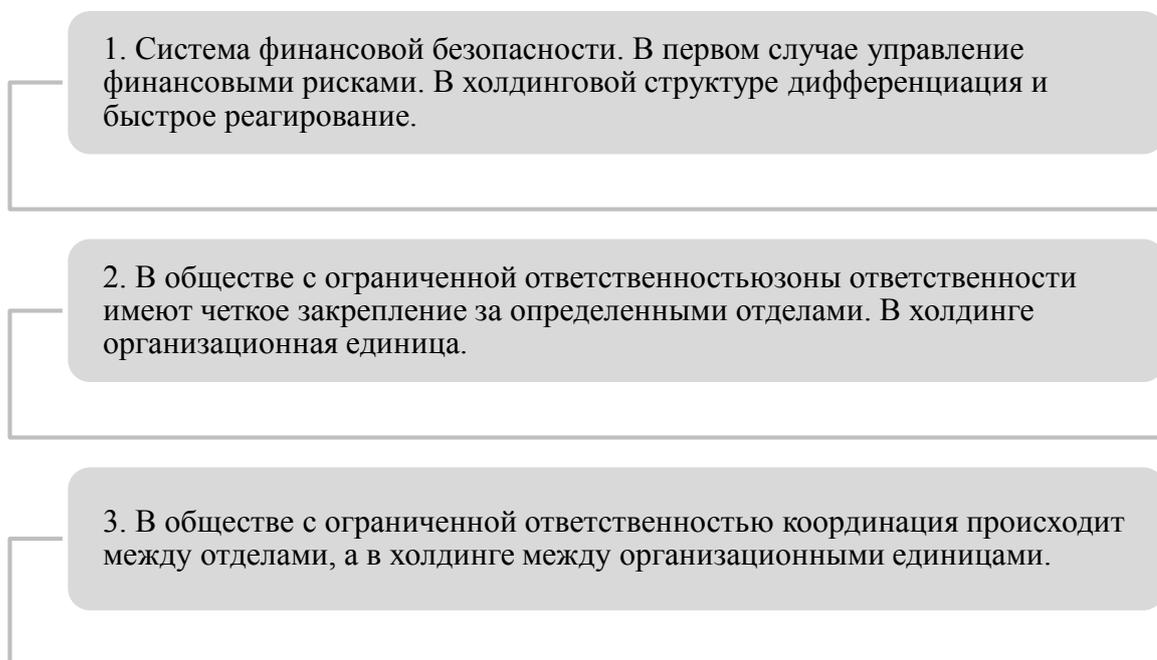


Рис.1. Сравнение системы внутреннего контроля предприятия в форме общества с ограниченной ответственностью и холдинга

Для того чтобы определить направления совершенствования финансового контроля проведем качественную оценку сильных и слабых сторон процесса его развития.

СВОТ - анализ сильных и слабых сторон существующей научно методологической базы, учитываемой при разработке системы контроля в холдингах

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Методология отбора контрольных критериев 2. Механизм принятия управленческих решений в краткосрочной перспективе 3. Более эффективный методологический подход к системе организации проверки 4. Большой практический опыт использования методов контроля	1. Недостаточное развитая система корректировок с учетом рисков 2. Потребность в изменении принципов построения системы сбора первичных данных 3. Не эффективный механизм организации процесса проверки за счет низкой скорости выполнения 4. Стандартная система программного обеспечения не учитывающие специфику функционирования финансовых потоков в холдинге.
Возможности	Угрозы
1. Повышение качества процесса проведения проверки 2. Снижение доли «низко эффективных» расходов за счет сокращения временных затрат	1. Организационные риски 2. Риск не эффективного процесса продаж 3. Временные риски

Как видно из анализа (Табл.1) современные научные разработки в части организации контроля в холдингах имеют ряд недостатков:

- в условиях ухудшения экономической ситуации затянут процесс реагирования система корректировок с учетом рисков;
- сбор первичных данных имеет низкую информационную полноту;
- представленное на рынке программное обеспечение не учитывает специфику функционирования холдингом.

Таким образом, на основе проведенного анализа можно сделать вывод, что основные направления совершенствования системы контроля в холдингах должны иметь два направления.

Первое направление - совершенствование информационного обеспечения системы контроля, а именно повышение эффективности ПК за счет изменения принципов его разработки.

К инновационным методикам в реализации защитной функции информационной системы проведении контроля в холдинге можно отнести:

1. Сигнал о вероятности возникновения угрозы при противоречии или несоответствия информационных потоков целям головной компании отделов: планирования, финансового и отдела контроллинга.
2. Сигнал о вероятности возникновении угрозы при нарушении принципов «стандартизации вопроса – стандартизации пользователя – стандартизации времени запроса».
3. Сигнал о вероятности возникновении угрозы при выявлении неполноты и низкого качества информационного потока. [3]

В части повышения эффективности информационного обеспечения необходимо разработать унификацию форм входящей и исходящей информации с учетом следующих факторов:

- максимальное соответствие выдвигаемым запросам,
- полнота информационного обеспечения,
- широта отражаемой информации. [6]

Далее, вся поступающая информация группируется в единый блок и распределяется в соответствии с заложенными классификаторами. В части реагирования системы корректировок с учетом рисков необходимо, чтобы система корректирующих коэффициентов была автоматизированной системой, содержащей ключевые инструменты для создания корректировки целевых индикаторов с учетом влияния различных факторов.

С целью совершенствования технического обеспечения системы финансового контроля предлагается, чтобы существующее программное обеспечение было дополнено модулем совершенствования защиты финансовой информации. Данный модуль должен адаптироваться к существующему программному обеспечению.

Совершенствование технического обеспечения процесса финансового контроля приведет к тому, что повысится качество обеспечения защиты финансовой информации.

Список литературы

1. Федеральный закон от 20.02.95 № 24-ФЗ “Об информации, информатизации и защите информации”.

2. Федеральный закон от 27.12.02 № 184-ФЗ “О техническом регулировании”//<http://www.consultant.ru>
3. Балдин К.В. Информационные технологии в менеджменте / К.В. Балдин. - М.: Академия,2012
4. Блинова У.Ю., Рожкова Н.К., Теоретические и методологические аспекты организации императивного и превентивного контроля (монография). Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2005.
5. Дурнеева Е.В. Формирование механизма формирования финансовой безопасности в системе финансового менеджмента предприятия. Автореферат. Орел: Госуниверситет – УНПК, 2013
6. Парфенова Т. Финансовая безопасность предприятия: системный подход/Консультант -2012 -№15
7. Федеральная служба по финансовому мониторингу. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fedsfm.ru/press/periodicals/eag-bulletin>

СЕКЦИЯ №5.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)

КЛАССИФИКАЦИЯ И СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ РЕГИОНА ПО УРОВНЮ РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА

Жемчужникова Ю.А., Шамбазова Ю.Р.

Оренбургский государственный университет, г.Оренбург

В рыночной экономике животноводство должно обеспечивать производство продукции в количестве и ассортименте обеспечивающем продовольственную безопасность страны, удовлетворяющем потребности населения в полноценном питании при наименьших затратах материально-денежных средств на ее производство. Проблема развития животноводства приобрела острый характер и потому требует детального анализа. Одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих сформировать объективное представление об уровне развития животноводства в регионе, является математико-статистический анализ [3].

С целью анализа состояния отрасли животноводства в Оренбургской области была проведена многомерная классификация муниципальных образований по показателям, характеризующим уровень развития животноводства в 2013г. [2, 4]:

- x1 – Количество предприятий и организаций в сельском хозяйстве на душу населения, единиц;
- x2 – поголовье крупного рогатого скота на душу населения, голов;
- x3 – поголовье свиней на душу населения, голов;
- x4 – поголовье овец и коз на душу населения, голов;
- x5 – Инвестиции в основной капитал в сельском хозяйстве на душу населения, тыс. рублей;
- x6 – Наличие всех кормов в расчете на одну условную голову, центнеров кормовых единиц;
- x7 – Производство скота и птицы на убой на душу населения, центнеров;
- x8 – Производство молока на душу населения, центнеров;
- x9 – Средний годовой настриг шерсти с одной овцы, кг;
- x10 – Оборот общественного питания на душу населения, тыс. рублей.

С помощью метода многомерного шкалирования получена конфигурация объектов в пространстве более низкой размерности (Рисунок 1).

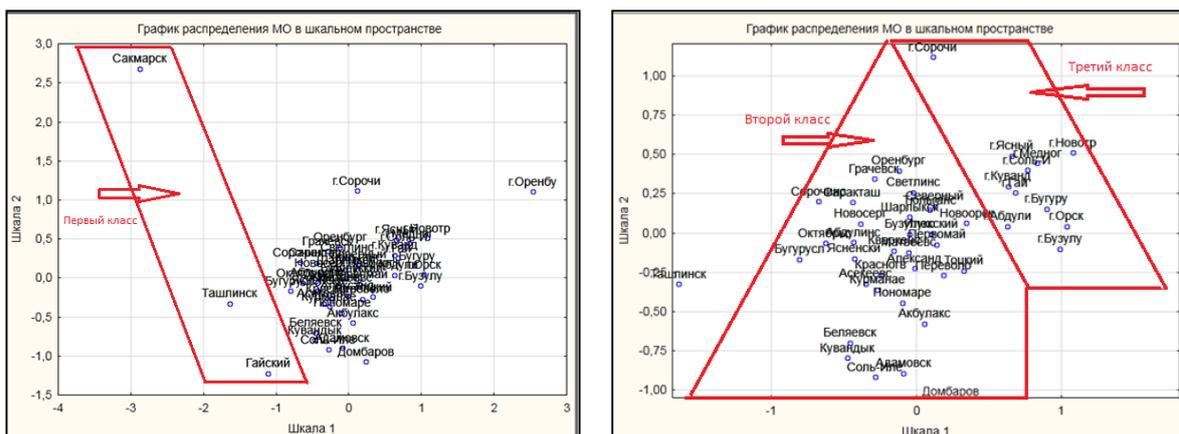


Рис.1. Графическое представление объектов в 2013 году

Для интерпретации осей построенного признакового пространства были рассчитаны оценки ранговых коэффициентов корреляции Спирмена и Кендалла между исходными и новыми признаками (Табл.1).

Таблица 1

Ранговые коэффициенты корреляции исходных и новых признаков в 2013 году

№	Показатель	Коэффициент Спирмена		Коэффициент Кендалла	
		1 шкала	2 шкала	1 шкала	2 шкала
1	Количество предприятий и организаций в сельском хозяйстве, единиц	-0,76	-0,49	-0,58	-0,35
2	Поголовье крупного рогатого скота, голов	-0,81	-0,53	-0,66	-0,37
3	Поголовье свиней, голов	-0,73	-0,2	-0,56	-0,16
4	Поголовье овец и коз, голов	-0,29	-0,61	-0,2	-0,44
5	Инвестиции в основной капитал в сельском хозяйстве, тыс.рублей	-0,84	-0,31	-0,65	-0,22
6	Наличие всех кормов в расчете на одну условную голову, центнеров	-0,45	-0,61	-0,32	-0,46
7	Производство скота и птицы на убой, центнеров	-0,75	-0,1	-0,6	-0,07
8	Производство молока, центнеров	-0,73	-0,27	-0,57	-0,16
9	Средний годовой настриг шерсти с одной овцы, кг	-0,34	-0,74	-0,25	-0,57
10	Оборот общественного питания, тыс.рублей	0,59	0,51	0,42	0,35

Согласно Табл.1, первый новый признак (f_1) имеет тесную связь с такими показателями, как количество предприятий и организаций в сельском хозяйстве, поголовье крупного рогатого скота, поголовье свиней, инвестиции в основной капитал, производства скота и птицы на убой, производство молока, оборот общественного питания. Первый новый признак можно интерпретировать как «Уровень производства продуктов питания предприятиями животноводства». Второй новый признак имеет значимую отрицательную связь с такими признаками, как поголовье овец и коз, наличие всех кормов в расчете на одну условную голову, средний годовой настриг шерсти с одной овцы, поэтому признак можно интерпретировать как «Уровень производства сырья для промышленности предприятиями животноводства». Причем, чем меньше значение признаков f_1 и f_2 , тем выше значения данных уровней.

На основе сформулированных новых признаков и визуализации шкального пространства (Рисунок 1) осуществлено разбиение муниципальных образований на классы. Результаты классификации представлены в Табл.2.

Таблица 2

Результаты классификации муниципальных образований Оренбургской области методом многомерного шкалирования в 2013 году

Номер кластера	Количество объектов	Состав класса
1	2	3

1	3	Сакмарский, Гайский, Ташлинский районы
2	32	Адамовский, Акбулакский, Беляевский, Илекский, Кваркенский, Красногвардейский, Кувандыкский, Новоорский, Новосергиевский, Переволоцкий, Светлинский, Соль-Илецкий, Сорочинский, Абдулинский, Александровский, Асекеевский, Бугурусланский, Бузулукский, Грачевский, Домбаровский, Курманаевский, Матвеевский, Октябрьский, Оренбургский, Первомайский, Пономаревский, Саракташский, Северный, Тозкий, Тюльганский, Шарлыкский, Ясненский районы
3	12	г.Абдулино, г.Бугуруслан, г.Бузулук, г.Гай, г.Кувандык, г.Медногорск, г.Новотроицк, г.Оренбург, г.Орск, г.Соль-Илецк, г.Сорочинск, г.Ясный

Таким образом, классификация городов и районов на основе результатов многомерного шкалирования выявила существование в пределах Оренбургской области трех классов. Первый класс составляют Гайский, Сакмарский, Ташлинский районы. На территории Сакмарского района находится самая крупная птицефабрика в Оренбургской области – ЗАО «Оренбургский бройлер», в Ташлинском районе – молокоперерабатывающий завод «Ташлинский», в Гайском районе располагается несколько точек мясного производства, но главной особенностью муниципального образования является развитие козоводческих предприятий, поставляющих пух для народного пуховязального промысла [1]. Следовательно, объекты первого класса характеризуются сравнительно высоким уровнем производства продукции животноводства.

Муниципальные образования, вошедшие во второй класс, имеют средний уровень развития производства продукции животноводства. Районы, образующие данный класс, обеспечены сравнительно большим объемом необходимых ресурсов, что создает перспективную ситуацию развития животноводческого комплекса в области.

Третий класс представлен только городами области, которые имеют сравнительно низкий уровень производства продукции животноводства. Данная ситуация объясняется тем, что в городах нет возможности для эффективного функционирования сельскохозяйственных предприятий, так как работа животноводческого комплекса требует обширного территориального пространства с развитой кормопроизводящей отраслью. Однако исключать такие муниципальные образования из рассмотрения некорректно – здесь расположены перерабатывающие отраслевое сырье предприятия.

Для моделирования латентного показателя, описывающего уровень развития животноводства, введем в рассмотрение переменную, значения которой формируются на основе полученной классификации муниципальных образований:

$$y_i = \begin{cases} 1, & \text{если уровень развития животноводства низкий;} \\ 2, & \text{если уровень развития животноводства средний;} \\ 3, & \text{если уровень развития животноводства высокий.} \end{cases} \quad (1)$$

Для 2013 года получена следующая оценка логит-модели упорядоченного множественного выбора:

$$\hat{y}^* = 11,84 \cdot x_7 + 3,14 \cdot x_8 + 4,58 \cdot x_9, \quad (2)$$

(4,6) (1,33) (2,1)

$$y = \begin{cases} 1, & y^* \leq 8,03; \\ 2, & 8,03 < y^* \leq 44,52; \\ 3, & y^* > 44,52, \end{cases} \quad (3)$$

$$\hat{P}(y = 1 | x) = \frac{e^{8,03 - \hat{y}^*}}{1 + e^{8,03 - \hat{y}^*}}, \quad (4)$$

$$\hat{P}(y = 2 | x) = \frac{e^{44,52 - \hat{y}^*}}{1 + e^{44,52 - \hat{y}^*}} - \frac{e^{8,03 - \hat{y}^*}}{1 + e^{8,03 - \hat{y}^*}}, \quad (5)$$

$$\hat{P}(y = 3 | x) = 1 - \frac{e^{44,52 - \hat{y}^*}}{1 + e^{44,52 - \hat{y}^*}}. \quad (6)$$

Значение статистики теста отношения правдоподобия $LR = 62,34$ и соответствующее значение достигаемого уровня значимости 0,000, следовательно, модель в целом значима. Оценка псевдо коэффициента детерминации составила 0,844. Значимым оказались коэффициенты при переменных: производство скота и птицы на убой, производство молока, средний годовой настриг шерсти с одной овцы.

На основе логит-модели были получены значения интегрального показателя и вероятности отнесения объектов к той или иной однородной группе. Фрагмент результатов ранжирования муниципальных образований по уровню развития животноводства представлен в Табл.3.

Таблица 3

Фрагмент результатов ранжирования муниципальных образований по уровню развития животноводства в 2013 году

Ранг	Муниципальное образование	Значение интегрального показателя (\hat{y})	Вероятность отнесения объекта к j -му классу		
			к 3 классу	к 2 классу	к 1 классу
1	2	3	4	5	6
Высокий уровень развития животноводства					
1	Сакмарский	91,781	0,000	0,000	1,000
2	Ташлинский	33,745	0,000	0,000	1,000
3	Гайский	26,514	0,000	0,115	0,885
Средний уровень развития животноводства					
4	Бугурусланский	24,117	0,000	0,885	0,115
5	Сорочинский	20,918	0,000	1,000	0,000
...					
35	Кваркенский	4,906	0,380	0,620	0,000
Низкий уровень развития животноводства					
36	г.Орск	4,351	0,598	0,402	0,000
...					
47	г.Оренбург	0,751	1,000	0,000	0,000

Сравнительно более высокий уровень развития животноводства наблюдается в таких районах, как Сакмарский, Ташлинский, Гайский. Данные объекты отличаются большими объемами производства продукции животноводства: Сакмарский район – центр производства птицы на убой, Ташлинский район – лидер молочной отрасли сельского хозяйства Оренбургской области, Гайскому району отведена главенствующая роль в козоводстве, так как данное муниципальное образование является главным поставщиком пуха в регионе. Сравнительно низким уровнем развития животноводства характеризуются города: Медногорск, Бузулук, Оренбург. Очевидно, что животноводство в городах области малоразвито, так как для сельского хозяйства требуется, прежде всего, обширная территория, наличие кормовой базы.

Список литературы

1. Васянина, В.И., Жемчужникова, Ю.А. Эконометрический анализ уровня развития растениеводства в регионе (на примере Оренбургской области) // Взаимодействие реального и финансового секторов в трансформационной экономике // Материалы Международной научной конференции: Оренбург: ИПК ГОУ ОГУ, 2010. – С. 824 – 829
2. Геляхова, А.Х. Система показателей определения уровня производственного потенциала сельского хозяйства / А.Х. Геляхова, С.Б. Дзобелев // Экономика и экономические науки, 2010. – №3. – С.33-41.
3. Жемчужникова, Ю.А., Шамбазова Ю.Р. Моделирование и прогнозирование основных показателей, характеризующих уровень развития животноводства// Математические методы и модели в исследовании

- государственных и корпоративных финансов и финансовых рынков: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Ч. I-Уфа: Аэтерна.-2015. – С. 283 – 288
4. Кауц, Е.В. WTO и российский АПК / Е.В. Кауц // Пищевая промышленность, 2003. – №2. – С.78-80.

РАЗРАБОТКА ТРЕБОВАНИЙ К СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ

Унижаев Н.В.

Национальный исследовательский университет «МЭИ», г.Москва

При создании новой или изменении существующей системы экономической безопасности следует определиться с требованиями. Требования к системе экономической безопасности организации – это точно сформулированное описание совокупности необходимых характеристик, определяющих функционирование системы на всех этапах от развертывания до внедрения в управленческую деятельность организации [1].

Какие функциональные характеристики должны учитываться при формировании таких сложных систем, как система экономической безопасности организации? Поиск ответов на этот и другие вопросы изложен в данной статье.

Под экономической безопасностью организации понимается уровень развития экономической деятельности организации, обеспечивающий бесперебойную и стабильную деятельность, а также оптимальное использование имеющихся ресурсов при минимизации воздействий угроз.

Систему экономической безопасности организации следует рассматривать как сложную, трудно формализуемую систему [2]. Чаще всего при организации сложных процессов, требования выдвигаются как условия или стандарты, необходимые для общей части или «фундамента» сложного процесса, поэтому требования к экономической безопасности организации могут быть представлены как некие условия или стандарты обязательные в исполнении, хотя бы внутри организации. Следует особо отметить, что в настоящее время в Российской Федерации стандартов или общепринятых условий для разработки требований к системе экономической безопасности организаций нет. Давно назрело время для таких стандартов как на федеральном уровне, так и на уровне корпораций.

Для дальнейшего рассмотрения столь сложного вопроса как формирование требований к системе экономической безопасности следует дать определение состояния безопасности организации как фундаментального понятия, на котором основывается оценка безопасности.

Примем под S_1, S_2, \dots, S_n – различные возможные состояния безопасности исследуемой организации, которая может быть подвергнута различным угрозам. Если показатели состояния организации измеряемы, например, в виде оценки возможного ущерба организации в каждом состоянии, а S_0 – это предельно допустимое состояние защищенности, при котором этой организации не угрожает опасность, тогда безопасное состояние исследуемой организации может быть определено при выполнении следующего условия:

$$\forall S_i, S_i \leq S_0, \text{ при } i = \overline{1, n} \quad (1)$$

При принятии таких условий для оценки защищенности организации возникает множество других проблем, например, как объективно классифицировать состояние защищенности организации, или как определить предельно допустимое состояние защищенности организации.

Один из предполагаемых путей формирования требований к системам экономической безопасности может быть использование метода анализа иерархий. Метод анализа иерархий может содержать регламент получения приоритетных требований, вычисляемых на основе экспертных мнений [4]. При использовании метода анализа иерархий число мнений может измеряться десятками или даже сотнями, что вполне соизмеримо с множеством различных мнений при формировании требований к системе экономической безопасности. Математические расчеты, проводимые при использовании метода анализа иерархий для задач небольшой размерности можно выполнить с использованием MS Excel что значительно снижает временные и финансовые издержки. Для более сложных вычислений, связанных с расчетами большого множества мнений, следует использовать специализированные или специально разработанные программы.

Применения метода анализа иерархий для формирования требований к экономической безопасности организации может осуществляться в классической последовательности, чаще всего используемой в различных процессах [4]:

- построение качественной модели разработки требований в виде иерархии, включающей цель, альтернативные варианты достижения цели и критерии для оценки качества альтернатив;
- определение приоритетов всех требований с использованием метода парных сравнений;
- синтез глобальных приоритетов альтернатив путем линейной свертки приоритетов элементов на иерархии;
- проверка мнений экспертов на согласованность;
- принятие решения на основе полученных результатов.

Для формирования качественной модели разработки требований к системе экономической безопасности следует уточнить требования к различным экономическим системам организации. Чаще всего при разработке требований к системе экономической безопасности организации используются требования к системам управления, в том числе к системе управления экономической деятельностью. Система управления организацией является системой более высокого уровня по отношению к системе экономической безопасности и, следовательно, все требования к ней в полном объеме должны учитываться при формировании требований к системе экономической безопасности. Требования к системе управления организации зависят от специфики деятельности организации. Основными требованиями считаются: требования к адаптивности, требования к гибкости системы управления и требования к устойчивости.

Требования к адаптивности характеризуют основную способность системы подстраиваться при изменениях в субъекте и объекте управления.

Требования к гибкости обеспечивают систему управления мобильностью, динамизм, и другие способности системы управления реагировать на изменения в различных подсистемах.

Требования к устойчивости и надежности системы необходимы для обеспечения эффективного функционирования при изменениях, происходящих в сопряженных подсистемах, в том числе и системе экономической безопасности.

Требования к системе управления в свою очередь используют требования к системе контроля организации. Следует особо указать на то, что в любой организации множество различных систем имеют точки пересечения, аналогично и требования к этим системам имеют множество пересечений так, например, система контроля рабочего времени входит как в состав общей системы контроля организации, так и в состав экономической безопасности.

Требования к системе управления рисками влияют на требования системы экономической безопасности, так как оценка рисков и использование рискменеджмента является необходимым условием для оптимальной работы системы экономической безопасности [3].

При формировании иерархии необходимо учитывать и требования к управлению персоналом. Требования к управлению персоналом могут быть выделены и в отдельную иерархию, но в рамках решения задач, связанных с формированием требований к системе экономической безопасности, их лучше включить в общую иерархию.

Представить современную систему экономической безопасности без использования автоматизированной информационной системы управления невозможно, поэтому требования к информационным системам, в том числе к информационной системе персональных данных относятся и к процессам экономической безопасности.

Клиентоориентированность, формирование системы менеджмента качества стало необходимым условием для нормальной работы всех компаний мира. Для решения таких задач многие организации выделяют систему менеджмента качества в отдельную систему часто имеющую руководителя на уровне заместителя директора. Учет этих современных требований не может оставаться в стороне и от процессов экономической безопасности, поэтому требования к системам менеджмента качества должны быть включены в общую иерархию.

Система экономической безопасности использует сведения, полученные от различных систем безопасности поэтому необходимо учитывать требования к системам безопасности, в том числе к системам контроля управления доступом, системам видеонаблюдения, охранно-пожарным системам. В таком ключе в общую иерархию могут быть добавлены технические требования характерные для конкретных качеств оборудования, используемого для организации процессов безопасности или эксплуатационные требования, учитывающие особенности использования, например, температурный режим. Все эти требования имеют самое прямое отношение к экономической безопасности организации.

В некоторых организациях, особенно связанных со сложным производством в общую иерархию можно добавить требования к системе охраны труда.

В виде альтернативы, используемой при разработке требований к системе экономической безопасности организации с использованием метода анализа иерархий, можно предложить следующие группы:

- точность в определении целей;
- поддержание данных для принятия решений, связанных с экономической безопасностью в актуальном состоянии;
- непрерывность процессов в сфере экономической безопасности, основывающаяся на постоянном мониторинге информации, влияющей на эффективность защиты;
- достоверность используемой для принятия решений информации, основывающейся на фактах и доверии к источнику;
- использование системного подхода при обработке процессов в сфере экономической безопасности;
- соблюдение режима сохранения всех видов тайн;
- научная основа оценки целесообразности и эффективности процессов.

Требования к системе экономической безопасности обязательно должны учитывать специфику деятельности организации, особенности ведения бизнеса в регионе и множество других особенностей, влияющих на экономические процессы проходящих в различных условиях.

Таким образом, разработка требований к системе экономической безопасности организации может быть основана на использовании метода анализа иерархий, позволяющего проводить попарные сравнения требований, предварительно выдвинутых экспертами.

Список литературы

1. Власенко М.Н. Теоретико-методологические аспекты оказания услуг, обеспечивающих эффективное экономическое развитие хозяйствующих субъектов в условиях современного регионального рынка. / Власенко М.Н. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 27. С. 38-47.
2. Дадалко В.А., Чаленко Н.Н. Банковское кредитование предприятий естественной монополии в России в условиях неопределенности современной международной конъюнктуры / Дадалко В.А., Чаленко Н.Н. // Банковское право. 2015. № 3. С. 46-50.
3. Шедько Ю.Н. Программно-целевое управление в регионах России в условиях перехода к антропоцентрическому обществу / Шедько Ю.Н. // (Статья) Электронная Стратегии бизнеса. Научно - практический журнал. – 2014.-№5(7). – URL: <http://strategybusiness.ru/>.
4. Saaty Thomas L. Decision Making for Leaders: The Analytic Hierarchy Process for Decisions in a Complex World. — Pittsburgh, Pennsylvania: RWS Publications. — ISBN 0-9620317-8-X.

СЕКЦИЯ №6.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ НА ВАЛЮТНУЮ ПОЛИТИКУ И ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Иванова Е.В., Николаенкова М.С.

Научный руководитель Прудникова А.А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Глобализация представляет собой неизбежный процесс углубления взаимосвязи и взаимозависимости в результате обмена товарами и продуктами, информацией, знаниями и культурными ценностями. За последние десятилетия темпы глобальной интеграции стали гораздо более высокими и впечатляющими благодаря беспрецедентным достижениям в таких сферах, как технологии, средства связи, наука, транспорт и промышленность.

Глобализация мировой экономики определяет первостепенную тенденцию и перспективу развития международных валютных отношений.

Валютная глобализация представляет собой высшую степень интернационализации валютных отношений, связанных с функционированием валют в мировой экономике и институциональной организацией этих отношений в соответствии с принципами мировой валютной системы.

Фундаментальная причина валютной глобализации коренится в противоречии между интернационализацией процесса общественного воспроизводства и сохранением его национальной специфики. Поскольку валютные отношения обслуживают микрохозяйственные связи, это определяет многоуровневый характер валютной глобализации, сопровождающей интернационализацию процесса воспроизводства.

В настоящее время происходит расширение валютной глобализации. О ее масштабах свидетельствует растущий оборот мирового валютного рынка, который в десятки раз повышает объем торговли товарами и услугами, что в свою очередь говорит о диспропорции между валютной и товарной массой в мировом обороте.

Чрезмерная либерализация мирового валютного рынка как сегмента мирового финансового рынка привела к снижению эффективности надзора и контроля за его деятельностью. Она стала одной из причин мирового финансово-экономического кризиса.

Углубление валютной глобализации в перспективе связано с повышением степени интернационализации процесса воспроизводства и межстранового перераспределения мировых финансовых потоков, номинированных в разных валютах. Возрастание этих потоков связано с дальнейшим развитием виртуализации сделок с фиктивным капиталом.

В связи с этим в перспективе сохраняются высокие риски, связанные с валютной глобализацией, что осложнит валютное обеспечение стабильного и устойчивого развития мировой экономики. Риски валютной глобализации обусловлены также неизбежным возобновлением практики надувания финансовых «пузырей» путем завышения оценки стоимости реальных активов, в результате спекулятивных сделок с ценными бумагами, недвижимостью, а также кредитных «пузырей», в связи с банковским перекредитованием клиентов. Сохранение системных рисков, обусловленных циклическим развитием экономики, создает риск очередного мирового финансово-экономического и, в том числе валютного, кризиса.

Перспективы развития валютной глобализации формируются под воздействием новых явлений, обозначившихся под влиянием мирового финансово-экономического кризиса и изменения соотношения сил в мировой экономике. В их числе:

- дифференциация двух ведущих мировых экономических и финансовых центров – США и Еврозоны;
- усиление роли стран с быстро развивающейся экономикой;
- накопление докризисных и послекризисных негативных рисков в развитии мировой и национальных экономик в период после кризиса.

Изменение соотношения сил в условиях полицентризма глобализирующейся экономики стимулирует развитие тенденции интернационализации национальных валют, не имеющих статуса мировых денег [1]. Проявлением этой тенденции стало применение российского рубля во внешнеторговых расчетах стран ЕАЭС, а также с некоторыми странами БРИКС на основе двусторонних соглашений о взаимном использовании национальных валют (с Китаем, Бразилией в 2011 году).

Страны БРИКС на форуме в 2012 году приняли решение о взаимном использовании национальных валют вместо доллара в сфере торговых и кредитных отношений.

Развитие валютного регионализма в глобализирующейся мировой экономике проявляется и в тенденции использования региональных валют и валютных единиц в интеграционных экономических объединениях разных регионов. По масштабу валютная регионализация отстает от валютной глобализации, но по глубине развития опережает интернационализацию валютных отношений, так как базируется на экономической интеграции в регионе.

Как свидетельствует опыт формирования евро, единой валюты 17 стран еврозоны из 27 стран Евросоюза, ее фундаментальной предпосылкой является создание регионального экономического союза, а затем на его основе – валютного союза.

Другие региональные валюты используются лишь в пределах экономических объединений разных регионов. Например, «африканский франк» – в Экономическом и валютном сообществе государств Центральной Африки, западноафриканский франк Африканского финансового сообщества – в Экономическом и валютном союзе Западной Африки. Обе валюты прикреплены к евро.

В остальных региональных экономических объединениях используются соответствующие мировые валюты и региональные валютные единицы, но разрабатываются проекты региональных валют, таких как АКЮ (в АСЕАН+3), единой арабской валюты, единой африканской валюты и т. д.

Предпосылки современной глобализации валютного регулирования постепенно формировались в процессе развития четырех международных валютных систем: Парижской (1867 – 1922 гг.), Генуэзской (1922-1944 гг.), Бреттон-Вудской (1944 – 1971 гг.) и Ямайской (с 1976 г.). Ее новое качество характеризуется повышением степени интернационализации валютного регулирования по линии расширения и углубления.

О расширении масштаба межгосударственного валютного регулирования свидетельствует увеличение числа стран, участвующих в мировой валютной системе – с 39 в 1944 г. при создании Бреттон-Вудской системы до 187 в современной Ямайской мировой валютной системе.

Развитие глобализации валютного регулирования на межгосударственном уровне вглубь проявляется в разработке документов двух видов. К первому виду относятся межгосударственные валютные соглашения, обязательные для стран, которые их ратифицировали, а ко второму - декларации, конвенции, рекомендации.

С середины 1970-х годов своеобразным органом межгосударственного валютного регулирования стали регулярные совещания на высшем уровне с определенным числом участников. Впервые в 1975 году в связи с мировым энергетическим кризисом одним из побудительных мотивов их проведения стала необходимость принятия согласованных мер по сдерживанию отрицательных последствий повышения мировых цен на нефть для защиты интересов развитых стран – импортеров нефти. С тех пор на совещаниях в верхах обсуждаются и принимаются решения по актуальным мировым экономическим и политическим проблемам.

В условиях современного мирового финансово-экономического кризиса новое качество глобализации валютного регулирования на межгосударственном уровне проявилось в формировании более авторитетной «Группы 20» («G-20»). Ее решения по преодолению кризиса и обеспечению финансово-экономической стабильности приобрели обязательный и в известной мере наднациональный характер. Страны – участницы регулярных встреч должны систематически сообщать рабочей группе «G-20» об их участии в выполнении решений саммитов. С учетом уроков современного мирового кризиса особое внимание уделено проблеме надзора, контроля и усиления регламентации деятельности ТНК и ТНБ – главных участников мировой экономики и мирового финансового рынка. В частности, это проявляется в ужесточении рекомендаций Базельского комитета по банковскому надзору. Появилась тенденция к усилению требований к банкам в рамках рекомендаций «Базель-2», а впоследствии – «Базель-3».

Глобализация валютного регулирования также проявляется в стремлении международных организаций ввести глобальные правила, регламентирующие деятельность участников мирового финансового рынка.

Список литературы

1. Globalization of debt in the World Economy (статья), in «Global Finance: View from Russia» (М.: Финансовый университет при Правительстве РФ, 2014) (коллективная монография).
2. Международные валютно-кредитные отношения» Учебник и практикум для бакалавров (с грифом) М.: Юрайт, 2014.
3. Мировая экономика: учебник / под ред. Б.М. Смитиенко, Н.В. Лукьяновича. — М.: Высшее образование, Юрайт-издат, 2014.
4. Противоречивость концептуальных подходов к трансформации мировой валютной системы / Материалы IV международной научно-практической конференции Фундаментальные и прикладные науки сегодня 20-21 октября 2014 г. North Charleston, USA Том 3
5. Сотрудничество стран как эффективный фактор развития экономики на примере меркосур Иванова Е.В., Николаенкова М.С. В сборнике: Молодежь и наука: актуальные вопросы теории и практики Сборник научных статей по итогам Международной научно-практической конференции. Под редакцией И.Е. Бельских. Волгоград, 2015. С. 16-20.

СЕКЦИЯ №7.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

БУХГАЛТЕРСКИЕ И НАЛОГОВЫЕ АСПЕКТЫ СТРАХОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ ГАЗОВОГО СЕКТОРА

Гиматова Р.Р., Хасанова А.Л.

ООО «Газпром трансгаз Казань»

Цель: рассмотреть бухгалтерские и налоговые аспекты страхования имущества организаций газового сектора.

Задачи:

Рассмотреть актуальность страхования имущества в газовом секторе;

Выявить основные ключи бухгалтерского и налогового учета договоров страхования имущества;

Раскрыть проблемы страхования имущества в газовой отрасли и предложить их пути решения.

Актуальность:

В современных условиях все большую значимость приобретает проблема обеспечения финансовой стабильности предприятий в случае наступления убытков от природных катастроф, пожаров и других ЧС. Дело в том, что убытки на предприятиях возникают объективно вследствие внешних или внутренних факторов. Усугубляется ситуация тем, что в предприятиях газовой отрасли высока степень износа оборудования, применение устаревших технологий, несвоевременное проведение профилактических работ.

Крупное предприятие – носитель всевозможных рисков, и могут возникнуть ситуации, когда предприятие финансово не в состоянии самостоятельно справиться с крупным ущербом. Создаваемые финансовые резервы ограничены, так как экономически нецелесообразно отвлекать из оборота собственные средства в таком большом объеме. Страхование имущества – наиболее экономически оправданный выход из ситуации.

Сущность страхования имущества

Страхование имущества представляет собой вид имущественного страхования (Рисунок 1), объектами которого могут быть имущественные интересы, связанные с риском утраты (гибели), недостачи или повреждения имущества (согласно п.4 ст. 4 Закона РФ от 27 ноября 1992г. №4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации»).

Его экономическое назначение — возмещение ущерба, возникшего вследствие страхового случая, и защита имущественных интересов, связанных с владением, пользованием или распоряжением имуществом.



Рис.1. Виды имущественного страхования, применяемого в газовой отрасли

Застрахованным считается имущество страхователя, указанное в страховом полисе. При этом ряд предметов (объектов) объединяется в общие категории имущества:

- а) здания и сооружения;
- б) производственное, технологическое и иное оборудование;
- в) сырье и материалы;
- г) другое.

На страхование принимается имущество, которое:

- а) принадлежит страхователю на праве собственности;
- б) находится в полном хозяйственном ведении страхователя;
- в) находится в оперативном управлении страхователя;
- г) находится в пользовании страхователя на правах договора аренды или займа;

д) другое имущество, которое по своему роду может быть отнесено к застрахованному имуществу и передано страхователю на хранение или распоряжение для каких-либо целей. При это имущество принимается на страхование, если оно не застраховано его собственником.

В газовой отрасли в структуре застрахованного имущества преобладает страхование газопровода. Страхованию подлежит имущество, входящее в состав магистральных газопроводов, в том числе присоединенных к ним внутривидовых, городских газопроводов. Страхование газопроводов осуществляется от огневых рисков (пожара, взрыва, удара молнии), стихийных бедствий, противоправных действия со стороны третьих лиц. Также страхование газопровода осуществляется на случай разрыва тела трубы вследствие заводских дефектов труб и всех видов коррозии, разгерметизации газопровода и т.п., причиной которых явились наличие различных скрытых дефектов (не связанных с естественным износом). Например, по договору страхования имущества одного из дочерних предприятий ПАО «Газпром» за 2015 год доля страхования газопроводов составляет 34%.

Бухгалтерский и налоговый учет

Согласно п.5 ст. 253 Налогового Кодекса РФ, расходы на обязательное и добровольное страхование включаются в состав расходов, связанных с производством и реализацией (в составе прочих расходов). Статья 263 Налогового Кодекса РФ определяет, что расходами на страхование признаются страховые взносы по всем видам обязательного страхования в пределах страховых тарифов, утвержденных в соответствии с законодательством РФ и требованиями международных конвенций, а также по видам добровольного имущественного страхования, если в соответствии с законодательством Российской Федерации такое страхование является условием осуществления налогоплательщиком своей деятельности (страхование транспорта, основных средств производственного значения, грузов, строительно-монтажных и работ и др.), в размере фактических затрат (Рисунок 2).



Рис.2. Отнесение страховых взносов к расходам

Затраты, возникающие по договору страхования имущества рассматриваются как затраты, связанные с основной деятельностью, и, соответственно, включаются в состав расходов по обычным видам деятельности (п. п. 5, 7 Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99, утвержденного Приказом Минфина России от 06.05.1999 N 33н).

В соответствии с п. 18 ПБУ 10/99 расходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от времени фактической выплаты денежных средств и иной формы осуществления.

На сегодняшний день имеется несколько подходов к вопросу о выполнении условий признания расходов в отношении страховых премий, уплачиваемых по договорам страхования, два из которых рассмотрены ниже.

В соответствии с первой позицией сумма страховой премии (взноса) включается в состав расходов одновременно при выполнении условий, установленных п. 16 ПБУ 10/99, т.е., на дату получения страхового полиса (дату вступления в силу договора страхования). Такой подход основан на том, что на эту дату фактически

страховщик задолженности перед страхователем не имеет. При этом сумма страхового возмещения не равна сумме уплаченной страховой премии (взноса).

Вторая позиция заключается в том, что уплата страховой премии является предоплатой за услуги страховщика. Произведенная предоплата признается расходом организации по мере потребления страховых услуг, т.е. по мере истекания периода страхования. Тогда на отчетные даты признается в составе расходов часть суммы страховой премии (взноса), рассчитанная, например, исходя из общего срока действия страхования и количества календарных дней действия этого договора в текущем отчетном периоде.

Бухгалтерские записи по отражению обоих вариантов учета производятся в соответствии с Инструкцией по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденной Приказом Минфина России от 31.10.2000 N 94н.

Выбранный порядок учета расходов на страхование закрепляется в учетной политике организации (п. 7 ПБУ 1/2008).

Если организация несет расходы на добровольное страхование имущества и (или) ответственности и такой вид страхования перечислен в п. 1 ст. 263 НК РФ, то уплаченные страховые взносы уменьшают налоговую базу по налогу на прибыль в размере фактических затрат (п. 3 ст. 263 НК РФ).

Таким образом, в бухгалтерском учете взносы по договорам страхования принимаются к учету и списываются на расходы предприятия ежемесячно/ежеквартально исходя из общего срока действия договора страхования и количества календарных дней действия этого договора в текущем отчетном году.

В налоговом учете взносы по договорам страхования принимаются только после фактической оплаты и списываются на расходы ежемесячно/ежеквартально пропорционально количеству дней до конца срока действия договора.

Например, договор страхования имущества заключен с 1 января 2015 года по 31 декабря 2015, страховая премия 120 000 руб. оплачена 1 марта 2015 года.

В бухгалтерском учете делаются проводки:

1) Списаны страховые взносы по страхованию имущества на общехозяйственные расходы

Дебет 26 «Общехозяйственные расходы» - 76-10 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами, расчеты по имущественному страхованию» 120 000 руб./12 мес. = 10 000 руб. ежемесячно с января по декабрь 2015 года.

2) Оплачен страховой взнос по договору страхования имущества

Дебет 76-10 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами, расчеты по имущественному страхованию» – Кредит 51 «Расчетный счет» 120 000 руб.

В налоговом учете делаются проводки:

1) Оплачен страховой взнос по договору страхования имущества

Дебет 76-10 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами, расчеты по имущественному страхованию» – Кредит 51 «Расчетный счет» 120 000 руб.

Дебет 26 «Общехозяйственные расходы» - 76-10 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами, расчеты по имущественному страхованию» 120 000 руб./10 мес. = 12 000 руб. ежемесячно с марта по декабрь 2015 года.

Если договор страхования переходит с одного отчетного периода на другой (например, срок договора страхования с 1 марта 2015 года по 29 февраля 2016 года), то в налоговом учете возникают вычитаемые временные разницы.

Перспективы (страхование убытков предприятия от простоя)

При страховании имущества возмещаются только прямые убытки, т.е. связанные с гибелью или повреждением имущества. Что касается косвенных убытков, а их размер достигает значительных величин, или ущерба, причиненного третьим лицам, то они возмещению не подлежат.

Например, в случае прекращения подачи газа, как и других видов энергии в общественную сеть, организации, которые могут себя обеспечить своими поставками, обязаны либо ограничить производство, либо его полностью остановить. Потери в прибылях, которые в результате несут организации, можно погасить как раз с помощью, например, страхования убытков предприятия от простоя. Оно имеет исключительное значение, ибо предприятия-поставщики энергии за потери в прибылях – в результате указанных причин – никакой ответственности не несут.

Поскольку объем косвенных убытков, как правило, значительно превышает прямые убытки, для предприятия жизненно важно оградить себя от непомерных расходов. В связи с этим актуально введение страхования убытков от простоя производства.

Цель страхования убытков от простоя производства – создание для страхователя таких условий, чтобы при наступлении страхового случая он не испытывал затруднения. Между прямым имущественным убытком и простоем в производстве должна существовать причинно-следственная связь.

Для определения убытков от простоя в производстве и объема страхового возмещения следует сравнить результаты производственной деятельности предприятия во время простоев в производстве, т.е. в период времени, когда процесс производства нарушен в результате страхового события.

Вывод

На данный момент в газовой отрасли применяются различные виды имущественного страхования (обязательное и добровольное): страхование имущества, страхование гражданской ответственности, страхование углеводородов и т.п. При страховании имущества возмещаются только прямые убытки. Для того чтобы минимизировать косвенные убытки от страховых случаев, актуально введение страхования убытков от простоя производства, цель которого заключается в том, чтобы страхователь не испытывал финансовых трудностей.

В учетной политике организации закрепляется выбранный порядок учета расходов на страхование: а) сумма страховой премии (взноса) включается в состав расходов одновременно на дату получения страхового полиса (дату вступления в силу договора страхования); или б) уплата страховой премии признается расходом организации по мере потребления страховых услуг, т.е. по мере истекания периода страхования (ежемесячно/ежеквартально исходя из общего срока действия договора страхования и количества календарных дней действия этого договора в текущем отчетном году).

В налоговом учете взносы по договорам страхования принимаются только после фактической оплаты и списываются на расходы ежемесячно/ежеквартально пропорционально количеству дней до конца срока действия договора.

Список литературы

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации
3. Закон РФ от 27 ноября 1992г. №4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации»
4. Положение по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008), утвержденного Приказом Минфина России от 06.10.2008 N 106н)
5. Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99
6. Шахов В.В., Ахвледиани Ю.Т. Страхование: учебник для вузов, – 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
7. Т.Е. Меликовская Финансовые и кадровые консультации 2016

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ ДЕЛО В РЕСПУБЛИКЕ АБХАЗИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Попова Е.М., Читанова Д.О.

Санкт – Петербургский Государственный экономический университет, г.Санкт-Петербург

Малый бизнес играет важную роль в любой стране по многим причинам: он обеспечивает занятость населения, порождает здоровую конкуренцию, насыщает рынок новыми товарами и услугами и обеспечивает нужды крупных предприятий.

Российскими и зарубежными учеными и практиками уже было написано немало работ по исследованию проблем развития малого бизнеса и предложены различные меры по его модернизации. Предметом нашего исследования является зарождающееся малое предпринимательское дело Республики Абхазия.

Таблица 1

Основные макроэкономические показатели развития национальной экономики РА за 2008 -2013 гг.

Наименование показателей	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Коэф. роста, раз
Предприятия и организации, учтенные в РГПО	5155	5750	6423	6981	7421	7802	2,6
Темп прироста	14,0	11,5	11,7	8,7	6,3	5,1	
Прибыль в экономике,	791,2	1305,8	1468,7	1901,5	1965,4	494,5	3,6

млн. руб.							
Темп прироста	46,4	65,0	12,5	29,5	3,4	78,8	
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	2023	1937,4	4017,8	4561,8	4931,4	3075	1,5
Темп прироста	4,3	100,7	13,5	8,1	3,1	31,7	
Розничный товарооборот, включая общественное питание, млн. руб.	5384	6529,3	7240,6	8278	10181	1191	1,2
Госбюджет РА, млн. руб.	1777	4246,6	4676,1	8655,4	9524,7	7444	15

За 2009-2013 гг. показатель ВВП увеличился на 58,2%. Рост наблюдался во всех сферах экономики, но в большей степени был обеспечен за счет таких видов экономической деятельности, как строительство (в 1,8 раза), связь (1,8 раза), промышленность (1,7 раза), торговля (в 1,5 раза), финансы и кредит (1,5 раза), органы управления (2,1 раза).

Доминирующими видами экономической деятельности, преобладающими в экономике РА, являются строительство (26,5%), торговля и общественное питание (23,0%), доля которых в ВВП составляет до 49,5%. Высокий удельный вес строительства в производстве валовой добавленной стоимости свидетельствует о масштабных строительных работах, развернутых на территории РА, как по восстановлению разрушенных, так и созданию новых капитальных объектов.

Тем не менее, следует отметить, что уровень развития малого бизнеса в Республике Абхазия стоит на стадии своего зарождения и господдержка малых предприятий в данной стране находится еще на довольно слабом уровне. В связи с этим, было бы очень полезным обратить внимание на состояние малого бизнеса в зарубежных странах и проанализировать принимаемые меры по его поддержке. Изучение зарубежного опыта было бы очень полезно для применения в экономиках развивающихся стран, в частности, и в Республике Абхазия. Результаты Анализа зарубежного опыта в развитии малого бизнеса позволит национальным государственным и муниципальным органам республики продуктивно разрабатывать и внедрять различные программы поддержки предпринимательства.

Анализ экономической литературы и статистических отчетов позволяет утверждать, что развитие малого бизнеса в экономически развитых странах идет более быстрыми темпами, чем в странах с развивающимися экономиками, к которым мы относим и Абхазию. Это объясняется тем, что в странах с развитой экономикой национальные власти придают большое значение роли малым предприятиям в создании валового внутреннего продукта и оказывают им всестороннюю поддержку в становлении и развитии. Эта поддержка выступает в первую очередь в виде разработанных программ поддержки малого предпринимательства и предоставления всесторонних льгот. В экономически развитых странах представители малого и среднего бизнеса составляют средний класс, который служит опорой стабильного развития экономики, а сам малый предпринимательский бизнес обеспечивает занятость большинства населения стран.

В подтверждение сказанному рассмотрим аналитический доклад

Всемирного банка «Ведение бизнеса в 2016 году, который был опубликован в рамках проекта. В новом отчете приводится рейтинг 189 государств мира по показателю создания благоприятных условий ведения бизнеса в целом и малого в частности.

В рамках проекта оцениваются и отслеживаются изменения нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность местных, прежде всего малых и средних компаний, на протяжении всего их жизненного цикла - от создания и до ликвидации.

Рейтинг составлялся на основании расчета 10 индикаторов регулирования предпринимательской деятельности, учитывающих время и стоимость выполнения предпринимателем требований государства по регистрации нового предприятия, деятельности предприятия, ведению торговых операций, обеспечению исполнения контрактов, налогообложению и закрытию предприятия. Каждый индикатор имеет равный вес. При этом не учитываются такие переменные, как макроэкономическая политика, качество инфраструктуры, квалификация рабочей силы, колебания валютных курсов, мнения инвесторов, безопасность и уровень коррупции. Таким образом, условия организации и ведения бизнеса рассматриваются без учёта политических аспектов, исключительно на уровне государственного регулирования. В итоговом рейтинге все страны ранжируются

по уровню благоприятных условий ведения бизнеса с 1 до 189 места, первое место — наиболее высокое. Высокая позиция страны означает, что её регуляторный климат благоприятствует ведению бизнеса.

Индикаторам регулирования предпринимательской деятельности стали:

1. Регистрация предприятий.
2. Получение разрешений на строительство.
3. Подключение к системе электроснабжения.
4. Регистрация собственности.
5. Налогообложение.
6. Международная торговля.
7. Обеспечение Кредитование.
8. Защита инвесторов.
9. Исполнения контракта.
10. Ликвидация предприятий.

По результатам текущего исследования, первое место по суммарной степени благоприятности условий для предпринимательской деятельности девятый год подряд занимает Сингапур, последовательно проводящий реформы, нацеленные на улучшение условий ведения бизнеса. В первую десятку стран-лидеров также вошли: Новая Зеландия, Дания, Южная Корея, Гонконг, Великобритания, США, Швеция, Норвегия и Финляндия.

В целом, наиболее благоприятные условия для ведения бизнеса по-прежнему отмечаются в странах с высоким уровнем дохода, являющихся членами ОЭСР, а наименее благоприятные — в странах Африки и в Южной Азии.

Таблица 2

Рейтинг стран в глобальном исследовании «Ведение Бизнеса»											
СТРАНА	РЕЙТИНГ	№ 1	№ 2	№ 3	№ 4	№ 5	№ 6	№ 7	№ 8	№ 9	№ 10
Сингапур	1	10	1	6	17	19	1	5	41	1	27
Новая Зеландия	2	1	3	31	1	1	1	22	55	15	31
Дания	3	29	5	12	9	28	20	12	1	37	9
Южная Корея	4	23	28	1	40	42	8	29	31	2	4
Гонконг	5	4	7	9	59	19	1	4	47	22	26
Великобритания	6	17	23	15	45	19	4	15	38	33	13
Соединённые Штаты Америки	7	49	33	44	34	2	35	53	34	21	5
Швеция	8	16	19	7	11	70	14	37	17	24	19
Норвегия	9	24	26	18	13	70	14	14	45	8	6
Финляндия	10	33	27	16	20	42	66	17	32	30	1

Российская Федерация за минувший год улучшила свои позиции на 11 пунктов и поднялась с 62 на 51 место в рейтинге. Начиная с прошлого года, Всемирный банк включает в расчёты данные не только по Москве, как раньше, но и по Санкт-Петербургу. В целом, Россия улучшила условия ведения бизнеса по пяти из 10 показателей, рассматриваемых в исследовании, при этом эксперты отмечают, что только 12 из 189 стран провели больше четырёх реформ, а в России за год было проведено пять реформ, делающих ведение бизнеса в стране более комфортным. Тем не менее, впереди России в рейтинге по-прежнему находятся большинство экономически развитых стран мира.

Интересно, что страны с самыми сложными процедурами и неразвитыми правовыми институтами постепенно перенимают некоторые практики, которые применяются в лидирующих странах.

Данному примеру должна следовать и Республика Абхазия. Одно из необходимых условий для создания благоприятного климата для развития малого бизнеса – это формирование нормативно правовой базы, регулирующей развитие малого предпринимательства в Республике Абхазия. Сейчас Рабочей группой при Министерстве экономики Республики Абхазия с участием представителей ТПП РА, Союза промышленников, предпринимателей и аграриев РА, Министерства по налогам и сборам РА, Министерства финансов РА, Министерства сельского хозяйства РА и Центра стратегических исследований при президенте РА и Сбербанка РА разработан проект закона «О поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства в Республике Абхазия». Закон призван создать благоприятную предпринимательскую среду и обеспечить нормативно-правовую базу механизмов стимулирования развития малого и среднего бизнеса в республике в рамках соответствующей государственной целевой программы.

В качестве примера успешного развития малого бизнеса следует изучить опыт его развития в Сингапуре и использовать эффективные меры по его развитию в Республике Абхазия. На данный момент считается, что Сингапур это идеальное место для ведения бизнеса. Основанием для этого служит совершенная система налогообложения, внедрение большого количества инноваций и низкий уровень вмешательства государства в экономику. Ставка налога на прибыль в этом островном государстве составляет 17%. При этом уже несколько лет здесь применяется одноуровневая система налогообложения прибыли, что обеспечивает справедливость распределения денежных средств в экономике.

Диверсификация отраслей также является одним из преимуществ развития малого бизнеса в данной стране: транспортная, коммуникационная, торговая, сфера услуг по переработке товаров и их реэкспорту, финансовая, туристическая, рекреационная обеспечивает занятость около 70% населения.

В Сингапуре разработаны и внедрены в жизнь десятки разнообразных программ льготного кредитования предприятий малого бизнеса. Это и выдача специальных займов, и страхование кредитов, и распределение субсидий.

В качестве рекомендаций с целью реализации государственной политики в сфере поддержания малого бизнеса в Республике Абхазия полагаем, что при совершенствовании законодательства в данной области необходимо усилить внимание на следующих направлениях:

- создание особого режима налогообложения;
- разработать меры по обеспечению финансовой поддержки малого бизнеса;
- пересмотреть практику ведения бухгалтерской отчетности;
- упрощенный порядок предоставления статистической отчетности;
- продумать меры по упрощению порядка совершения в отношении субъектов малого предпринимательства административных процедур, сокращению их количества;
- применить упрощенный порядок передачи субъектам малого бизнеса, субъектам инфраструктуры для поддержания малого предпринимательства, находящихся в государственной собственности, неиспользуемых или неэффективно используемых капитальных строений, производственных площадей, незавершенных, законсервированных капитальных строений, оборудования и иного имущества, относящегося к основным средствам, в собственность на возмездной или безвозмездной основе, в безвозмездное пользование или аренду;
- особенности участия субъектов малого предпринимательства в качестве поставщиков в процедурах государственных закупок товаров, работ, услуг.

Формирование взвешенной и передовой нормативно – правовой базы станет устойчивым базисом для развития малого бизнеса в республике.

Список литературы

1. Акимов О.Ю., «Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития», Финансы и статистика, 2013 г., 193 с.
2. Ершова И.В, «Малое и среднее предпринимательство: правовое обеспечение» 2014 г., 457 с.
3. Стратегия социально – экономического развития Республики Абхазии до 2025 года. Опубликовано 01.12.2015, автор ЦСИ.
4. Исследование Всемирного банка: Ведение бизнеса в 2016 году. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. — 28.10.2015. URL: <http://gtmarket.ru/news/2015/10/28/7261>

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Смирнов С.А.

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

Текущий этап экономического развития характеризуется рядом особенностей, важнейшей из которых является нестабильность. Под нестабильной экономикой понимается такое состояние существующей экономической системы, при котором ее развитие является неустойчивым, а будущее состояние ее элементов трудно предсказать. Особенности экономики этого типа является формирование особых условий функционирования предприятий, важнейшими из которых являются наличие множества вариантов дальнейшего хода событий и хаотичность процессов, определяющих функционирование экономической системы.

Можно выделить две группы факторов экономической нестабильности, оказывающих влияние на конкурентоспособность компаний: внутренние (безработица, инфляция, дефицит государственного бюджета, развитие новых технологий и их внедрение в отрасли экономики и др.) и внешние (политические события в мире, мировой экономический кризис, мировые интеграционные процессы и др.).

Одним из условий нестабильности российской экономики является вынужденный отказ от высокотехнологичных зарубежных продуктов вследствие введения санкций по отношению к России, вследствие чего возникает потребность в их импортозамещении. С переходом к полной или частичной замене импортных товаров аналогичными продуктами отечественного производства на российском рынке появились новые возможности для развития отечественных предприятий. В условиях экономической и политической нестабильности важным фактором влияния на их успешное функционирование становится повышение конкурентоспособности на отечественном рынке.

Под конкурентоспособностью фирмы в классической экономической теории понимается реальная и потенциальная возможности в существующих для нее условиях проектировать, изготавливать и сбывать товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательны для потребителя, чем товары их конкурентов [1]. Ведущие отечественные экономисты под конкурентоспособностью понимают многоплановую экономическую категорию, которую следует рассматривать в следующих аспектах: конкурентоспособность товаров, предприятий, хозяйственных систем (отраслей, комплексов, интегрированных структур, регионов, кластеров и стран) [4]. Основой конкурентоспособности в условиях экономической нестабильности является инновационная конкуренция, главной задачей которой является не вытеснение конкурента с уже занятых им позиций, а попытка опередить его в новом, более перспективном. В качестве конкурентных преимуществ компании на современном этапе к традиционным добавляются особые, отражающие современные экономические реалии: техническое лидерство, лидерство в открытии новых рынков и преобразовании старых, стремление точно угадать направление изменений в потребительских вкусах и воплотить их в своих продуктах и др. Таким образом, конкурентоспособность формируется под действием факторов макро- и микроуровня [5].

Рассмотрим проблемы конкурентоспособности компаний, деятельность которых связана с оказанием услуг страхования. Данная отрасль, имея большие потенциальные возможности, не получила должного развития в отечественной экономике. Кроме того, рынок страхования имеет специфические особенности, которые оказывают значительное влияние на конкурентоспособность страховых компаний. Дополнительным фактором влияния на нее являются происходящие процессы концентрации страхового капитала российских страховщиков. К факторам, также усиливающим уровень конкуренции на российском страховом рынке, относятся иностранные инвестиции в уже созданные и вновь создаваемые на территории России страховые компании. К факторам, сдерживающим развитие страховых компаний, относятся: неразвитость инфраструктуры страхового рынка; низкое качество корпоративного управления; неразвитость рынка перестрахования; дефицит высококвалифицированных специалистов и др. Ведущее значение в повышении конкурентоспособности российских страховых компаний приобретают активные действия самих компаний, помощь со стороны государства проявляется создании условий их эффективного развития.

Для повышения конкурентоспособности страховым компаниям необходимо обеспечить эффективное системное управление конкурентоспособностью. Системное управление заключается в формировании специализированных внутрифирменных управленческих структур координационного типа, разработке и реализации долгосрочных и среднесрочных стратегий, программ и планов по повышению конкурентоспособности, а также целенаправленного использования региональных возможностей и факторов повышения конкурентоспособности.

Основываясь на возможности применения в данном случае метода аналогий, мы считаем целесообразным использование системного управления конкурентоспособностью в страховых компаниях. Системный подход к управлению конкурентоспособностью страховых компаний позволяет рассмотреть совокупность всех внешних и внутренних факторов, влияющих на их деятельность.

Другим способом повышения конкурентоспособности российских страховых организаций является разработка ими программ по страхованию объектов государственно-частного партнерства. В современных экономических условиях важно выстроить диалог бизнеса и власти, для которого наиболее эффективной формой взаимодействия указанных экономических субъектов является государственно-частное партнерство [6].

Под государственно-частным партнерством (ГЧП) понимается юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, ... в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества [2]. В соответствии с вновь принятым Федеральным законом, проекты ГЧП относятся к инвестиционным проектам, характерной чертой которых является высокий уровень риска. Выделяют следующие группы рисков проектов ГЧП: политические риски (законодательное изменение; изменение в экономической политике и др.); экономические риски (риски неплатежей, завышение стоимости строительства, завышение стоимости эксплуатации, кредитные и валютные риски и др.); инновационные риски (вероятность потерь ресурсов и средств и др.); экологические риски (негативное воздействие на окружающую среду; нанесение вреда здоровью человека) [3].

Типичным и наиболее часто используемым методом в практике управления рисками проектов ГЧП является страхование. Страхование проектов ГЧП приносит реальные финансовые выгоды для сторон-партнеров, а также оказывает влияние на желание бизнеса вкладывать деньги в модернизацию российской инфраструктуры. Важную роль при этом играет государство, формулируя определенные требования к страхованию и определяя минимальный пакет рисков. По состоянию на 20 марта 2015 г. в России на стадии реализации находились 595 проектов ГЧП, число которых выросло в 4,4 раза по сравнению с 2014 г. Данная статистика подтверждает значительный рост потребности участников ГЧП в страховой защите.

В заключение отметим, что применение системного управления конкурентоспособностью и использование системного подхода при разработке стратегий развития в страховых компаниях способно оказать влияние на повышение их конкурентоспособности на рынке. Повышение конкурентоспособности также возможно за счет инноваций, в частности – разработки и внедрении новых страховых продуктов. В качестве примера подобной инновации предложены программы по страхованию проектов государственно-частного партнерства.

Список литературы

1. Курс экономической теории: учебник / Московский государственный институт международных отношений (МГИМО-Университет) МИД РФ; под ред. М.Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. — 7-е изд., доп. и перераб. — Киров: Аса, 2013. — 880 с.
2. Федеральный закон от 13.07.2015 N 224-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Электронный ресурс: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=191406>.
3. Матвеев, Т.М. Риски в сфере государственно-частного партнерства. Электронный ресурс: http://www.m-economy.ru/articles_pdf/50/PSE_50_180.pdf.
4. Управление стратегической конкурентоспособностью промышленного предприятия на основе развития его потенциала / В.Е. Рохчин, Е.Н. Ветрова, А.В. Полянский; под редакцией д-ра экон. наук, профессора А.Е. Карлика. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 262 с.
5. Угольникова О.Д. Стимулирование инновационной деятельности и конкурентоспособности: макро- и микроуровень / Научные труды SWorld. – 2012, Т.23, №2. – С.35-38.
6. Угольникова О.Д., Петров А.П., Угольников В.В. Государственно-частное партнерство как условие конкурентного развития экономики. – СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2013. – 163 с.

СЕКЦИЯ №8. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

ОРГАНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Алексеевко М.М.

Белгородский государственный национальный исследовательский университет, г.Белгород

Актуальность темы. В условиях достижения стратегических целей инновационного развития России, а также для эффективной реализации политики импортозамещения особую значимость приобретают вопросы формирования устойчивых конкурентных преимуществ предпринимательских структур через стимулирование их инновационной активности.

Вместе с тем, по данным Росстата, в 2014 году уровень инновационной активности организаций в России составил лишь 10,1%, при этом рост этого показателя является неустойчивым, различающимся между регионами. Доля организаций, осуществляющих технологические разработки, составила 8,9%, вместо прогнозируемого в Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года уровня 9,6%. В сфере услуг только 2,4% предприятий занимаются инновациями. Более того, для малых фирм этот показатель еще меньше – только 3,37% для добывающих отраслей и 5,37% для обрабатывающих, – в то время как малый бизнес в развитых странах принято считать основой высокотехнологического производства.

Такое положение в отечественном предпринимательстве свидетельствует о том, что сегодня меры по стимулированию инновационной активности организаций остаются несистемными, и часто не учитывающими специфику предприятий, особенности инновационно активных организаций⁸.

Проблема. Одной из основных причин неэффективности стимулирования является влияние на формирование устойчивой инновационной активности целого ряда факторов, в числе которых как внешние относительно организаций (усиление глобальной конкуренции, ужесточение требований потребителей), так и внутренние, не учитывающие суть предпринимательства (функциональные подсистемы организации и их согласованность, взаимодействие стратегического и операционного уровней управления, открытость организации изменениям).

Современные тенденции мирового экономического развития в рамках глобализации уже не учитывают активного распространения передовых и более производительных технологий, которые выходят за рамки национальных границ. Для России возможно три варианта углубления глобализации:

- иностранные государства будут искусственно сдерживать глобализацию, оставив нашу страну на обочине мировой торговли;
- страну допустят в мировое хозяйство на условиях ограничения допуска к высоким технологиям, торговле инновационной продукцией и услугами, сохранения сырьевой специализации экспорта;
- страну втянут в дорогостоящую конкурентную борьбу на мировом рынке инноваций и услуг, ограничивая проникновение туда с помощью демпинга и санитарного контроля⁹.

Инновационное развитие организации направлено на создание требуемых рынком продуктов, технологий или услуг и осуществляется в тесном единстве со средой: направленность, темпы, цели развития зависят от социально-экономической среды, в которой функционирует и развивается организация. Инновационное развитие осуществляется в рамках инновационного процесса через реализацию определенных этапов и бизнес-процессов, а также предполагает обширный комплекс научных, технологических, организационных, финансовых, маркетинговых, коммерческих мероприятий, и возможно при соответствующем уровне инновационной активности предприятия. Т.е. только инновационно активное предприятие способно поддерживать инновационное развитие. Важно отметить высокую значимость понятия «инновационно активная организация», поскольку вопросы изучения инновационной деятельности касаются именно таких предприятий.

Важнейшими составными частями инновационного менеджмента являются его функции:

- прогнозирование;
- планирование;

⁸ Гордеев С.Е., Стратегические аспекты развития инновационного предпринимательства в России // Вестник Екатеринбургского института. № 3 (31) 2015

⁹ Фомин П.А., Курченков К.Ю. Развитие инновационного предпринимательства в России // Экономические науки. 4(125). М., 2015.

- организация;
- мотивация;
- учет и контроль;
- анализ и оценка.

Инновационный менеджмент - это система управления инновациями, инновационным процессом и экономическими отношениями, возникающими в ходе этого управления, быстрое и рациональное внедрение достижений научно-технического прогресса для осуществления основной функции предприятия по производству качественных товаров и услуг;

- эффективное использование ресурсов, необходимых для инновационной деятельности;
- использование творческой инициативы работников предприятия и достижений других организаций, внутренней и внешней научно-исследовательской базы, опыта потребителей продукции и поставщиков;
- определение стратегии развития отдельных видов производств, отношений с потребителями и конкурентами с учетом конъюнктуры рынка.

Для реализации инновационного управления в организации должен быть создан соответствующий климат, обстановка и система организации менеджмента.

Для стимулирования и организации самой инновационной деятельности, прежде всего необходимо выделить определённых сотрудников для создания творческой группы. Их задача будет это разработка инновационной идеи, которую будет в сила реализовать данная организация с учётом её ресурсов и возможностей. Важно, что бы в этой группе находились представители разных специальностей вплоть от инженера до руководителя отдела по продажам.

Компании следует сформировать инвестиционный фонд для разработки инноваций и реализации инновационных продуктов, это будет способствовать осознанию компании сколько она может потратить на инновационные разработки.

В ходе инновационных деятельности, менеджменту необходимо скоординировать сроки и произвести планировку всей деятельности от создания идея до создания самого продукта и вывода его на рынок. После создания минимально жизнеспособного продукта (MVP – Minimum Viable Product) необходим контакт с потребителем с целью узнать заинтересован ли он в инновационной разработке компании. Таки образом инновационный менеджмент может позаимствовать инструменты создания и развития стартапа для оптимизации затрат ресурсов и планирования деятельности организации в сфере инноваций. Затем задача маркетингового отдела сделать определённый прогноз по интересу потребителя и его готовности платить деньги за инновационный продукт.

Менеджменту, отвечающему за инновационные разработки следует сразу назначить несколько контрольных точек например:

1. Формулирование инновационной идеи.
2. Создание MVP.
3. При учёте мнения потребителей корректировка характеристик инновационного продукта.
4. Окончание работ по созданию инновационного продукта и вывод на рынок.
5. Поддержание обратной связи (Feedback) с потребителями с целью отслеживания предпочтений и заинтересованности продуктом.

Может быть представлена иная схема развития и протекания инновационных процессов в компании:

1. Зарождение идеи инновации.
2. Маркетинг инновации.
3. Оценка экономической эффективности инновации.
4. Освоение инновации.
5. Коммерческая реализация инновации.
6. Продвижение инновации.

Для оценки эффективности работы персонала, и отслеживания мотивации работников следует разработать специальные KPI (Key Performance Indicators) применительно к работником связанных с инновационной деятельностью. Это поможет отслеживать результативность работы того или иного направления работы, и привлечения внимания, а затем реорганизации процессов с низкими KPI. Всё это необходимо для эффективного ведения работы, и для того, что бы компания уложилась в сроки и не стала банкротом. Особо активных работник по направлению инноваций стоит поощрять и передавать ответственность на определённых участках разработки продукта.

Инновационная компания должна стремиться к формуле $N=1$ и $R=G$, где $N=1$ продукт создаётся совместно с потребителем и под его потребности, а $R=G$ это глобальный доступ к ресурсам и талантам¹⁰. Необходимо отметить, что инновационному менеджменту необходима гибкость в поисках ресурсов для обеспечения инновационной деятельности и привлечения талантливых сотрудников к созданию ценности для потребителя и самого продукта инновационных разработок.

Инновационная деятельность необходимая часть развития рынка. Учитывая сложившуюся ситуацию на момент 2016 года в РФ ценность инновационных разработок возрастает многократно: необходимо осуществить импортозамещение по разным направлениям, улучшение инфраструктуры для граждан и для бизнеса, выход компаний на новые рынки и создание конкурентоспособного продукта с зарубежными аналогами. Переоценить роль инноваций нельзя, стоит уделять повышенное внимание разработкам и организации данной деятельности.

Список литературы

1. Гордеев, С.Е. Стратегические аспекты развития инновационного предпринимательства в России [Текст] / С.Е. Гордеев // Вестник Екатеринбургского института. № 3 (31) 2015.
2. Прахланд, К.К. Пространство бизнес-инноваций: создание ценности совместно с потребителем / К.К. Прахланд, М.С. Кришнан; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер.: Издательство Юрайт, 2011. – 258 с. – (Серия «Сколково»)
3. Фомин П.А., Курченков К.Ю. Развитие инновационного предпринимательства в России / А.П. Фомин // Экономические науки. 4(125). М., 2015.

ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ СОТРУДНИКОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

¹Челнокова Н.Ю., ²Сташкова Е.Ю.

¹К.соц.н., доцент кафедры «Социально-экономические дисциплины»

²Старший преподаватель кафедры «Социально-экономические дисциплины»
Ивановский государственный политехнический университет, г.Иваново

Современное постиндустриальное общество создает новые условия трудовой деятельности, главным из которых является переход от принципа производительности к принципу качества. Качественный продукт может быть создан только в том случае, если работник лично заинтересован в процессе и результате труда. Вследствие этой заинтересованности несколько снижается роль материального стимулирования, но при этом у работника повышаются требования к условиям деятельности, создающим определенный внутренний настрой, который неразрывно связан с тем, как сотрудник относится к своей организации, насколько он к ней лоялен.

Лояльность персонала является один из скрытых, но важных факторов, влияющих на успешность деятельности любой организации. Сегодня вопрос о поддержании лояльности персонала особенно актуален, т.к. нелояльность сотрудников может привести к серьезным последствиям: нарушить безопасность, снизить конкурентоспособность и т.д.

Особенно важен вопрос лояльности персонала для такой специфической организации как коммерческий банк, работа в котором связана с большой ответственностью и потоками конфиденциальной информации. В данной организации ошибка, небрежное отношение к работе или умышленное нанесение вреда даже одним сотрудником может привести к многомиллионным потерям банка.

Каждый сотрудник, не разделяющий целей и ценностей организации, не стремящийся привести свою организацию к успеху, сознательно или бессознательно будет ее разрушать, принося экономические потери организации. Это могут быть как открытые формы нелояльности (мошенничество, кражи, использование служебного положения в личных целях, разглашение конфиденциальной информации), так и латентные (опоздание, прогулы, частые больничные, недостаточно добросовестное выполнение служебных обязанностей). Если успех организации в целом не является для сотрудника желаемым результатом своей собственной деятельности, то рано или поздно он может принести данной организации экономические потери различной степени.

¹⁰ Прахланд К.К., М.С. Кришнан. Пространство бизнес-инноваций: создание ценности совместно с потребителем. С. 23.

Таким образом, можно прийти к однозначному выводу, что такие просчеты в кадровой политике организации, как отсутствие программы лояльности персонала или корректировки всех направлений управления персоналом с целью повышения лояльности сотрудников могут привести к серьезным негативным последствиям, а в некоторых случаях даже прекращению деятельности организации.

Под лояльностью персонала мы понимаем социально-психологическую установку работника, характеризующуюся удовлетворенностью условиями труда, принятием целей и ценностей организации, желанием работать только в этой организации, а также сознательными действиями, направленными на повышение эффективности своего труда для достижения целей организации. [2, с. 281]

В декабре 2014 г. нами было проведено исследование в операционном офисе «Ивановский» банка ВТБ 24. Он входит в группу ВТБ, который является одним из крупнейших банков на российском рынке, имеющий высокий уровень надежности.

В результате проведенного исследования были выявлены определенные проблемы, которые можно решить, если придерживаться разработанной нами программы лояльности персонала, представленной в виде алгоритма на Рисунок 1.



Рис.1. Алгоритм построения программы лояльности персонала

В 1-ом пункте данного алгоритма исследуется текущая ситуация в организации, т. е. определяется базовый уровень лояльности, с которым будут сравниваться полученные результаты после реализации программы лояльности персонала.

Замер базового уровня лояльности персонала проводился нами с помощью опросника, который выявляет процентный состав сотрудников с высокой, средней и низкой лояльностью [3, с. 154]. Для определения причин низкой лояльности сотрудников мы использовали опросник "Возможность реализации мотивов" (ВРМ) [1, с. 271]. Данный опросник позволяет выявить мотивы, которые не реализуются у работников в процессе трудовой деятельности. К данной методике мы добавили расчет коэффициентов удовлетворенности трудом для каждого сотрудника и общий, а также коэффициент удовлетворенности по каждому мотиву и общий. Полученные данные фиксируются и принимаются за базовый уровень. Расчет индексов проводился по следующим формулам:

$$I_i = \frac{\sum_{i=1}^n f_i}{10n} \quad (1), \text{ где}$$

f_i - оценочный балл по мотиву;

$\sum_{i=1}^n f_i$ - сумма оценочных баллов по всем мотивам;

n - количество мотивов.

Общий индекс удовлетворенности для все сотрудников по формуле:

$$I_{i_{общ}} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n I_i} \quad (2), \text{ где}$$

I_i - индекс удовлетворенности каждого работника

$\prod_{i=1}^n I_i$ - произведение индексов удовлетворенности каждого сотрудника;

n – количество мотивов.

Также рассчитывается индекс удовлетворенности по каждому мотиву, обозначенному в методике и средний индекс удовлетворенности по мотивам.

$$I_{мот} = \frac{\sum f_i}{10m} \quad (3), \text{ где}$$

f_i - оценочный балл по мотиву;

$\sum f_i$ - сумма оценочных баллов по всем мотивам данного сотрудника;

m - численность сотрудников, участвующих в выборке.

$$I_{мотср} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n I_{мот}} \quad (4), \text{ где}$$

n - количество респондентов;

$\prod_{i=1}^n I_{мот}$

- произведение индекса удовлетворенности для каждого мотива.

Во 2-ом пункте алгоритма происходит выбор цели формирования программы лояльности персонала. Исходя из результатов исследования целью может являться как повышение чувства лояльности персонала, так и поддержание имеющегося уровня.

В 3-ем пункте алгоритма – производится корректировка основных элементов системы управления персоналом. Если целью формирования программы лояльности персонала является ее повышение, то предлагается коррекция следующих элементов:

- отбор персонала (в качестве методического инструментария отбора можно указать: анализ биографических данных; собеседование с выяснением основных жизненных ценностей и мотивов трудоустройства, желательно, чтобы мировоззрение и ценности кандидата вписывались в нормы корпоративной культуры; детектор лжи для выявления фактов преступных намерений, проявления нелояльности, отношения к

группам социального риска - игроки, алкоголики и наркоманы, участники финансовых пирамид, религиозные фанатики и др.; наблюдение за поведением в период испытательного срока и профессиональной адаптации);

- адаптация персонала (построение системы адаптации сотрудников и введения в должность). Неоценимым инструментом адаптации персонала является наставничество и коучинг. Именно его мы предлагаем использовать при адаптации новых сотрудников, поскольку в отличие от наставничества коучинг направлен не столько на непосредственное обучение, сколько на то, чтобы максимально полно раскрыть потенциал новичка и добиться от него полной отдачи в работе. Коуч или менеджер, владеющий навыками коучинга, не столько даёт указания и инструктирует, сколько задаёт вопросы по определённой схеме (как их ещё называют, «эффективные вопросы»), которые позволяют новичку по-новому посмотреть на свою работу и на свои возможности;

- система стимулирования персонала. На данном этапе следует провести опрос по определению уровня удовлетворенности существующей системой в организации;

- обучение персонала (организация системы обучения сотрудников с более удобным для них графиком и условиями - дать возможность проходить электронные тесты вне работы или перенести сроки и время прохождения обучения).

В 4-ом пункте алгоритма проводится оценка лояльности персонала после проведения мероприятий по ее повышению или поддержанию по показателям, применяемым в 1-ом пункте данного алгоритма.

В 5-ом пункте – сравнивается итоговая оценка, после применения рекомендаций, с базовым уровнем лояльности, определенным в пункте «Исследование текущей ситуации». Здесь ставится вопрос «Произошло ли повышение лояльности после корректировки основных элементов системы управления персоналом?». Если ответ положительный, тогда переходим к следующему пункту данного алгоритма формирования программы лояльности – «Закрепление положительных практик». Если ответ отрицательный, то переходим к пункту «Исследование текущей ситуации», где отвечаем на вопрос «Почему лояльность не повысилась», выявляя мотивы, которые не реализуются после проведения программы лояльности.

Пункт 6-ой алгоритма – «Закрепление положительных практик» предполагает фиксацию тех действий, которые принесли положительный результат. Это может производиться с помощью принятий различных положений, утверждением приказов и просто взятием на заметку.

Таким образом, можно утверждать, что лояльность персонала весьма сложный конструкт, который требует внимательного отношения руководства к его построению и развитию. На наш взгляд, определение текущего уровня лояльности сотрудников, выявление факторов, влияющих на повышение их лояльности, а также основных показателей деятельности организации, непосредственно находящихся в зависимости от степени лояльности сотрудника, должны носить системный и структурированный характер, быть определены во времени и подтверждены ресурсами, которыми обладает организация.

Список литературы

1. Доминяк В. И. Организационная лояльность: модель реализации ожиданий работника от своей организации: дисс...канд. психол. наук. СПб., 2006. 281 с.
2. Челнокова Н.Ю. Лояльность сотрудников как способ повышения эффективности управления персоналом организации // Международный научный журнал «Инновационная наука». 2015. № 11. часть 1. С. 277-281
3. Чикер В. А. Психологическая диагностика организации и персонала. СПб.: Речь, 2003. 176 с.

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ РОСТА КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Лукашова Е.В., Скоробогатов М.В.

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет
информационных технологий, механики и оптики

На протяжении многих лет Российский фармацевтический рынок представлен зарубежными компаниями и доля их на рынке высока (по разным данным от 64 % до 80 %)[1,2]. Поэтому в последние годы имеет большое значение разработка и внедрение программ по поддержке и развитию отечественной фармацевтической промышленности по замещению импортных медикаментов российскими препаратами. Государство активно предпринимает меры по регулированию фармацевтического рынка, в частности формирует локального производителя. Начиная с 2010 г. наблюдаются серьезные действия в данном направлении. Стратегия «Фарма-

2020» стала одной из трех основных документов, которая определила развитие отрасли на десятилетия вперед. На втором месте федеральная целевая программа «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности РФ на период до 2020 года и дальнейшую перспективу» и на третьем - «Стратегия лекарственного обеспечения населения РФ до 2025 года»[3]. Так же по оценкам экспертов, существенное влияние на отечественного производителя может оказать введение требований по обязательному соблюдению стандартов производства с 01.01.2014(ФЗ «Об обращении лекарственных средств» №61-ФЗ). То есть с 1 января 2014 года лицензии на производство лекарственных средств (ЛС) будут выдаваться только при условии соответствия правилам GMP, а предприятия, уже получившие бессрочные лицензии, должны будут их подтвердить, пройдя государственную инспекцию [4]. В стратегии «Фарма-2020» предусмотрено увеличение доли продукции отечественного производства в общем объеме потребления на внутреннем рынке до 50% в стоимостном выражении к 2020 году[5]. Так же планируется произвести изменения в номенклатуре лекарственных средств, в сторону увеличения до 60% в портфелях инновационных препаратов[5]. В разработку лекарственных средств согласно «Стратегии 2020» планируется инвестировать 106 400 млн. рублей. В связи с этим становятся актуальными не только вопросы повышения производственного потенциала российских фармацевтических промышленных предприятий, но и необходимости повышения конкурентоспособности предприятий и увеличения доли их рынка.

Динамичное развитие фармацевтического рынка и усиление конкуренции предъявляют новые требования к организации управления фармацевтическими предприятиями. В этих условиях стратегически важным является определение основных направлений повышения конкурентоспособности исходя из особенностей конкретного производства лекарственных средств.

Конкурентоспособность — это способность объекта выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке [6].

Существует несколько путей повышения конкурентоспособности предприятия: рост объемов реализации продукта; улучшение качества выпускаемого продукта; уменьшение расходов; бенчмаркинг.

Для фармацевтической индустрии понятие качества продукции имеет важное значение в практической деятельности. Согласно ГОСТа 15467-79 «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения» под качеством понимается совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением [7].

Систему обеспечения качества фармацевтического предприятия нужно рассматривать как единую, целостную систему, с помощью которой достигается не только высокое качество продукта, но и соблюдается качество процесса и качество структуры компании. Система обеспечения качества при производстве лекарственных средств должна гарантировать, что:

- препараты разработаны и внедрены с учетом всех требований и стандартов;
- на все операции по производству и контролю составлена четкая документация в соответствии с правилами стандарта;
- ответственность и полномочия строго определены;
- при производстве, поставке и использовании исходного сырья и упаковочных материалов выполняются надлежащие мероприятия ;
- проводится контроль промежуточной продукции и технологического процесса;
- готовая продукция контролируется в соответствии с требованиями стандартов и законодательства;
- на регулярной основе проводятся самоинспекция и/или аудит качества, по которым оценивают эффективность и пригодность системы обеспечения качества.

Анализируя опыт успешного развития топ-10 зарубежных фармацевтических компаний, можно сказать, что достижение поставленных целей развития корпорации обеспечивается путем внедрения и сертификации нескольких систем качества в соответствии с международными стандартами, такие как GxP и т.п. ISO 9000.

Термин GxP английского происхождения, он определяет группу регуляторных актов "Good . Practice", относящихся к фармацевтической индустрии.

Стандарт GMP («Good Manufacturing Practice», Надлежащая производственная практика) — система норм, правил и указаний в отношении производства: лекарственных средств, медицинских устройств, изделий диагностического назначения, продуктов питания, пищевых добавок, активных ингредиентов.

Стандарт GLP («Good Laboratory Practice», Надлежащая лабораторная практика) — система норм, правил и указаний, направленных на обеспечение согласованности и достоверности результатов лабораторных исследований.

Стандарт GCP («Good Clinical Practice», ГОСТ Р 52379-2005 Надлежащая клиническая практика) — международный стандарт этических норм и качества научных исследований, описывающий правила разработки,

проведения, ведения документации и отчетности об исследованиях, которые подразумевают участие человека в качестве испытуемого.

Стандарт ИСО 9000 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» содержит основополагающие положения для надлежащего понимания и внедрения настоящего международного стандарта. Принципы менеджмента качества детально описаны в ISO 9000 и приняты во внимание при разработке настоящего международного стандарта[8].

Таким образом, система качества выпускаемой продукции, может быть успешно решена путем внедрения двух или более международных стандартов, функционирующая как единое целое, т.е. путем внедрения интегрированной системы менеджмента, которая состоит из:

- серии ИСО 9000, которые описывают организационную структуру управления качеством;
- стандарты GMP, которые содержат требования к производству и контролю качества лекарственных средств для человека и животных (ГОСТ Р 52249-2009, ГОСТ Р 52537-2006, ГОСТ Р 52550-2006, ОСТ 91500.05.001-00 и т.д.).

По оценке экспертов при внедрении интегрированной системы менеджмента отмечаются следующие преимущества:

- значительно снижаются потери от возникновения брака и отзыва продукции; за счет изменения подхода к обеспечению качества и безопасности лекарственных средств от ретроспективного анализа к упреждающему, что приведет к снижению финансовых расходов, которые были связаны с выпуском некачественной продукции;

- безопасность лекарственных средств подтверждается документально, определяется ответственность за обеспечение безопасности лекарственных средств; что имеет важное значение при работе с потребителем;

- систематизируется подход к полному циклу производства медикаментов, который включает все параметры безопасности лекарственных средств – от сырья до конечного пользователя;

- выпуск качественных лекарственных средств повысит доверие к компании со стороны конечного потребителя, тем самым компании обеспечивается репутация производителя качественных и безопасных лекарственных средств.

- обеспечивается деятельность предприятия в целом и оптимального режима работы систем контроля и верификации в частности;

- увеличивается возможность выхода на новые рынки сбыта и расширение существующих;

- увеличивается дополнительные преимущества при участии в государственных закупках;

- увеличивается заинтересованность у зарубежных инвесторов идти на капиталовложения по внедрению контрактного производства;

Однако при рассмотрении опыта внедрения систем качества на российских предприятиях можно наблюдать, что многие из них так и не смогли добиться значительных успехов в улучшении экономических показателей. Анализ сложившейся ситуации показывает, что основной причиной, препятствующей достижению высоких экономических результатов за счет создания системы качества на предприятии, является отсутствие надежного инструмента оценки качества менеджмента предприятия. Также из-за низкого уровня профессионализма руководителей предприятий существующие возможности стандарта ИСО 9000 используются слабо [9].

Таким образом, фармацевтический рынок России сейчас находится на стадии перестройки и активной модернизации. Государство прилагает множество усилий, чтобы вывести отечественных производителей в лидеры. Те предприятия, которые осваивают интегрированную систему менеджмента качества, обеспечат возможности адаптации системы качества к изменяющимся условиям. Такие предприятия в новых условиях смогут иметь конкурентное преимущество на фармацевтическом рынке не только внутри страны, но и за ее пределами, они обеспечивают большую привлекательность деятельности предприятия для потребителей, инвесторов и других заинтересованных сторон.

Список литературы

1. Российский фармацевтический рынок. Итоги 2014г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dsm.ru/docs/analytics/dsm_report_2014_rus_web.pdf
2. Российский фармацевтический рынок итоги 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://remedium.ru/public/books/remedium/detail.php?ID=65863>
3. Распоряжение Правительства РФ от 01.10.2010 N 1660-р Об утверждении Концепции федеральной целевой программы "Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_105529/

4. Федеральный закон от 12.04.2010 N 61-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "Об обращении лекарственных средств"// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_99350/
5. Стратегия «Фарма–2020» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pharma2020.ru/>
6. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации М: Изд-во Эксмо, – 2005, –544 с., Учебник. – 2-е изд.,с.32
7. ГОСТ 15467-79 Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://standartgost.ru/g/%D0%93%D0%9E%D0%A1%D0%A2_15467-79
8. ИСО 9000 - Менеджмент качества – ИСО. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iso.org/iso/ru/home.htm?>
9. Белобрагин В.Я., Воронин Г.П. Еще раз об эффективности системы менеджмента качества (ретроспективный взгляд на проблему). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://eq-journal.ru/pdf/01/Белобрагин ВЯ.pdf](https://eq-journal.ru/pdf/01/Белобрагин%20ВЯ.pdf)

СУЩНОСТЬ И РОЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Шалимов И.В., Телегина О.В., Ковалев С.Ю.

Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Региональный Открытый Социальный институт», г.Курск

Упорядоченный комплекс мер (действий), который направлен на поддержание (достижение) уровня жизнеспособности предприятия посредством контроля инновационных механизмов, называется инновационным менеджментом.

Одним из важных этапов в деятельности предприятия является инновационный процесс. Основными составляющими планирования инновационного процесса являются: генерирование цели (миссии) предприятия, направленной на ориентацию на инновации; инновационная стратегия предприятия; стратегические направления инновационной деятельности; формирование методов и использование инновационных подходов; мотивация субъектов инновационной деятельности; систематизация полученных результатов инновационной деятельности и их оценка.

Организационными формами инновационного менеджмента являются: венчурные подразделения крупных компаний, созданных на основе капитала, вложенного в компанию, деятельность которой связана с риском, специализированные отделы НИОКР, чья деятельность на современном этапе экономического развития страны играет все более значимую роль, центры развития, как новая форма организации инновационного процесса на предприятии, проектно-целевые группы по проектированию, разработке и реализации инновационных стратегий, а также специализированные отделы (подразделения) R&D (от англ. Research and Development) в состав которых могут входить комитеты и рабочие группы, входящие в крупные фирмы и выполняющие функции управления инновационными процессами [1].

Инновационная деятельность предприятия в силу своей специфичности должна быть организована отдельно от производственного процесса на предприятии – она должна иметь собственный бюджет и особый вид целенаправленного управления. При создании инноваций необходимо учитывать, в первую очередь, конъюнктуру и емкость рынка, а не ориентацию на продукт. Прогнозирование инновационной деятельности – трудоемкий, многоплановый процесс, обладающий своей спецификой и особенностями.

Нельзя недооценивать важность инноваций в условиях современной экономике, необходимость их применения для поддержания конкурентоспособности отечественной продукции на международном рынке. Отношение к инновационной деятельности должно быть глубоко продуманным и творческим: нужно не просто идти следом за конкурентами, привнося в свое производство уже внедренные у них инновации, а самим быть впереди и пытаться создать что-то отличающееся. При этом надо учитывать специфику рынка, опыт конкурентов и целесообразность применения новых технологий [3]. Для управления конкурентоспособностью предприятие должно использовать различные инновационные подходы (структурный, маркетинговый, функциональный, комплексный, процессный и др.), совершенствуя старые и внедряя новые.

Особое значение в инновационном процессе занимает инфраструктура предприятия, т.е. совокупность специализированных отделов и подразделения, которые напрямую участвуют в инновационной деятельности. Необходимо также отметить, что мелкие предприятия создают в большинстве случаев совместные

исследовательские центры на основе долевой собственности, а крупные обладают целыми подразделениями, занимающимися инновационными разработками и внедрением их в производственный процесс и в аппарат управления на предприятии в целом.

Инновационное развитие осуществляется во многом благодаря государственной поддержке в рамках реализации национальных проектов и государственных программ. Необходимо стимулировать участие частного бизнеса в развитии инновационных процессов. Процесс инновационного развития в любом секторе должен начинаться со стимулирования научно-исследовательской деятельности НИИ путем предоставления им льгот, создания условий интеграции бизнеса, вузов и научно-исследовательских центров с инновационными малыми предприятиями, работающими по государственной научно-технической тематике [2].

Экономическая эффективность инновационной политики предприятия напрямую зависит от объема инвестиций, которые осуществляются в различные направления деятельности предприятия. Процесс управления инновациями на предприятии (микроуровень) строится в соответствии с целями и задачами управления инновациями, а также с их экономически рациональным и стратегически обоснованным внедрением в деятельность организации.

Сам процесс управления инновациями представлен на Рисунке 1.

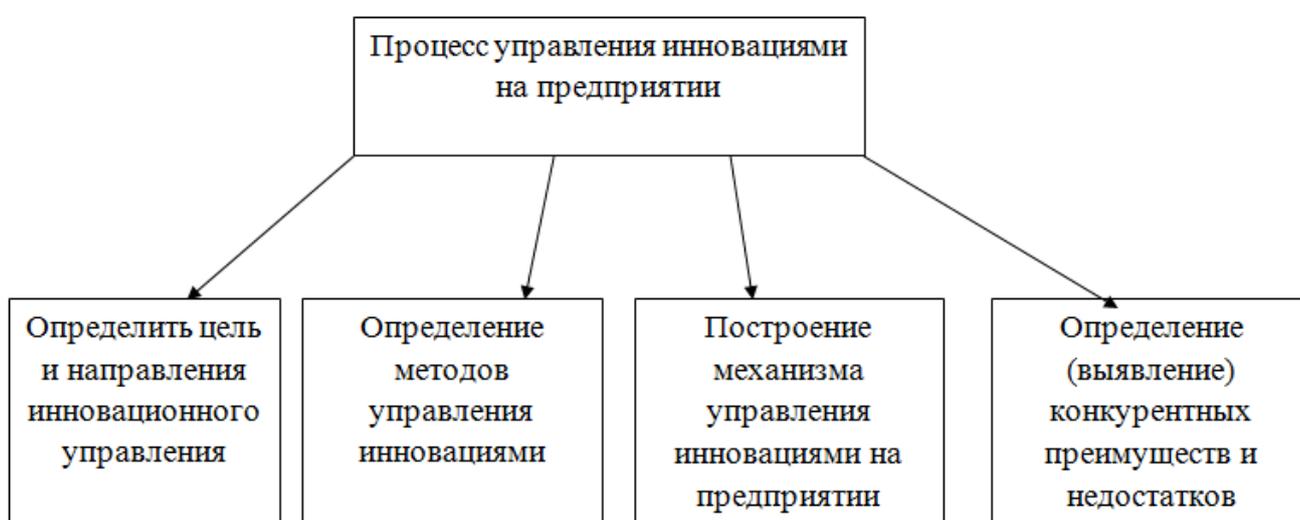


Рис.1. Основные элементы процесса управления инновациями на предприятии

Проектирование и организация механизма управления инновациями должно включать в себя следующие элементы: анализ конкретной экономической ситуации, определение потребности в инновации и инновационном развитии предприятия, прогнозирование инноваций, идентификация критериев выбора альтернатив инноваций, разработка и выбор наиболее оптимальной из них, планирование инноваций и контроль, а также оценка результатов инновационного развития предприятия.

Данные элементы находятся как в прямой, так и обратной зависимости, тем самым обеспечивая наилучшее и эффективное управление таким важным, специфическим объектом, как инновации. Таким образом, определение эффекта от реализации инноваций возрастает в современных условиях рыночной экономики. В экономической литературе встречаются множество эффектов от реализации инноваций в зависимости от учитываемых результатов и затрат.

Одним из важнейших этапов управления инновационными потоками является поступление инновационного денежного потока, а также его анализ и предложение мероприятий по корректировке инновационной деятельности предприятия. Получение эффекта от инновационной деятельности предприятия дает возможность увеличить денежные потоки за счет инновационного. Дальнейшие исследования управления инновационными денежными потоками необходимо направить на разработку методики оценки эффективности входящих и исходящих инновационных денежных потоков. Благодаря инновационному денежному потоку происходит выравнивание денежных потоков, направленных на регулирование их объемов, в разрезе отдельных периодов, что позволяет устранить сезонные и циклические колебания в формировании входящего и исходящего денежных потоков [4].

Необходимо подчеркнуть следующие моменты: инновационный процесс - процесс, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательство и управление, он состоит в получении новшества и простирается от зарождения идеи до ее коммерческой реализации, охватывая весь комплекс отношений; актуальность управления

инновационным процессом вполне очевидна, изменяющиеся внешние потребности представляется возможным удовлетворять наиболее емко только по средствам внедрения инноваций на предприятиях, которые формируют конкурентные преимущества продукта как результата производственной деятельности, товара как предмета потребления; управление инновационным процессом способствует достижению конечных целей предприятия - рентабельности (прибыль через инновации) [5].

Список литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ./ Науч. ред. и авт. предисловия Л.И. Евенко. - М.: Экономика, 2014. - 519 с.
2. Золотарев А.А., Телегина О.В., Бороздина Д.В. Роль инноваций в развитии аграрного производства региона // Актуальные проблемы и инновационная деятельность в агропромышленном производстве: Материалы Международной научно-практической конференции. Курская государственная сельскохозяйственная академия имени И.И. Иванова. 2015. С. 244-246.
3. Каблучков Е.Ю. Факторы, оказывающие влияние на экономическую эффективность сельскохозяйственного производства в России и за рубежом // Научный альманах центрального Черноземья. 2015. № 1. С. 20-22.
4. Телегина О.В., Шалимов И.В. Основные направления оптимизации денежных потоков организации // Научный альманах центрального Черноземья. 2015. № 1. С. 68-70.
5. Цветков А.Н. Государственный организационно-экономический механизм научно-технических нововведений / - СПб.: СПбГИЭА., 2014.- 142 с.

СЕКЦИЯ №9.

ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

СЕКЦИЯ №10.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ УСЛУГАМИ В РАМКАХ СТРАН БРИКС

Буценко И.Н., Керимова Л.Д.

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО
«Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», г.Симферополь

Активизация внешней торговли России услугами в рамках стран БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР) актуальна для отечественной экономики в условиях осложнения отношений с западными странами.

Взаимная торговля услугами между государствами-членами БРИКС развита весьма неравномерно. В совокупном объеме экспорта услуг России доля участия стран БРИКС в 2014 г. не превысила 3,3%, а в общем объеме импорта услуг составила всего 2% (Табл.1).

Таблица 1

Внешняя торговля России услугами в рамках БРИКС в 2013 – 2014 гг.

Страны	Экспорт				Импорт			
	2013 г.		2014 г.		2013 г.		2014 г.	
	млн. долл. США	% к итогу						
Россия - всего	70122,50	100,00	65744,49	100,00	128381,87	100,00	121022,16	100,00
БРИКС	2569,67	3,66	2165,41	3,29	2574,70	2,01	2516,72	2,08
Китай	1617,32	2,31	1497,58	2,28	2053,34	1,60	2054,36	1,70
Индия	932,03	1,33	643,52	0,98	486,98	0,38	437,66	0,36
Бразилия	8,99	0,01	12,26	0,02	13,35	0,01	12,80	0,01

ЮАР	11,34	0,02	12,05	0,02	21,03	0,02	11,90	0,01
-----	-------	------	-------	------	-------	------	-------	------

Источник: составлено и рассчитано авторами по материалам [2]

В 2014 г. доля участия Китая в совокупном объеме экспорта услуг России сократилась до 2,28%, доля в объеме импорта увеличилась до 1,7%. Индия и другие страны блока практически не сотрудничают в области торговли услугами с Россией. В то же время специализация стран БРИКС на отдельных видах услуг создает условия для расширения торговли услугами внутри блока.

В докладе индийского ученого – профессора Р. Чанда «Развитие кооперации в области услуг между странами-членами БРИКС» приведен расчет сравнительных преимуществ каждой из стран БРИКС в области экспорта услуг. При этом в докладе указано, что Россия обладает конкурентными преимуществами перед партнерами по объединению в экспорте таких видов услуг, как транспортные услуги, услуги связи, услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха, строительные услуги [5, с. 243]. В связи с этим Россия имеет возможность использовать собственные сравнительные преимущества и наращивать экспорт отдельных видов услуг в государства-участники БРИКС.

В 2014 г. внешнеторговый оборот услуг России со странами БРИКС сократился до 4,68 млрд. долл. США, что обусловлено сокращением общей стоимости вывозимых услуг из России (Табл.2). В итоге, сальдо внешней торговли услугами отрицательное (3,51 млрд. долл. США). В 2013 - 2014 гг. наибольший удельный все в объеме внешнеторгового оборота услуг России со странами БРИКС занимают поездки, транспортные услуги, прочие деловые услуги и строительство.

В 2014 г. положительные результаты России в торговле услугами отмечены по следующим видам услуг: транспортные (566,62 млн. долл. США), услуги по техническому обслуживанию и ремонту (97,49 млн. долл. США), прочие деловые (74,99 млн. долл. США). Импорт услуг из стран БРИКС превышает экспорт, и как следствие, отрицательное сальдо в торговле остальными видами услуг (поездки – 668,4 млн. долл. США; строительство – 219,26 млн. долл. США).

По данным Центрального банка России, в 2014 г. внешнеторговый оборот услуг России с Китаем сократился по сравнению с 2013 г. на 3,34% и составил 3,55 млрд. долл. США. В 2014 г. наибольшие объемы импортируемых услуг из Китая связаны с поездками, их стоимость составила 1,06 млрд. долл. США, объем экспорта услуг по статье «Поездки» составил 689,4 млн. долл. США, на 6,7% ниже показателя 2013 г.

Таблица 2

Показатели результативности внешней торговли России со странами БРИКС в разрезе основных видов услуг, млн. долл. США

Наименование	Сальдо внешней торговли		Внешнеторговый оборот	
	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.
Всего	-5,02	-351,32	5144,37	4682,13
Услуги по переработке товаров, принадлежащих другим сторонам	7,87	-0,93	10,28	1,23
Услуги по техническому обслуживанию и ремонту	281,89	97,49	407,18	220,98
Транспортные услуги:	589,21	566,62	850,10	918,10
Водный транспорт	63,62	-7,88	193,40	178,73
Воздушный транспорт	461,36	473,62	573,67	607,80
Прочие виды транспорта	38,31	42,18	56,76	72,35
Почтовые и курьерские услуги	25,92	58,71	26,27	59,23
Поездки	-766,20	-668,43	2355,75	2149,91
Строительство	-206,55	-219,26	572,99	425,33
Страхование и услуги негосударственных пенсионных фондов	3,46	-5,16	13,39	14,17
Финансовые услуги	-5,26	-41,57	18,08	54,58
Плата за пользование интеллектуальной собственностью	-55,86	-99,17	91,33	138,02

Телекоммуникационные, компьютерные, информационные услуги	-82,19	-59,02	158,88	146,94
Прочие деловые услуги	226,61	74,99	654,93	602,17
Услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха	1,99	3,12	11,44	10,70

Источник: составлено авторами по материалам [2]

В 2014 г. ведущую позицию в торговле между странами занимают строительные услуги с оборотом 416,8 млн. долл. США, на 29,3% ниже показателя предыдущего года. Наблюдается резкий рост импорта услуг за пользование интеллектуальной собственностью – на 84,9% по сравнению с 2013 годом. Увеличился также импорт финансовых услуг, прочих деловых услуг и услуг по техническому обслуживанию.

Индия среди стран БРИКС занимает достаточно сдержанную позицию в торговле услугами и выступает вторым по значимости партнёром России в рамках блока. В 2014 г. наблюдается сокращение внешнеторгового оборота услуг Индии и России на 31,2%, что вызвано резким снижением стоимости вывозимых в Индию услуг. В Индии максимальная доля в общем экспорте услуг в Россию в 2012 – 2014 гг. приходится на поездки – около 79%, на телекоммуникационные, информационные и компьютерные услуги и прочие деловые – около 12%. Индия в 2014 г. в 2 раза увеличила экспорт транспортных услуг – до 19,34 млн. долл. США. К основным статьям импорта услуг в Россию относятся: «транспортные услуги» (293,6 млн. долл. США), «прочие деловые услуги» (153 млн. долл. США), «услуги по техническому обслуживанию» (120,4 млн. долл. США) [2]. Между Россией и Индией снизился уровень предоставления строительных услуг: экспорт сократился на 10%, импорт – на 48,5%.

Бразилия является третьим по значимости внешнеторговым партнёром России в рамках БРИКС. В 2014 г. внешнеторговый оборот услуг стран составил 25,05 млн. долл. США, что на 2,71 млн. долл. США больше показателя предыдущего года. Основными статьями экспорта и импорта услуг из России в Бразилию являются: «прочие деловые услуги», «Телекоммуникационные, компьютерные, информационные услуги», «транспортные услуги» и «Услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха». В целом за последние годы наблюдается положительная тенденция развития торговли услугами между странами.

Наименее значимым внешнеторговым партнёром России в рамках объединения является Южная Африка. В 2014 г. импорт услуг из ЮАР, также как из Бразилии, значительно сократился – до 11,9 млн. долл. США (практически на 57%). В 2014 г. наблюдается резкое снижение стоимости экспортируемых услуг (на 39%) по сравнению с показателем 2012 года. Лидрующие позиции в структуре внешней торговли услугами с ЮАР занимают прочие деловые услуги, транспортные услуги и услуги по техническому обслуживанию и ремонту.

По мнению многих экспертов-экономистов, в долгосрочной перспективе роль услуг во взаимной торговле участников блока будет расти. В частности, важное экономическое и гуманитарное значение имеет наращивание торговли туристическими услугами в страны БРИКС. Так, в августе 2015 г. президент России предложил ввести безвизовый режим для туристических групп из всех стран БРИКС. В настоящее время практика групповых безвизовых туристических поездок уже осуществляется с одним из членов БРИКС – КНР.

На саммите 2015 года в России лидерами БРИКС были одобрены Уфимская декларация, План действий и Стратегия экономического партнёрства, содержащие в себе договорённости по развитию объединения, предусматривая комплексные меры по расширению торговли и инвестиций, технологических обменов [4]. Положено начало практической работе финансовых институтов БРИКС – Нового банка развития и Пула условных валютных резервов с совокупным капиталом в 200 млрд. долл. США. При участии стран БРИКС формируется Азиатский банк инфраструктурных инвестиций с капиталом в 100 млрд. долл. США, Фонд Шелкового пути с капиталом в 40 млрд. долл. США, призванные придать новый импульс развитию сотрудничества стран блока и мировой экономики в целом.

Россия вместе с другими странами БРИКС также планирует запустить аналог системы SWIFT – системы передачи финансовых сообщений, приблизительно через четыре года. Проект находится на начальной стадии консультации и для его запуска требуется политическое решение.

Кроме увеличения потоков финансовых услуг между странами блока, Новый банк развития БРИКС откроет путь для реализации крупных проектов. Бразилия предлагает строительство межконтинентального железнодорожного коридора, соединяющего бразильский порт Паранагуа с чилийским тихоокеанским портом Антофагаста. У России – проект строительства высокоскоростной магистрали Москва – Казань – Екатеринбург. Индия продвигает проект строительства железной дороги Мисоре – Бангалор – Ченнай, а также шестиполосной автомагистрали и моста в штате Бихар. У Китая – проект «Великого шелкового пути». ЮАР предлагает строительство высокоскоростной железной дороги Дурбан – Йоханнесбург [3].

В целом, реализация описанных выше проектов позволит странам БРИКС:

- расширить возможности внешней торговли, в том числе и услугами;
- осуществить поддержку и развитие своего национального бизнеса;
- избежать зависимости от западного финансового капитала и транснациональных корпораций (ТНК);
- ускорить рост национальных экономик;
- повысить уровень благосостояния населения стран БРИКС.

Анализ сложившейся внешней торговли России услугами в рамках стран БРИКС свидетельствует о том, что имеются значительные резервы для расширения и повышения эффективности взаимного торгового сотрудничества.

Список литературы

1. База данных Международного торгового центра ЮНКТАД-ВТО [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx
2. Внешняя торговля Российской Федерации услугами. 2014 [Электронный ресурс]: статистический сборник / Банк России – М., 2015. – 321 с. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/External_Trade_in_Services_2014.pdf
3. Стратегия экономического партнерства стран БРИКС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.brics.mid.ru/bdcomp/brics.nsf/Ufa_partnershipstrategy_rus.pdf
4. Стратегия России в БРИКС: цели и инструменты [Электронный ресурс]: сб. статей / под ред. В.А. Никонова, Г.Д. Толорая. – М.: РУДН. – 2013. – 429 с. – Режим доступа: http://www.nkibrics.ru/system/asset_publications/data/53c7/b39f/676c/7631/4009/0000/original/strategiya-rossii-v-briks-tseli-i-instrumenty.pdf?1408705835
5. BRICS trade policies, institutions and areas of deepening cooperation / Centre for WTO Studies, Indian Institute of Foreign Trade. March [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.wtocentre.iift.ac.in/FA/Brics.pdf>

ПОЛОЖЕНИЕ ФРГ НА РЫНКЕ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ ЕВРОПЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА С РОССИЕЙ

Душечкин А.В., магистрант программы «Международный учет, анализ и аудит»

Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД РФ, г.Москва

В настоящее время на мировом рынке автомобилестроения представлены разнообразные торговые марки, производство осуществляется в целом ряде стран и регионов мира, а рынок автомобильной промышленности является одним из самых крупных и развитых рынков в мире.

На сегодняшний день можно выделить ряд основных тенденций, характерных для мирового рынка автомобилестроения: растет доля развивающихся стран-производителей автомобилей, увеличивается доля производства легковых автомобилей, происходит расширение рынка, ужесточение конкуренции, производство экономичных и, что более важно, экологических автомобилей.

ФРГ – абсолютный лидер, как по производству, так и по продажам автомобилей в Европе, несмотря на то что в производстве автомобилей Германия занимает 3 место в мире, а по продажам – четвертое. Более 35% автомобилей, производимых в настоящее время в Европе, приходится на долю Германии. Кроме того, в ФРГ сосредоточено наибольшее число автопромышленных предприятий Европы – более 40, что составляет более половины от всех европейских предприятий [8].

В 2014 году в Германии было произведено более 14 млн. автомобилей (5,9 млн. автомобилей внутри страны) включая производство за границей, что составляет 1/5 от общемирового показателя производства автомобилей. При этом в последние годы больший прирост производства как в стоимостном, так и в количественном отношении характерен для зарубежных филиалов немецких концернов по сравнению с внутренними производителями.

Автомобильная промышленность Германии уверенно растет. По экспертным оценкам, в 2015 году ожидалось ускорение роста производства автомобилей с 2 до 4%. Таким образом, немецкие концерны впервые должны были произвести свыше 15 миллионов автомобилей, из них 2/3, т.е. 9,6 миллиона, будут выпущены за пределами страны.

Ближайшие перспективы положения ФРГ на мировом рынке автомобильной промышленности можно оценить оптимистично, так как ожидается рост спроса, прежде всего на американском и азиатском рынках, конкретно – в Китае.

На фоне бума на этих рынках динамика продаж в Западной Европе в целом выглядит довольно скромно. Вместе с тем, европейский рынок, на котором немецкие автостроители продают каждую вторую выпущенную машину, в 2014 году впервые за четыре года не сократился, а вырос на 4%.

Германия активно сотрудничает с Россией в области автомобилестроения. Ввиду наличия на российском рынке недорогой и квалифицированной рабочей силы, высокой емкости рынка и государственных льгот для иностранных инвесторов Россия представляет огромный интерес для немецких инвесторов. Россия, в свою очередь, стремится создать необходимые условия, которые способствовали бы притоку иностранного капитала в экономику, что позволило бы стране достичь инновационного развития и встать в один ряд с крупнейшими странами мирового экономического сообщества.

Однако сложности экономической ситуации, связанные, прежде всего, с введением санкций ЕС по отношению к России, привели к тому, что по итогам 2015 года продажи немецких автопроизводителей в России упали на 20-25 процентов, а весь российский рынок новых автомобилей составит, скорее всего, заметно меньше 2,5 миллионов единиц.

Говоря о сотрудничестве России и Германии на автомобильном рынке, следует в первую очередь отметить начало строительства в 2006 году сборочного завода немецкого автомобильного концерна Volkswagen в Калужской области. К середине 2010 года в данное предприятие было инвестировано более 400 млн. евро [9]. Согласно инвестиционному соглашению между Россией и Германией, предусматривающего ряд льгот, завод «Volkswagen» должен в течение нескольких лет перейти на частичное использование российских комплектующих. К этому нужно добавить, что уже появился ряд проектов создания совместных предприятий на этой основе. В стадии рассмотрения находятся проекты в Нижегородской и Ульяновской областях, причем последняя привлекательна для концерна VW ввиду налоговых и финансовых льгот, которые правительство региона предоставляет иностранным инвесторам.

Одной из наиболее приоритетных целей развития инвестиционного сотрудничества между Россией и Германией является создание новых рабочих мест. В настоящее время на российских предприятиях с участием немецкого капитала работают более 120 тысяч сотрудников, при этом с 2010 года произошло увеличение количества новых специалистов почти вдвое [6].

Преимущества двустороннего сотрудничества в области автомобилестроения хорошо видны на примере Калужского региона. В течение 2012 года в экономику Калужского региона были вложены инвестиции в размере более 1 млрд. долл. США, из которых 28% приходится на немецких инвесторов, т.е. более 300 млн. долл. США [9].

В 2014 году был подписан договор между ЗАО «Автотор» и BMW AG о строительстве сборочного завода BMW в Калининградской области. При этом сообщается, что объем инвестиций в данный автомобильный кластер составит свыше 1,5 млрд. евро. Изначально предполагалось, что первоначальные инвестиции в данный проект составят 200 млн. евро, из которых первые 50 млн. – средства компании «Автотор», вторые 50 млн. – BMW, а остальные 100 миллионов будут привлечены за счет возможных кредиторов. Суммарные инвестиции в целый проект оцениваются в 23 млрд. рублей [10].

В настоящее время сотрудничество России и Германии на мировом автомобильном рынке претерпевает некоторые сложности ввиду санкций, объявленных Евросоюзом в отношении России. Анализируя динамику цен на немецкие автомобили, представленные на российском рынке, можно утверждать, что девальвация так или иначе сказалась на всех концернах, и даже на тех, у кого имеется местное производство в России, т.е. в первую очередь на предприятии Volkswagen. Поскольку большая часть комплектующих закупается концернами за границей, конечная цена машины резко возрастает.

В конце 2014 года компании Opel и Audi вынуждены были на время приостановить поставки автомобилей российским дилерам в целях пересмотра цен на свои автомобили. Концерн BMW решил в свою очередь отправить автомобили, которые первоначально были предназначены для продажи в России, в другие страны для их последующей продажи. Калужский сборочный завод Volkswagen приостановил на время производство автомобилей.

В первом квартале 2015 года цены на импортные автомобили поднялись в России на 8 – 15%. Таким образом, средняя цена нового автомобиля составила порядка 1 миллиона рублей, что на 9% превышает показатель предыдущего 2014 года. Наиболее заметно, что в России цены выросли у немецкого концерна Daimler AG на автомобили марки Mercedes-Benz, а также у подразделения General Motors Opel. В связи со сложившейся ситуацией ряд производителей зафиксировал огромные убытки из-за отсутствия спроса на их автомобили, поэтому

в настоящее время они рассматривают альтернативные рынки, где существует возможность компенсации убытков от падения продаж в России.

Нам представляется (и экспертные оценки это подтверждают), что менее всего должны пострадать те концерны, имеющие долю автомобильного рынка России, которые выпускают бюджетные автомобили. Во многом из-за экономических санкций основной процент продаж сейчас приходится на низкий и средний ценовой сегмент, а под наибольший удар попадают автомобили премиум-класса и их потребители, так как их производство нецелесообразно на территории нашей страны и поэтому выбор потребителей в ближайшие годы будет сильно ограничен [11]. Вероятнее всего, что спрос переместится в сегмент более дешевых автомобилей, автомобилей с пробегом или аналогичных автомобилей, но произведенных в России. И, в конечном счете, санкции, безусловно, отразятся на выручке автомобильных концернов.

Перспективы дальнейшего развития автомобильной промышленности ФРГ во многом связаны с тем, что Германия по-прежнему видит Российскую Федерацию в качестве важного партнера в этой сфере, поскольку Россия представляет собой потенциально огромный рынок сбыта. И хотя некоторые компании были вынуждены уйти с российского рынка (например Opel, учитывая нынешнюю ситуацию), три ведущих автопроизводителя ФРГ (Volkswagen, BMW и Daimler) намерены увеличивать продажи в России. Кроме того, они заинтересованы в организации производства на территории Российской Федерации (Калужская область), о чем свидетельствует строительство новых сборочных цехов и расширение дилерских сетей по продаже автомобилей данных марок.

Список литературы

1. Воронова Е.Ю. Взаимосвязь динамики затрат и изменений объема производства / Е.Ю. Воронова // Аудиторские ведомости. - 2004. - № 1. - С. 21-32.
2. Григорук Н.Е. Статистика внешнеэкономических связей и международной торговли / Н.Е. Григорук. - М.: МГИМО-Университет, 2014. - 264 с.
3. Григорук Н.Е. Международная практика статистического учета услуг во внешнеэкономической деятельности / Н.Е. Григорук // Вопросы статистики. - 2015. - №2. - с.79-88.
4. Роль и значение учетно-статистической информации в экономическом анализе: сб. науч. статей / под ред. Н.Е. Григорук, О.Б. Лихачева. - М.: МГИМО-Университет, 2012. - 220 с.
5. Улина Г.В. Стратегический управленческий учет в условиях глобализации / Г.В. Улина, Д.С. Улин // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. - 2015. - № 21. - С 163-166.
6. Produktion der deutschen Automobilindustrie, Zahlen und Fakten 2014 - https://www.vda.de/produktion_der_d_Automobilind/zahlen_und_fakten_2014.pdf
7. Falk T. Deutsche Firmen in Russland. Anreize und Hindernisse für unternehmerische Aktivitäten. – Marburg, 2006
8. Germany Trade&Invest – Automobilindustrie heutzutage - https://www.gtai.de/berichte/automobilindustrie_heutzutage.pdf
9. Инвестиции в Калужскую область - <http://www.export40.ru/investments>
10. «Компания Автотор и BMW построят завод в Калининграде» - <http://www.interfax.ru/russia/372590>
11. Как ситуация в России повлияла на иностранные компании - <http://www.the-village.ru/village/business/management/173387-international-companies-2014>

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МЕЖСТРАНОВОЙ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ

Буценко И.Н., Глобина В.И.

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО
«Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», г.Симферополь

Межстрановая миграция населения является одной из важнейших составляющих современных процессов глобализации в мировой экономике, наряду с другими ее компонентами: движением товаров, капитала, технологий, информации. Перемещение людей через национальные границы оказывает существенное влияние на формирование международного рынка труда.

Главной особенностью современной межстрановой миграции населения являются ее все возрастающие масштабы. Темпы роста численности международных мигрантов опережают темпы роста населения. В результате доля мигрантов в мировом населении в 2015 г. составила 3,3%, что выше показателя 1990 г. на 0,4 процентных пункта, 2000 г. – на 0,5 процентных пункта (Табл.1).

Таблица 1

Доля международных мигрантов в общей численности населения, %*

Регион	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.
Весь мир	2,9	2,8	2,8	2,9	3,2	3,3
Африка	2,5	2,3	1,8	1,7	1,6	1,7
Азия	1,5	1,3	1,3	1,4	1,6	1,7
Европа	6,8	7,3	7,7	8,8	9,8	10,3
Латинская Америка и Карибский бассейн	1,6	1,4	1,2	1,3	1,4	1,5
Северная Америка	9,8	11,3	12,9	13,8	14,9	15,2
Океания	17,5	17,3	17,3	18,1	19,6	20,6

*Примечание: данные приведены по состоянию на середину года

Источник: [1]

В Океании доля международных мигрантов в общей численности населения превышает 20% (по состоянию на 2015 г.), Северной Америке – 15%, Европе – 10%. Для стран Африки, Азии, Латинской Америки и Карибского бассейна данный показатель не превышает 2% (см. Табл.1).

В 2015 г. число международных мигрантов составило 243,7 млн. чел., что превысило показатель 1990 г. практически в полтора раза (Табл.2). За последние 25 лет наиболее высокие темпы прироста численности мигрантов фиксировались в 2005 – 2010 гг., на уровне 15,9%. В 2010 –2015 гг. сохранился высокий уровень миграции – 9,9%.

Таблица 2

Численность международных мигрантов, млн. чел.*

Регион	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.
Весь мир	152,6	160,8	172,7	191,3	221,7	243,7
Африка	15,7	16,4	14,8	15,2	16,8	20,6
Азия	48,1	46,5	49,3	53,4	65,9	75,1
Европа	49,2	52,8	56,3	64,1	72,4	76,1
Латинская Америка и Карибский бассейн	7,2	6,7	6,6	7,2	8,2	9,2
Северная Америка	27,6	33,3	40,4	45,4	51,2	54,5
Океания	4,7	5,0	5,4	6,0	7,1	8,1

*Примечание: данные приведены по состоянию на середину года

Источник: [1]

Большой поток международных мигрантов приходится на Европу (в 2015 г. составили 76,1 млн. чел. или 31,2% в общем итоге) и Азию (75,1 млн. чел. или 30,8%). Третью позицию по данному показателю занимает Северная Америка (54,5 млн. чел. или 22,4%).

Азия является лидером по показателю притока численности международных мигрантов. В период 2000 – 2015 гг. их количество увеличилось на 25,8 млн. чел. или на 1,7 млн. чел. ежегодно. В Европе численность мигрантов увеличилась на 19,8 млн. чел. или 1,3 млн. чел. ежегодно, в результате чего она опередила Северную Америку (14,1 млн. чел. или 0,9 млн. чел.).

Характерной особенностью современных миграционных потоков является их преимущественно внутрирегиональный характер. В 2015 г. большинство международных мигрантов, проживающих в Африке (87%), Азии (82%), Латинской Америке и Карибском бассейне (66%) и Европе (53%), происходили из стран, расположенных в том же регионе. Напротив, большинство мигрантов в Северной Америке (98%) и Океании (87%) были рождены в других районах [4, с. 1].

Анализируя структуру международной миграции по отдельным странам, можно отметить ее высокую географическую концентрацию. Примерно две трети всех мигрантов проживает лишь в 20 странах. Основными направлениями для межстрановой миграции являются США (в 2015 г. здесь проживало 47 млн. чел.), Германия (12 млн. чел.), Российская Федерация (12 млн. чел.), Саудовская Аравия (10 млн. чел.), Великобритания (9 млн. чел.), Объединенные Арабские Эмираты (8 млн. чел.) [1]. Из 20 стран - основных направлений международной миграции девять приходится на Азию, семь – Европу, две – Северную Америку, по одной на Африку и Океанию [4, с. 1].

Согласно данным ООН [4], основными регионами происхождения международных мигрантов выступают Азия (по состоянию на 2015 г. 43% от общей численности мигрантов), Европа (25%), Латинская Америка и Карибский бассейн (15%), Африка (14%). В Северной Америке родились лишь 2% мигрантов, Океании – 1%.

Крупнейшими миграционными коридорами в мире остаются: Мексика – США (насчитывал 13 млн. чел. в 2013 г.), Российская Федерация – Украина (3,5 млн. чел.), Бангладеш – Индия (3,2 млн. чел.), Украина – Российская Федерация (2,9 млн. чел.) и Казахстан – Российская Федерация (2,5 млн. чел.) [2]. Потоки мигрантов, направляющихся в Саудовскую Аравию, более диверсифицированные и они не входят в десятку крупнейших мировых коридоров миграции.

Потоки миграции «Юг – Юг» (из одних развивающихся стран в другие) являются самыми многочисленными и составляют, по данным Всемирного банка [2], 38% от общей численности международных мигрантов. Доля мигрантов, переселившихся в направлении «Юг – Север» (из развивающихся стран в развитые), составляет 34%.

Незначительные изменения произошли в половозрастной структуре межстрановой миграции населения. По данным ООН [4], за период 2000-2015 гг. доля женщин в общей численности международных мигрантов снизилась с 49,1% до 48,2%, при этом по состоянию на 2015 г. наиболее высокий показатель в Европе (52,4%) и Северной Америке (51,2%). В Азии и Африке среди мигрантов преобладает мужское население, доля женщин составляет 42% и 46,1% соответственно. В странах Латинской Америки и Карибского бассейна, а также Океании доля мужского и женского населения примерно равны.

Рост численности международных мигрантов в Азии за последние 15 лет происходил преимущественно за счет мужского населения (увеличилось на 63% до 44 млн. чел.). Женское население за этот период увеличилось на 45% до 32 млн. чел. [4, с. 2]. Аналогичная ситуация характерна и для Африки. Однако в Европе, Латинской Америке и Карибском бассейне, Северной Америке, Океании более быстрыми темпами увеличилась численность мигрантов женского пола. Региональные отличия в половой структуре международных мигрантов обусловлены объективными причинами. Высокая доля мужчин среди мигрантов в Азии объясняется стабильным спросом на иностранных рабочих в нефтедобывающих странах Западной Азии. В Европе и Северной Америке высокая доля женщин в общей численности международных мигрантов старшего возраста обусловлена их большей продолжительностью жизни.

Средний возраст международных мигрантов увеличился с 38 лет в 2000 г. до 39 лет в 2015 г. Для Африки этот показатель составляет 29 лет, Азии – 35 лет, Латинской Америки и Карибского бассейна – 36 лет. Средний возраст мигрантов значительно выше в Северной Америке, Европе и Океании, где он достигает 42, 43 и 44 года соответственно. Доля лиц возрастом до 20 лет составляет в общей численности международных мигрантов 37 млн. чел. или 15%. Они преимущественно проживают в Африке (34%), Латинской Америке и Карибском бассейне (24%) и Азии (18%). Доля мигрантов данной возрастной группы значительно ниже в Европе (9%), Северной Америке (11%) и Океании (11%). Относительно низкий удельный вес молодых мигрантов обусловлен тем, что дети, рожденные у международных мигрантов, не считаются мигрантами в некоторых странах.

Большинство международных мигрантов – это лица трудоспособного возраста. В 2015 г. численность мигрантов в возрасте от 20 до 64 лет составила 177 млн. чел. или 72% в общем итоге. В Европе и Северной Америке их доля достигает 75%, Азии – 73%, Океании – 71% [4, с. 2]. Сравнительно низкий удельный вес мигрантов старшего возраста (65 лет и старше) обусловлен тем, что большинство мигрантов прибывают в другую страну в трудоспособном возрасте, и многие мигранты возвращаются в страну происхождения.

Важной тенденцией межстрановой миграции населения является рост количества беженцев. За период 2000 – 2014 гг. их численность увеличилась на 19% до 14,4 млн. чел., что составляет 6% общего потока мигрантов [3].

Основными причинами международной миграции населения остаются:

- возможность получения работы или продвижения по службе за границей;
- дефицит рабочей силы в принимающей стране, обусловленный снижающимся уровнем рождаемости;
- внутренние конфликты и войны;
- природные бедствия, изменение климата;
- повышение доступа к информации с помощью средств телефонной связи и Интернета.

Указанные причины различны в разных регионах. В последние годы внутрирегиональная миграция в Азии была обусловлена большей частью занятостью выходцев из Южной Азии и Юго-Восточной Азии на нефтедобывающих предприятиях Западной Азии, а также военными конфликтами в Ираке, Сирии. Миграционные потоки из Восточной Европы в Южную и Северную Европу, а также из Южной Европы в Западную Европу стали результатом экономического кризиса.

В современных условиях стремительно растущие масштабы неконтролируемой межстрановой миграции порождают множество проблем, требующих согласования усилий практически всех государств и выработки

глобальных подходов к их решению. Ряд развитых стран коренным образом пересмотрели свое миграционное законодательство за последние несколько лет, реагируя на изменяющиеся схемы миграции. Большинство изменений направлены на усиление ограничений. Страны предприняли новые меры в ответ на гуманитарный кризис в Средиземноморском регионе и ввели меры по усилению пограничного контроля, поощрению добровольного возвращения и борьбе с незаконной занятостью иностранных работников. Однако продолжающийся миграционный кризис в Европе свидетельствует о необходимости интенсификации международного диалога по урегулированию процессов межстрановой миграции.

Список литературы

1. International migrant stock 2015 [Electronic resource] / The United Nations Department of Economic and Social Affairs. – Mode of access: <http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimates15.shtml>.
2. Migration and remittances factbook 2016, third edition [Electronic resource] / World bank group. – Mode of access: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1199807908806/4549025-1450455807487/Factbookpart1.pdf>.
3. Population statistics [Electronic resource] / The UN Refugee Agency. – Mode of access: http://popstats.unhcr.org/en/overview#_ga=1.131132172.2001241915.1455734793.
4. Trends in international migration, 2015 [Electronic resource] / The United Nations Department of Economic and Social Affairs. – Mode of access: <http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/populationfacts/docs/MigrationPopFacts20154.pdf>.

СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ

СУЩЕСТВУЕТ ЛИ «ЛОЯЛЬНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ»?

Клишин А.И.

Научно-исследовательский университет Высшая школа экономики, г.Пермь

Компании всегда находится в развитии и поиске идей, которые оказались бы ключевыми для создания устойчивого и успешного бизнеса. Так, с 1970 года сменилось уже несколько больших и, как казалось на тот момент, единственно верных идей: снижение себестоимости производства; оптимизация бизнес-процессов; оптимизация внутреннего взаимодействия в фирме; оптимизация внешнего взаимодействия [2, с. 5]. Однако в начале 21 века бизнес-сообщество осознало необходимость перемен. В 2000 года появляется новая идея, заключающаяся в оптимизации отношений с клиентами (CRM), которая положила начало клиентоориентированному бизнесу, в т.ч. созданию лояльных клиентов.

Конечно, концепция клиентоориентированного бизнеса не является новшеством в целом, так как подобное было в прошлом, когда был развит только мелкий и средний бизнес. Однако с появлением крупных и международных корпораций понимать желания клиента стало сложнее, поэтому компании начали поиск решения своих финансовых задач в различного рода внутренних и внешних оптимизациях, расчетах определенных коэффициентов, прогнозов и т.п. В свою очередь с развитием компьютерных технологий налаживание «дружеских» отношений между клиентом и продавцом, в рамках крупного бизнеса, вновь стало возможно.

Существует множество исследований и мнений, подтверждающих, что прибыльность и рост компании возможны только при увеличении лояльности клиентов и что единственный ключ к успеху это лояльность. Сегодня применяются различные методы по созданию лояльных клиентов, вот некоторые из них: учреждение интерактивных баз данных по отслеживанию клиентов; внедрение систем управления взаимоотношениями с клиентами (CRM); принятие программ лояльности потребителей; создание и поддержка центров обработки звонков потребителей [1, с. 39].

Необходимо выяснить, что представляет собой лояльность потребителя. Для этого, обратимся к определению данного понятия, которое дал профессор Рич Оливер: «Это глубокая решимость постоянно покупать определенный, под одним и тем же брендом (брендами) продукт/услугу, независимо от ситуации и рекламы других

брендов» [1, с. 231]. Однако насколько возможно поведение индивида, которое предполагает его полную апатию по отношению к другим товарам? Таким образом, мы переходим к главному вопросу «существует ли лояльный потребитель?».

Для начала, обратимся к практике и реальным примерам, создания лояльных клиентов. Так как существует теория, что прибыль и рост организации тесно связаны с привлечением и созданием лояльных клиентов, то ситуация, когда увеличение их числа оказала положительное воздействие на компанию, может, определенным образом, подтвердить существование лояльности у потребителей. К примеру, компания Intuit, которая продавала программное обеспечение TurboTax, столкнулась с проблемой: доля в интернет-сегменте в период с 2001 по 2003 год уменьшилась на 30%. Компания была обеспокоена сложившимся положением дел и решила использовать систему отслеживания лояльности клиентов NPS. Данная система заключается в постоянном мониторинге индекса чистой поддержки (NPS), который показывает превышение клиентов-промоутеров (лояльных клиентов) над недовольными клиентами. Данный метод отражает степень успеха организации в сфере построения отношений с клиентами, является общепринятым и используется в тысячах крупнейших компаниях по всему миру. На 2003 год показатель NPS у TurboTax составлял 46%, компания начало упорно улучшать свой продукт и качество обслуживания, прислушиваясь к отзывам покупателей, которая компания получала благодаря введенной системе. К 2005 году индекс чистой поддержки составлял 61%, в результате этого улучшились практически все основные финансовые показатели компании, а также показатель розничного рынка, который на устоявшемся рынке почти не поддается воздействию, увеличился с 70% до 79% [3, с. 33]. Другим примером может быть компания Garden Botanika, которая занималась производством косметики, и являлась лидером в своем сегменте, а также, по различным оценкам, обладала крайне лояльными клиентами, но была вынуждена объявить о своем банкротстве [1, с. 67].

Таким образом, история компании Garden Botanika идет вразрез с мнением о том, что успех бизнеса основывается на лояльных клиентах, так как лояльные потребители не стали залогом успеха компании, и не спасли её от банкротства. В вышеприведенных примерах используются разные методы определения лояльности клиентов, к тому же подобные субъективные методы всегда вызывают здравую долю скептицизма и часто подвергаются критике, так как универсального подхода к определению лояльного покупателя не существует. В итоге говорить о существовании лояльных клиентов опираясь на реальные примеры, на мой взгляд, нельзя.

Перейдем к анализу поведения индивидов и факторов влияющих на принятие решения о покупке товара определенного бренда. С точки зрения психологии на индивида при выборе продукта воздействует два противоположных мотива. Отрицательный мотив - покупатель приобретает продукт одного и того же бренда, так как желает избежать шесть типов рисков: риск функциональности; психологический риск; финансовый риск; риск безопасности; социальный риск; временной риск [1, с. 30]. Положительными мотивами, которые влияют на процесс принятия решений, является потребность в новизне, социальном одобрении и т.п. Следовательно, лояльный потребитель, с этой точки зрения, частично можно охарактеризовать как рискофоба.

Перейдем еще к одному важному составляющему, а именно к тому, что применительно к разным типам товаров лояльность проявляется не одинаково. Так, клиенты в 28 из 37 товарных категорий, не проявляют лояльность к брендам и отдают большее предпочтение цене товара. В 6 категориях цена и марка товара в равной степени влияют на потребителя, и только в следующих категориях – автомобили, крепкие спиртные напитки, пиво; лояльность к бренду выражена наиболее ярко [1, с. 54]. Таким образом, можно говорить о том, что лояльность может присутствовать только в определенных категориях товаров, а в других случаях не проявляется совсем.

В продолжение темы о том, что лояльность проявляется по отношению не ко всем товарам, необходимо отметить, что потребитель покупает множество товаров ежедневно, однако то время, которые он тратит на принятие решения о покупке разной продукции не одинаково, что свидетельствует о разном отношении к покупке. Также необходимо учитывать персональную вовлеченность к приобретению товара, так, сильная персональная вовлеченность обычно наблюдается при принятии решения о покупке достаточно дорого и важного товара. Индивид, покупая товар, имея низкую персональную вовлеченность, полагается на опыт покупки данного товара и в случае, если опыт положителен, то вероятно покупатель приобретет данный товар снова. Однако это нельзя назвать лояльностью к бренду, так как покупка происходит большей частью рефлекторно и покупатель не испытывает привязанности к бренду, такое поведение называется механической покупкой. Приобретение товаров с высокой вовлеченностью и положительный опыт, связанный с преодолением рисков, который были перечислены выше, обычно приводит к появлению лояльности к бренду. Это связано с тем, что удовлетворенность брендом положительно подкрепила ассоциацию с брендом и при следующей покупке потребитель вероятнее всего приобретет товар этого же бренда.

Однако, можно ли назвать продолжающиеся предпочтение товара лояльностью к бренду? По моему мнению, в 21 веке «строгая» лояльность, как она определена Ричем Оливером, не возможна. Так как представить

людей, которые на протяжении всей жизни покупают товар одного и того же бренда достаточно тяжело. Также, как уже было сказано в некоторых товарных группах лояльность почти не наблюдается, таким образом говорить о существовании лояльного покупателя для всех компаний в принципе не корректно. К тому же, корпорации стараются завоевать лояльного потребителя, так как товар под определенным брендом, в данном случае не будет конкурировать с другими товарами, для данного индивида, и может быть продан по завышенной цене. В таком случае, производители, часто завоевывая лояльного потребителя, начинают использовать его лояльность для своей выгоды. В итоге, покупатель, наблюдая подобные закономерности, сохраняет лояльность скорее группе брендов, а не одному, тем самым демонстрируя рассредоточенную лояльность [1, с. 32]. Подобное поведение отличается от поведения людей несколько десятков лет назад, и свидетельствует об изменении лояльности потребителей. У индивида есть предпочтения по поводу бренда, однако он выбирает для себя группу предпочтительных брендов и, выбирая товар, сравнивает различные характеристики данных товаров. Такое поведение нельзя назвать полностью лояльным.

Если исходить из отрицательных психологических мотивов, которые в определенной степени «заставляют» потребителя оставаться приверженцем одного бренда, то рискофобность индивида не соответствует «глубокой решимости», которая значится в определении лояльности. Таким образом, лояльность существует, однако в «слабой» форме, т.е. не строго соответствует вышеприведенному определению.

Список литературы

1. Кейнингем Т.Л. Мифы о маркетинге и лояльности потребителей. М.: Изд-во "Добрая книга". – 2007. С. 299.
2. Липсиц И. В. Маркетинг бурных времен//Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2014. – №. 24. С. 3-9.
3. Райхельд Ф., Марки Р. Искренняя лояльность: Ключ к завоеванию клиентов на всю жизнь. М.: Манн, Иванов и Фербер. – 2013. С. 352.

УПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЕЙ МАРКЕТИНГОВЫМИ КОММУНИКАЦИЯМИ

Хуранов А.Б., Шериева Д.З.

Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова, г.Нальчик

Цели, функции и задачи комплекса маркетинговых коммуникаций очень разнообразны. Они имеют принципиальные различия, которые влияют на эффективность решения стоящих перед предприятием коммуникационных задач. Таблица составленная У. Уэллсом, Дж. Бернетом и С. Мориарти, позволяет рассмотреть особенности составляющих элементов комплекса маркетинговых коммуникаций в области необходимого результата типа контакта с потребителем и продолжительности ответной реакции на то или иное маркетинговое воздействие [4, с. 28].

Таблица 1

Характеристики элементов маркетинговых коммуникаций

Элемент маркетинговых коммуникаций	Ожидаемый результат	Контакт с потребителем	Продолжительность ответной реакции
Личная продажа	Продажи	Прямой	Краткая
Реклама	Изменение отношения и изменение поведения	Косвенный	Средняя или длительная
Элемент маркетинговых коммуникаций	Ожидаемый результат	Контакт с потребителем	Продолжительность ответной реакции
Стимулирование сбыта	Продажи	Полупрямой	Краткая

Прямой маркетинг	Изменение поведения	Полупрямой	Краткая
Паблик рилейшнз	Изменение поведения	Полупрямой	Длительная
Места продаж и упаковка	Изменение поведения	Прямой	Средняя

Приведенные У. Уэллсом данные дают возможность качественно и количественно дать анализ характеристикам отдельных элементов комплекса маркетинговых коммуникаций, получить способность внедряться в сознание потребителя и сохраняться в его памяти; также размер аудитории, которую одна компания способна охватить; стоимость одного контакта с потенциальным покупателем; контроль службы сбыта за реакцией покупателя и его уровень; иметь возможность оперативно реагировать на возникающие запросы покупателей и также гибко менять сбытовую политику; уметь правильно выбрать время для сообщения; добиваться повторного взаимодействия с потребителем; контролировать время, которое необходимо для понимания ответной реакции покупателя; понимать убедительность отправленных сообщений; итоговый результат коммуникации, т.е. получение заказа и заключение сделки[4, с.29].

Сегодня нет одного идеального и наиболее эффективного коммуникационно-маркетингового средства. Каждое из них имеет свои преимущества и недостатки. Следовательно, использование тех или иных средств коммуникационной смеси (marketing communication mix) во многом зависит от конкретной рыночной ситуации, характеристик самой компании и целей ее маркетинговой деятельности. С этой точки зрения формирование структуры комплекса маркетинговых коммуникаций считается сложным творческим процессом, требующий достаточно большого объема исходной информации и определенного количества компромиссов.

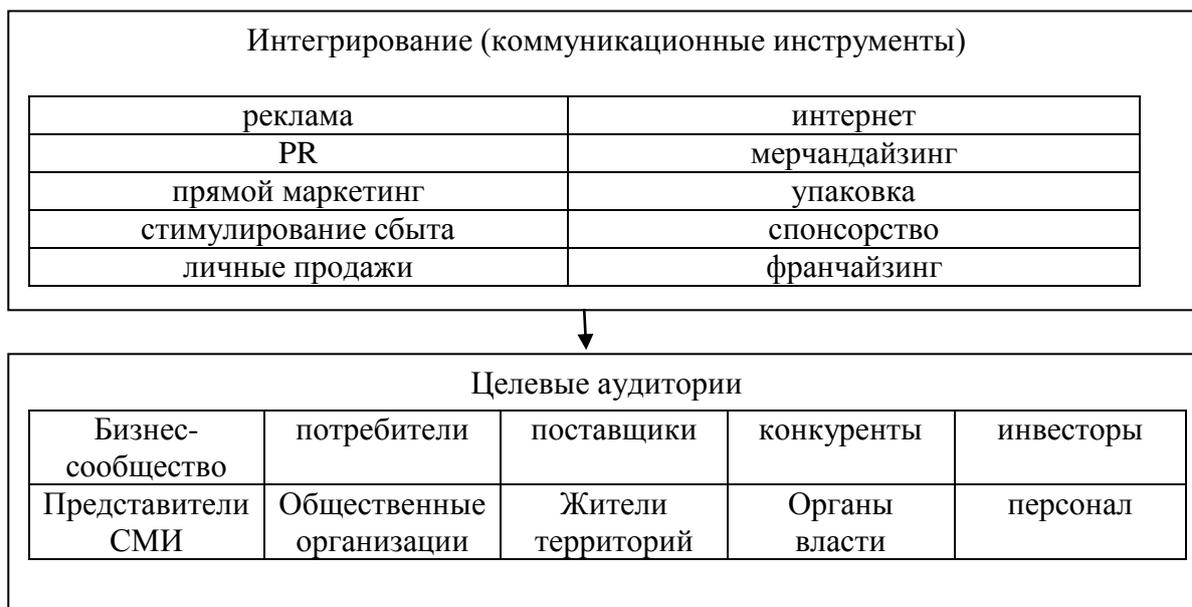
Сегодня практическое применение редко находит только один элемент маркетинговых коммуникаций. В некоторых ситуациях раздельное использование средств комплекса маркетинговых коммуникаций не является возможным (например, проведение промоушн-кампании не будет эффективным без предварительной рекламы; использование элементов фирменного стиля – важная часть рекламной деятельности, PR-акций, спонсоринга). В основном одновременно используется не одно, а несколько средств комплекса маркетинговых коммуникаций. Их совместное использование дает в итоге, так называемый синергетический эффект [2, с.20].

Интегрированные маркетинговые коммуникации (ИМК) определяется, как вид коммуникационно-маркетинговой деятельности, отличающаяся особым синергетическим эффектом, которая возникает в результате оптимального сочетания рекламы, директ-маркетинга, стимулирования сбыта, PR и других коммуникационных средств, приемов и интеграции всех отдельных сообщений. Также следует отметить, что, несмотря на частое использование в последние годы термина «интегрированные маркетинговые коммуникации», по факту нет единого мнения на счет его однозначного определения. Тем не менее под ним, как правило, понимается метод решения двух взаимосвязанных коммуникационных задач [2, с.22].

Таблица 2

Модель интегрированных маркетинговых коммуникаций





При структурировании ИМК фирмы многое находится в зависимости от поставленных высшим руководством целей, касающиеся его динамики и объема сбыта; выхода на новые рынки; создания или изменения сложившегося и существующего имиджа фирмы; того или иного позиционирования производимых товаров и т.д. В результате, создается комплекс широкомасштабных мероприятий, приобретающих форму единой маркетинговой стратегии фирмы. Та или иная маркетинговая стратегия может играть различную роль ИМК [3, с.58].

После появления концепции ИМК отношение к рекламе несколько изменилось и при использовании рекламы в рамках ИМК гораздо чаще стали принимать во внимание ее сильные и слабые стороны. ИМК дают возможность максимально использовать преимущества рекламы, одновременно сводя к нулю эффект от ее слабых сторон. Этого можно достичь путем гибкого сочетания рекламы с другими коммуникационными средствами коммуникационного комплекса в соответствии с изложенными выше технологиями, когда использование рекламы, продвижения сбыта, директ-маркетинга и PR объединено общим содержанием, тоном сообщения и ожидаемым результатом. В рамках ИМК реклама может использоваться для решения таких задач, как:

- формирование потребности в категории товаров;
- повышение осведомленности о торговой марке;
- улучшение отношения к марке;
- формирование намерения совершить покупку.

Подход, который содержится в ИМК–концепции, подразумевает, что реклама, директ-маркетинг и другие элементы ИМК не являются самостоятельными коммуникациями. Они выступают подфункциями одной глобальной коммуникации, целью которой является ежеминутное поддержание необходимого состояния восприятия целевой аудиторией компании, и ее продукции. Реклама в этих условиях используется коммуникатором, для достижения этой цели[1, с.34].

Список литературы

1. Бондаренко, В.Н. Закономерности формирования и управления конкурентным статусом санаторно-курортной организации: дисс. ... канд. экон. наук. / В.Н. Бондаренко – Сочи, 2011. – С. 34.
2. Котлер Филип. Маркетинг менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль. – СПб: Питер. -2011. – С.20-22.
3. Петринчик, А.Н. Разработка программы коммуникационной деятельности компании и оценка её эффективности: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. /А.Н. Петринчик – М., 2010. – С. 58.
4. Уэллс, У. Реклама: принципы и практика / У. Уэллс, Дж. Бернет, С. Мориарти. – СПб: Питер, 2010. – С. 28-29.

СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА

ПЕЙЗАЖНЫЕ ОБРАЗЫ ДЕСТИНАЦИЙ В ПРОСТРАНСТВЕ РЕКЛАМЫ

Королева О.В.

Саратовский национальный исследовательский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского, г.Саратов

Роль демонстрационного эффекта в формировании структуры потребления трудно переоценить. Так, выбор места отдыха в значительной мере зависит от определенных представлений, формируемых СМИ. При этом реальные свойства места играют нередко относительную роль в создании привлекательного образа туристской территории.

Важной потребностью человека является переживание чувства прекрасного, а прекрасное как раз содержится в объектах туризма - природе и культуре. Путешествие - это один из видов взаимодействия человека и природы, при котором турист получает психическое, духовное и эстетическое удовлетворение.

Дестинации, располагающие живописными пейзажами, необычными природными объектами и явлениями делают ставку именно на продвижение пейзажного образа территории посредством репрезентации и популяризации естественных преимуществ, что в условиях повышения экологических требований к отдыху вызывает интерес и находит спрос у туристов.

Именно гармония человека с природой породила все то, что является современной Норвегией, сделав ее одним из самых притягательных туристских направлений. Норвегия привлекает туриста, в первую очередь, своей неповторимой природой, которая здесь выступает не как фон или часть окружающей среды, а как основной мотив к путешествиям.

На сайте Скандинавского информационного центра репрезентация Норвегии — есть тот идеальный образ, который призван донести до ключевой аудитории обещание сделать путешествие неповторимым и незабываемым. Предлагается уйти от повседневных проблем и совершить путешествие в «сказочную природу», тем самым вернуться к переживаниям детского возраста. Так, в статье «Многоликая Норвегия» страна представляется тем местом, где сбываются мечты, а если пройтись горными тропами, за какой-нибудь скалой можно увидеть жилище троллей[3].

С целью эмоционального воздействия на аудиторию реклама широко использует образные перифразы и эпитеты, которые, выделяя отличительные признаки предмета, выполняют эстетическую функцию, присущую поэтическим средствам. Так, в «мире фьордов и водопадов» искателям приключений и любителем необыкновенных путешествий предлагается отправиться на «край света», которым представляется мыс Нордкап. Этот мыс, расположенный на севере страны на острове Магерё нередко называется самой северной точкой Европы, что не верно с географической точки зрения. Тем не менее, зачастую в рекламе реальные географические пространства уступают место вымышленным.

По словам М. Шлаффке, при позиционировании туристского региона предпринимается «инсценировка» иллюстративно-фантазийного ряда креируемого имиджа, происходит наполнение его устойчивыми символами. Важным критерием его креации является наличие соответствующих уникальных достопримечательностей [7]. Например, самые большие в Европе ледник и фьорд, как и огромное число водопадов, - все это отличает Норвегию от других европейских стран и является неотъемлемой составляющей пейзажного образа дестинации.

Не смотря на моду на экзотические и непременно очень далекие дестинации - Кубу, Вьетнам и Камбоджу, спрос на Норвегию стойко держится на туристском рынке. Норвегия продвигается как некое абсолютное воплощение «cool» — в прямом и переносном смысле этого слова: холодная, очень красивая и приятная страна, тем самым противопоставляется жаркой, пряной, декоративной и избыточной экзотике[3].

Согласно модели жизненного цикла туристской дестинации Р.В. Батлера, имидж дестинации, основанный на ассоциациях с глубокими традициями и консерватизмом, не позволяет представить ее динамичной и современной, что, свою очередь, может оттолкнуть определенные целевые группы. Например, в Великобритании была проделана большая работа по поиску и созданию нового привлекательного образа страны взамен консервативного и, очевидно, устаревшего образа «традиционной Британии», как страны королевских замков, джентльменов, пудингов, фэйв-о-клоков и т. п. Эта работа нашла отражение в иллюстративном и вербальном ряде образных пространств туристской рекламы.

С учетом того, что не измененный пейзаж становится редким явлением на планете, ценность его непрерывно возрастает по мере исчезновения «белых пятен» и доступности прежде недостижимых мест, «National Geographic Traveler» в одном из своих номеров собрал «самые красивые виды Великобритании». Вместо Лондона с Тауэром или Букингемским дворцом читатель на страницах журнала увидел лошадей на фоне пейзажей графства Девоншир, пейзажи о. Мэн в Ирландском море, дерево, склонившееся к земле под тяжестью времени в национальном парке Lake District [5, с. 14 – 19].

В поиске эстетических переживаний романтический турист ищет в других странах культурные различия и локальные идентичности. По словам Б. Вальденфельса, «стремлению к новизне родственен вкус к незнакомому, чуждому и чужеродному вплоть до экзотического и причудливого» [1, с. 12].

Экономический бум в странах Азии сказывается на качестве туризма. Страны и города все больше становятся похожими друг на друга. В этой связи реклама направлений призывают туристов поспешить, чтобы увидеть «уходящую» натуру и нетронутую Азию. Одним из таких направлений, которые, привлекая туристов, делают ставку на естественные и живописные пейзажные образы, является Вьетнам.

По итогам опроса, проведенного британской газетой «The Daily Telegraph» среди более 90 тысяч туристов, в списке ТОП-20 стран мира, которые необходимо посетить в 2014 году, Вьетнам занял 17-е место, опередив Кубу, Индию и Барбадос. В газете отмечалось, что «таких удивительных ландшафтов природы, как здесь, нет больше нигде на планете» [2].

Пейзажный образ страны отражает художественный аспект туристского образа. Эпитеты и метафоры, использованные в описании, способны в полной мере стимулировать появление у человека множество ассоциаций, эмоций и чувств.

На страницах журналов туристской тематики, рекламных брошюр и буклетов, распространяемых на профильных выставках, фотоотчетов о поездках Вьетнам представляется «страной тысячи островов». «Плавающая в заливе среди тысяч островов разных высот и причудливых фигур, охватывает чувство, будто бродишь в мире животных, окаменевших уже миллионы лет. Божественными руками создателя здесь созданы великолепные произведения и прекрасные естественные архитектурные сооружения» [6], - рассказывает о красотах залива Халонг журналист Мань Тхыонг на страницах иллюстрированного Интернет-журнала «Вьетнам».

Туристским направлениям приходится прилагать немало усилий, чтобы их заметили, в противном случае они будут вытеснены с рынка. Для привлечения внимания аудитории используются различные технологии рекламы, которые должны привлечь внимание, пробудить интерес, а затем заставить потребителя действовать. Так, Главное туристическое Управление Министерства культуры, спорта и туризма Вьетнама создало канал распространения рекламы туризма в социальной сети «YouTube» [8].

Пользователи соцсети получили возможность бесплатно смотреть новости и видеоролики высокого разрешения о туризме во Вьетнаме.

Вьетнам активно участвует в различных выставочных мероприятиях, в том числе и российских. В 2015 г. на Московской международной выставке МИТТ-2015 и Казанской международной выставке туризма и спорта Главное туристическое Управление Вьетнама представляло и рекламировало туристскую программу «Вьетнам – бесконечная красота», акцентируя внимание на привлекательности пейзажного образа страны.

Пейзажная привлекательность страны актуализируется новыми туристскими предложениями, новыми объектами репрезентации. Путешественникам, желающим познать первозданную красоту Вьетнама, предлагается восхититься восходом солнца на озере Лак, который именуется «самым захватывающим зрелищем в марте». С декабря по февраль центром притяжения становится плато Моктяу, которое славится своей красотой в сезон цветения сливы. «На фоне голубого неба, каменистой горы и синей долины, в прохладной ветреной степи среди маленьких селений вы увидите сливовый сад, он возникает как белое чудо, и неизменно вызывает у каждого чувство оцепенения от восхищения» [4], - такая эмоциональная концепция рекламирования призвана оказать воздействие на чувства, побуждая к действию путем создания образов и ассоциаций.

В заключении следует отметить, что реклама направлений призвана наделять создаваемое ею вымышленное пространство идеализированными образами, естественно прибегая как к использованию уникальных достопримечательностей, так и особых художественных и стилистических приемов. Именно в этих целенаправленно выстраиваемых в медийном пространстве «картинках» закодировано обещание туристам незабываемых впечатлений и гарантировано получение эстетических переживаний.

Список литературы

1. Вальденфельс Б. Одновременность неоднородного. Современный порядок в зеркале большого города // Логос. 2002. № 3.

2. Вьетнам попал в ТОП-20 стран мира, которые необходимо посетить в 2014 году // Иллюстрированный журнал «Вьетнам». [Электронный ресурс]: сайт. <http://vietnam.vnanet.vn/russian/111416.html>(дата обращения: 23.02.2016)
3. Каленкова Ю. Многоликая Норвегия. [Электронный ресурс]: сайт. URL:<http://www.ulver.com/> (дата обращения: 23.02.2016)
4. Кат Ба – «зеленое ожерелье» в море [Электронный ресурс]: сайт. <http://vietnam.vnanet.vn/russian.html> (дата обращения: 23.02.2016)
5. Ракурс // National Geographic Traveler. 2010. № 4 (26).
6. Мань Тхьонг. Причуды залива Халонг // Иллюстрированный журнал «Вьетнам» [Электронный ресурс] : сайт. <http://vietnam.vnanet.vn/russian/25278.html> (дата обращения: 23.02.2016)
7. Шлаффке М. Экономические основания конструирования рекламой вымышленных объемных изображений при создании имиджа туристического региона [Электронный ресурс] сайт. URL: <http://www.binetti.ru/studia/schlaffke.shtml> (дата обращения: 23.02.2016)
8. [Электронный ресурс]: сайт. www.youtube.com/c/vietnamtourismmedia (дата обращения: 23.02.2016)

РЕКЛАМА В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА

Ульби К.В., Хуранов А.Б.

Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова, г.Нальчик

Реклама – это явление, существующее само по себе как способ общения или сообщения, направленного на привлечение внимания, еще с древних времен. В современном мире реклама прочно заняла ведущие позиции и выходит на первых план как явление экономическое, информационно-коммуникативное, общекультурное (ведь реклама является одним из самых ярких явлений массовой культуры). 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.

Основная задача товарной рекламы — формирование и стимулирование спроса на туристский продукт. Такая реклама информирует потенциальных клиентов о его достоинствах, пробуждает интерес и содействует продаже.

Туристический бизнес – весьма специфичный вид предпринимательской деятельности, развитие которого без рекламы, представить практически невозможно. Реклама в туризме, кроме непосредственного привлечения клиентов, также призвана сформировать определенный, желательно положительный, имидж туроператора.

Эффективная реклама в туризме должна быть максимально образной и яркой. Однако, для нее не приемлемы навязчивость и агрессивность. Развитие туризма сложно представить без подобного рода рекламы. Она осуществляет значительное психологическое и социокультурное влияние на общество. Однако такое влияние не следует расценивать как принуждение или побуждение потребителей туристических услуг к тем или иным действиям, ведь современная цивилизованная реклама — это не манипулирование общественным мнением, а профессиональное формирование актуальных потребностей, направленных на саморазвитие человека. Например, точным можно считать такое рекламное обращение, которое, пропагандируя занятия спортом и здоровый образ жизни, предлагает с помощью туристической фирмы отдохнуть на горнолыжном курорте и воспользоваться всем комплексом услуг по укреплению здоровья человека, которые там предлагаются.

Реклама позволяет увеличить объемы продаж. Масштабный сбыт туристских услуг обеспечивает туристской фирме рост доходов, достойную оплату труда персонала.

В наши дни, когда темпы развития туристской рекламы в России значительно отстают от темпов развития самого рынка туристских услуг, расширения ассортимента и роста конкурирующих фирм, проблема качества создания, внедрения и востребованности такой рекламы, несомненно, является актуальной.

Отличительные черты рекламы как одного из главных средств маркетинговых коммуникаций в сфере туризма определяются как спецификой рекламы, так и особенностями туристской индустрии и ее товара — туристского продукта, а именно:

1. Неличный характер. Коммуникационный сигнал поступает к потенциальному клиенту не лично от сотрудника фирмы, а через посредника (средства массовой информации, проспекты, каталоги, афиши и другие рекламоносители).

2. Односторонняя направленность. Реклама фактически ориентирована только в одном направлении: от рекламодателя к адресату (объекту воздействия). Сигналы обратной связи поступают лишь в форме конечного поведения потенциального клиента — приобретения или отказа от туристского продукта.

3. Неопределенность с точки зрения измерения эффекта. Данная особенность является логическим продолжением предыдущей. Обратная связь в рекламной деятельности носит вероятностный характер. Факт приобретения туристского продукта зависит от большого количества факторов, часто не имеющих прямого отношения к рекламе, носящих субъективный характер и практически не поддающихся формализации.

4. Общественный характер. Туристская реклама несет особую ответственность за достоверность, правдивость и точность передаваемой через нее информации.

5. Информационная насыщенность. Туристские услуги, в отличие от традиционных товаров не имеющие материальной формы и постоянного качества, нуждаются в приоритетном развитии таких функций рекламы, как информативность и пропаганда.

6. Броскость и убедительность. Специфика туристских услуг обуславливает необходимость использования наглядных средств, обеспечивающих наиболее полное представление об объекте туристского интереса.

Реклама туристического продукта имеет ряд особенностей, которые определяются спецификой туристических услуг:

1. Туристические услуги, в отличие от традиционных товаров, не имеют постоянных свойств, таких как качество, вкус, полезность, поэтому требуют приоритетного развития таких функций рекламы, как информирование и пропаганда. В туристической рекламе практически невозможно применить сравнение, которое широко используется в рекламных роликах стиральных порошков, зубных паст и других товаров. Например, сравнение качества стирки порошком, предъявляемым фирмой, и «обычным порошком». Туристические услуги «обычными» не бывают, а каждый туристический маршрут, комплекс — уникальный.

2. Специфика туристических услуг диктует необходимость применения визуальных наглядных средств, которые полнее освещают объект туристического интереса. Именно в туризме реклама должна соответствовать принципу «лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать». Скажем, качественная фотография рекламируемого санатория способна осуществить гораздо большее эмоциональное влияние на аудиторию, чем самое красноречивое повествование о том же санатории. Поэтому обязательно следует использовать фото-, видео-и другие мультимедийные средства.

3. Реклама в туризме, которая обещает потребителям определенные выгоды и преимущества над предложениями конкурентов, прежде всего экономического характера, лучше достигает своей цели. Благодаря рекламе потенциальный потребитель должен поверить, что именно данная фирма сэкономит ему деньги и позволит получить наибольшее удовольствие от туристических услуг.

Качественная и профессионально выполненная реклама дает двойной эффект. С одной стороны она помогает туристическим предприятиям осваивать новые рынки сбыта, расширять объемы продаж, с другой — увеличивать собственные доходы фирмы, за счет которых можно обеспечить надлежащую оплату труда персонала. Это, в свою очередь, способствует росту заинтересованности персонала в результатах совместной деятельности.

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. Кроме того, заголовки и слоганы читают в пять раз больше, чем основной текст.

Сейчас очень популярна туристская реклама в интернете. Вот ее преимущества:

- Каждый пользователь может не только пассивно получать информацию, но и активно взаимодействовать с ней, выбирая наиболее актуальные для него темы и получая по ним развернутые сведения, общаясь с авторами, вступая в дискуссию с другими пользователями.

- Потенциальный клиент соответствующим образом подготовлен, он уже зашел на туристический ресурс.

- Реклама в сети интерактивна, то есть пользователь может непосредственно взаимодействовать с ней. При этом, как правило, осуществляется переход пользователя на сайт рекламодателя, где он может получить развернутую информацию по рекламируемому объекту. Главное, чтобы информация в рекламном материале была достоверна.

- Возможность сбора информации о пользователе позволяет доводить необходимую информацию не до всех посетителей сайта, а только до конкретных целевых групп.

Важно подчеркнуть, что, как показывает опыт рекламных кампаний ведущих туристических фирм мира, реклама должна учитывать особенности страны, региона, социальное и политическое положение в обществе. Реклама в отечественном туризме ни в коем случае не должна маскировать низкий уровень качества туристического продукта и обслуживания клиентов.

Список литературы

1. Волошин Н.И., Исаев Н.В. и другие. Учебник. «Менеджмент туризма: Туризм как объект управления». - М.: Финансы и Статистика, 2004 г.
2. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. Маркетинг. Гостеприимство и туризм: Учебник для вузов / Пер. с англ.; Под ред. Р.Б. Ноздревой. - М.: ЮНИТИ, 2006 г.
3. Янкевич В.С., Безрукова Н.Л. «Маркетинг в гостиничной индустрии и туризме. Российский и международный опыт». Издательство «Финансы и Статистика», 2004г.

СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

ПРОБЛЕМЫ МЕДИАЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА РОССИИ XXI ВЕКА

Мышленник Г.В.

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова, г.Москва

Анализ медиарынка печатных СМИ в 2014 г. показал, что он находится в крайне сложной ситуации [3], причинами возникновения которой является не только наличие валютно-финансового кризиса в стране, но и меры государственного регулирования данного рынка.

Серьезными факторами снижения деловой активности организаций печатных СМИ по мнению ведущих отраслевых экспертов явились направленные действия по сокращению числа газетных киосков и рекламного рынка во всех регионах страны.

За 12 предыдущих лет число киосков, например, в результате законодательных действий правительства и введения запретов, сократилось число газетных киосков на 31,5%, а общее сокращение рекламы составило 60%.

С другой стороны не только запреты на рекламу, но и меры поддержки рынка печатных СМИ в форме дотаций на доставку подписных изданий по данным ФГУП «Почта России» снизили подписные тиражи газет и журналов в начале 2014г. на 20,2%, а в первом полугодии 2015 г. – на 22% [5].

В отдельных регионах России падение тиражей газет и журналов достигло 100%.

Существенное снижение тиражей в 2014г. по данным WAN-IFRA и полиграфистов России также связано с тем, что изменилось соотношение аудитории традиционных газет и цифровых версий в сторону виртуальных СМИ, так как печатные технологии являются импортнозависимыми не только по сырью и материалам, но и по оборудованию.

Ситуация на рынке для производителей этой продукции складывается не однозначно. Она осложняется тем, что в настоящее время нет полной картины о состоянии и перспективам развития печатного медиарынка. Особенно не ясно состояние рынка подписных печатных изданий, который полностью зависит от платежеспособного спроса, который уменьшается с ростом курса иностранной валюты, ростом затрат на производство и сбыт медиапродуктов.

Издателям, ориентированных только на продажи изданий, для снижения затрат придется уменьшить формат, снизить периодичность выпуска, уменьшить полосы в газетах, расходы на оплату труда за счет

увольнения работников организаций. Но, в конце концов, путь у них остается один – уход с рынка, или переход на интернет - технологии.

Издатели, выпускающие деловую литературу менее подвержены кризису, так как любой спад экономики вызывает повышенный интерес к ней, но повышение стоимости издержек производства согласно экономической теории существенно сократит предложение и вызовет повышение цен медиапродукции, следовательно, и уменьшит платежеспособный спрос на нее.

Единственным способом, который в современных условиях развития экономики России может изменить эту ситуацию является диверсификация продукции, производства, улучшения качества продукции, инновации в сфере производства и распространения продукции [2].

Однако, в условиях России обновление ассортимента всего объема периодических изданий в 2013-2014г.г. не превысило 4%, тогда, как в мире это происходит регулярно в массовом масштабе. Например, на Сочинской международной конференции полиграфистов в 2014 г. в докладе директор инновационного центра журнальной продукции университета Миссисипи Самир Хусни (США) отметил, что за девять месяцев 2014 года в США вышло 580 новых печатных изданий, из которых 164 составили журналы.

Причем «выживших» в 2012-2013 годах новых изданий на рынке более года составили 85%, что является рекордной цифрой, поэтому современный издатель должен не только знать свою целевую аудиторию, но и уметь предсказывать ее потребности, в чем серьезно могут помочь использование цифровых технологий [4].

К такому же выводу пришли и французские издатели, которые с целью увеличения совокупного спроса на печатную продукцию в октябре –сентябре 2014г. за счет запуска новых проектов и появления 216 видов новых СМИ общей тематики увеличили количество спецвыпусков до 926 единиц [5].

Проведенные исследования компании «Synovate Comcon» показал, что людей для получения информации регулярно пользующихся 4-5 видами медиа, в том числе ТВ, радио, печатными СМИ и Интернетом становится все меньше, так как они все больше используют один или два медиаканала.

Большим числом медиаканалов, как правило, пользуются представители с высоким доходом, а люди с низким доходом и доходом «ниже среднего» используют меньшее число медиаканалов. При этом каждый пятый среди потребителей по данным ВЦИОМ получает информацию из трех источников: ТВ, радио и Интернета, а каждый десятый ограничивается сочетанием ТВ и интернета, или только ТВ.

Причем, в 2014 году эти две группы резко выросли, обогнав ТВ 48% Радио 33% Интернет 11% Аудио, МР3 2% Книги 2% Газеты 2% Журналы 1% Видео, DVD 1% [6].

Для них более характерно такое сочетание каналов как «радио, журналы и Интернет», «ТВ, радио, журналы и Интернет» и «ТВ, радио, журналы, газеты и Интернет». Для населения с материальным положением ниже среднего наиболее характерны сочетания «радио и газеты», «ТВ и газеты», «ТВ, журналы и газеты». При этом доля людей, для которых Интернет является единственным медиаканалом, в 1-м полугодии 2014 года составила всего 2,1 -2,6 %.

Анализ мирового издательского рынка показал, что ежедневно 2,5 млрд. людей читают газеты в традиционном виде и только 800 млн. людей в цифровом и традиционном формате одновременно и только 200 млн. людей предпочитают только цифровой формат. Устойчивый рост цифровых тиражей объясняется успешной мульти платформенной бизнес-стратегией и качеством журналистики [4].

Основные факторы, которые влияют на состояние рынка печатных медиапродуктов

Таблица 1

Негативные факторы	Позитивные факторы
Конкуренция со стороны Интернета «Общение» с бумажной прессой более привычно и комфортно	«Общение» с бумажной прессой более привычно и комфортно
Дальнейшее совершенствование электронных носителей	Печатное издание все еще остается самым удобным и эффективным рекламным носителем
Цена на печатные издания постоянно увеличивается, а на электронные носители неуклонно снижается медиапотребления	Востребованность нишевых издательских проектов практически не зависит от цены
Быстро меняется сама модель медиапотребления	Медиапотребление меняется все же не столь быстро, из-за консерватизма и лени, которая присуща большинству людей

Ежегодные доходы мирового рынка газет в традиционной форме приносит \$160 млрд., а цифровой контент и размещение рекламы соответственно приносит \$ 1,7 млрд., \$ 8,5млрд.

Что касается российского печатного рынка, то он переживает также финансовые трудности, так как в течении 2013-2014г.г. существенно снизились доходы от рекламы, что составило 11% и от подписки, которые сократились на 20%.

В равной степени это относится к книжному рынку и рынку полиграфии России.

В настоящее время по существу не осталось сфер человеческой жизни, в которые не вторглись цифровые или IT-технологии. С учетом ускорения внедрения безбумажного документооборота и перевода персональных данных граждан России на цифровой контент, можно предположить, что произойдет с этой информацией через десять-пятнадцать лет, когда возникнут новые технологии и программы и будет невозможно прочитать нынешние документы и другую информацию. До сих пор нет способов надежного сохранения информации. Печатные СМИ, по-прежнему, лидируют, несмотря на происходящие изменения в информационно-коммуникационной сфере. Российский рынок периодической печати остается непрозрачным для инвесторов и рекламодателей и в отличие от других отраслей экономики не имеет какой-либо системной поддержки со стороны государства, как радио и телевидение, которые субсидируются государством, кроме определенных налоговых и таможенных льгот, государственную поддержку института подписки в форме субсидий ФГУП «Почта России», но она незначительна по сравнению с этими СМИ и с величиной поддержки в странах ЕС и Северной Америки. В связи с этим и экономической ситуацией в стране этим бизнесом заниматься становится бесперспективно в сферах малого и среднего бизнеса, так как идет сокращение высококвалифицированных работников и рабочих мест, что существенно скажется в дальнейшем на экономическом росте страны [2,3].

Современная концепция развития печатных СМИ и книгоиздания направлена на принятие комплексных мер государственной и социально-культурной поддержки, реализация которых укрепит экономическое здоровье рынка прессы, повысит вклад медиаорганизаций в ВВП и экономический рост.

Список литературы

1. Басовский Л.Е. Экономика отрасли: Учебное пособие. – М.: ИНФРАМ, 2011. – 145 с.
2. Мышленник Г.В. Роль государства в экономическом развитии современной России: наука и практика. – Уфа: сборник статей Международной научно-практической конференции «Взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы», 2014. – 86-88 с. УДК 330, ISBN 978-5-906-763-10-5.
3. Розанова Н.М. Экономика отраслевых рынков: учебник. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. –906 с.
4. www.farpmc.ru Российская периодическая печать. Состояние, тенденции и перспективы развития. Отраслевой доклад.
5. <http://planetasmi.ru/blogi/filter/1/Дистрипресс.html>, АРПП В докладе «Новые глянецовые журналы» на 59-м конгрессе
6. <http://wciom.ru/ВЦИОМ2ФОМ>

СЕКЦИЯ №15.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

СЕКЦИЯ №16.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ПРИМЕНЕНИЕ ГРАФОАНАЛИТИЧЕСКОГО МЕТОДА ДЛЯ ВЫБОРА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ

Желнова К.В., кандидат экономических наук, доцент

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

В настоящей статье на практическом примере рассматривается применение графоаналитического метода - «Полигон альтернатив» для выбора управленческого решения. Представлено подробное описание данного метода. Для оценки сравнительной предпочтительности критериев применяется метод Черчмена – Акоффа.

Ключевые слова: многокритериальный выбор, управленческие решения, графоаналитический метод, полигоны, метод Черчмена – Акоффа, альтернативы.

Разработка эффективных управленческих решений - необходимое условие обеспечения конкурентоспособности продукции и организации на рынке, формирования рациональных организационных структур, проведения правильной кадровой политики, регулирования социально-психологических отношений в организации, создания положительного имиджа.

Во многих случаях принятие решений осуществляется на основе нескольких критериев. Решение многих стратегических задач, определение наиболее важных направлений деятельности организации, установление приоритетности финансирования проектов и работ, оценка перспективности проектов невозможны без использования систем многокритериального выбора. Применяют разные методы выбора альтернатив на основе одного или нескольких критериев, одного или нескольких измерений.

При применении графоаналитических методов для выбора управленческого решения используется изображение. Популярен метод - «Полигон альтернатив». «Полигон» представляет собой наглядную диаграмму, построенную в полярных координатах. Оси, на которые наносят значения критериев, направлены по радиусам от центра окружности к периферии. Число осей соответствует числу выбранных критериев.

На оси наносятся оценочные шкалы каждого критерия. Предварительно определяют, где должны находиться наилучшие значения – ближе к центру или дальше от него. Это условие должно быть одинаковым для всех критериев. При этом не имеет значения, как проградуированы шкалы – в относительных единицах, условных обозначениях или только словесно. Главное, чтобы было видно постепенное изменение критериев, отражающее тенденцию к улучшению или ухудшению при движении по оси. Максимальные и минимальные оценочные значения должны быть реальными.

Для каждой альтернативы на диаграмме отмечают ее оценки по каждому критерию. Полученные точки соединяют замкнутой ломаной линией – «полигоном». На полярной диаграмме образуются в общем случае неправильные n-угольники, где n – число критериев.

Правило оценки этим методом гласит: если наилучшее значение критерия расположено дальше от центра, то оптимальному решению соответствует многоугольник, имеющий максимальную площадь, и наоборот.

Следует учитывать, что полученные полигоны не имеют геометрически однозначной площади. Даже если были выбраны одинаковые критерии и назначены одинаковые цифровые значения, площадь соответствующего многоугольника может измениться только вследствие того, что поменялась последовательность осей. Площадь и форма многоугольника изменяется также и в случае, если какой-либо критерий исключается из рассмотрения либо, напротив, дополнительно вводится, а также если углы между шкалами неодинаковы, если изменяется деление шкал либо меняются внутренние и внешние граничные значения.

Рассмотрим пример. Допустим, необходимо выбрать одного из поставщиков, поставляющих зерно для производства муки на комбинат хлебопродуктов. При выборе учитываются следующие критерии: качество зерна; цена зерна; транспортные расходы; форма оплаты; минимальный размер поставляемой партии; срок доставки; ритмичность поставок; надежность поставщика.

Цена и качество являются важнейшими критериями, влияющими как на производственный процесс, так и на конечный результат (рентабельность, объем реализации, долю рынка и т.д.). Видимо, надо учитывать и расстояние до поставщика, что в первую очередь выражается в транспортных расходах, непосредственно влияющих на цену. Так как помимо переменных транспортных затрат, зависящих от количества перевезенного груза, имеются и постоянные расходы, зависящие только от места оформления груза, целесообразно рассматривать транспортные расходы в качестве самостоятельного критерия. Значимым критерием является форма оплаты, характеризующаяся различными сроками отвлечения средств из оборота и степенью риска для организации. Следующим критерием является минимальная партия, объем которой непосредственно связан с объемом производства и размером свободных оборотных средств и обусловлен способом доставки (железнодорожным или автомобильным транспортом) и регионом отправки. Минимальная партия не должна превышать установленных потребностей в сырье, чтобы не допустить сверхнормативных остатков, что в свою очередь уменьшает сроки оборачиваемости оборотных средств и соответственно повышает уровень рентабельности. Срок и ритмичность поставок, как и размер минимальной партии, оказывают влияние на сроки оборачиваемости оборотных средств, на быстроту адаптации производственного процесса к изменению объемов потребительского спроса. Надежность поставщика включает в себя возможность обеспечения бесперебойных поставок, необходимых для непрерывного функционирования производства, вероятность точного соблюдения условий поставок, а также имидж поставщика, имеющий большое значение при предварительных формах расчетов за поставляемую продукцию.

Рассмотренные критерии не равнозначны. Для оценки их сравнительной предпочтительности применим метод Черчмена – Акоффа. Критерии упорядочим по степени важности: O1 – наиболее важный критерий, ...; O8 –

наименее важный критерий. Наиболее важному критерию присвоим значение 1, остальным критериям – оценки: V1,V2,V3,V4,V5,V6,V7,V8 (Табл.1).

Таблица 1

Ранжирование критериев по степени их важности

Критерии	Ранг	Оценка
Качество	1	1
Цена	3	0,6
Транспортные расходы	6	0,4
Форма оплаты	4	0,55
Минимальная партия	7	0,2
Срок доставки	5	0,5
Регулярность поставок	8	0,1
Надежность поставщика	2	0,95
Сумма		4,3

Оценка наиболее важного критерия сравнивается с суммой оценок остальных критериев. Сравнение продолжается, пока не сопоставятся V6 и V7+V8 (Табл.2).

Таблица 2

Сравнение оценок по методу Черчмена – Акоффа

$1 < 0,95 + 0,6 + 0,55 + 0,5 + 0,4 + 0,2 + 0,1$	Согласен
$1 < 0,95 + 0,6 + 0,55 + 0,5 + 0,4 + 0,2$	Согласен
$1 < 0,95 + 0,6 + 0,55 + 0,5 + 0,4$	Согласен
$1 < 0,95 + 0,6 + 0,55 + 0,5$	Согласен
$1 < 0,95 + 0,6 + 0,55$	Согласен
$1 < 0,95 + 0,6$	Согласен
$0,95 < 0,6 + 0,55 + 0,5 + 0,4 + 0,2 + 0,1$	Согласен
$0,95 < 0,6 + 0,55 + 0,5 + 0,4 + 0,2$	Согласен
$0,95 < 0,6 + 0,55 + 0,5 + 0,4$	Согласен
$0,95 < 0,6 + 0,55 + 0,5$	Согласен
$0,95 < 0,6 + 0,55$	Согласен
$0,6 < 0,55 + 0,5 + 0,4 + 0,2 + 0,1$	Согласен
$0,6 < 0,55 + 0,5 + 0,4 + 0,2$	Согласен
$0,6 < 0,55 + 0,5 + 0,4$	Согласен
$0,6 < 0,55 + 0,5$	Согласен
$0,55 < 0,5 + 0,4 + 0,2 + 0,1$	Согласен
$0,55 < 0,5 + 0,4 + 0,2$	Согласен
$0,55 < 0,5 + 0,4$	Согласен
$0,5 < 0,4 + 0,2 + 0,1$	Согласен
$0,5 < 0,4 + 0,2$	Согласен
$0,4 < 0,2 + 0,1$	Согласен

Описанные в левом столбце Табл.2 условия соблюдались во всех неравенствах, поэтому необходимости в корректировке оценок не возникло.

Полученные результаты нормировали и получили следующие веса критериев: качество – 0,23, цена – 0,14, транспортные расходы – 0,09, форма оплаты – 0,13, минимальная партия – 0,05, срок доставки – 0,12, ритмичность поставок – 0,02, надежность – 0,22.

Комбинат хлебопродуктов имеет возможность закупать сырье у трех поставщиков, каждый из них имеет достоинства и недостатки. Сравнительная характеристика каждого варианта представлена в Табл.3.

Характеристика поставщиков «Комбината хлебопродуктов»

Критерий оценки	Поставщики		
	СХПК «Свобода» (Курская область)	ОАО «Прогресс» (Урал)	ОАО «Агроснабсервис» (Сибирь)
1. Качество зерна	Низкое	Высокое	Высокое
2. Цена, руб./т	2700	2500	2350
3. Транспортные расходы, руб.	50	350	650
4. Форма оплаты	Давальческая система	Предоплата (100%)	По факту отправки сырья
5. Минимальный размер партии, т	65	130	130
6. Срок доставки, дни	1	8	10
7. Ритмичность поставки, дней	1	3	2
8. Надежность поставщика, %	Средняя надежность	Ненадежен	Надежен

Агрегированный коэффициент качества зерна рассчитывается по формуле:

$$K_{agr} = \sqrt{\sum_{i=1}^n \frac{K_i - \mathcal{E}_i}{\mathcal{E}_i}}$$

где K_i - частные показатели качества зерна;

\mathcal{E}_i - эталонные значения показателей.

Качество зерна определяется такими показателями, как натура, содержание клейковины и индекс деформации клейковины (ИДК).

Их допустимые значения:

- натура – 720-790 г/л;
- клейковина – 21-32%;
- ИДК – 40-90.

За эталонные принимаются верхние допустимые значения клейковины, натуре и индекса деформации клейковины – ИДК (32%, 790 г/л и 60 соответственно), так как продукция, произведенная из сырья с такими характеристиками, пользуется наибольшим спросом.

Действительные значения показателей (Табл.4).

Таблица 4

Значения показателей

Показатель	Курское зерно	Уральское зерно	Сибирское зерно
- натура	763 г/л	772 г/л	781 г/л
- клейковина	23%	28%	27%
- ИДК	91	68	55

Возможные варианты оплаты сырья с точки зрения выгоды для организации (срока отвлечения средств из оборота, степени риска и т.д.) можно охарактеризовать следующим образом:

- давальческая система – очень выгодно;
- предоплата 100% - очень невыгодно;
- по факту отгрузки – выгодно.

Для количественной оценки удобства формы оплаты воспользуемся балльной шкалой Харрингтона:

- очень невыгодно - 1;
- невыгодно – 2;
- средняя степень выгоды – 3;
- выгодно – 4;

- очень выгодно – 5.

Надежность поставщиков оценим аналогично:

- очень надежен – 1;

- ненадежен – 2;

- средне надежен – 3;

- надежен – 4;

- очень надежен – 5.

Сопоставим полученные результаты с безразмерной шкалой. Диапазон изменения отвлеченных единиц зададим от 1 до 10. В качестве оптимальной примем наибольшую сумму безразмерных единиц. Для получения округленных значений по безразмерной шкале расширим диапазоны табличных значений (Табл.5).

Таблица 5

Соответствие размерных и безразмерных характеристик

Безразмерная шкала	Кач-во безразм.	Цена руб./т	Трансп. расх. руб./т	Форма оплаты безразм.	Миним. партия, т	Срок доставки, дни	Ритм. поставки, дни	Надеж. поставки, безразм.
1	0,45	3000	900	1	325	10	10	1
2	0,40	2900	800	1	292,5	9	9	1
3	0,35	2800	700	1-2	260	8	8	1-2
4	0,30	2700	600	2	227,5	7	7	2
5	0,25	2600	500	2-3	195	6	6	2-3
6	0,20	2500	400	3	162,5	5	5	3
7	0,15	2400	300	3-4	130	4	4	3-4
8	0,10	2300	200	4	92,5	3	3	4
9	0,05	2200	100	4-5	65	2	2	4-5
10	0	2100	0	5	32,5	1	1	5

Теперь, вместо заданных характеристик подставим безразмерные величины, умножим их на соответствующие весовые коэффициенты, рассчитаем суммы этих произведений и найдем максимум (Табл.6).

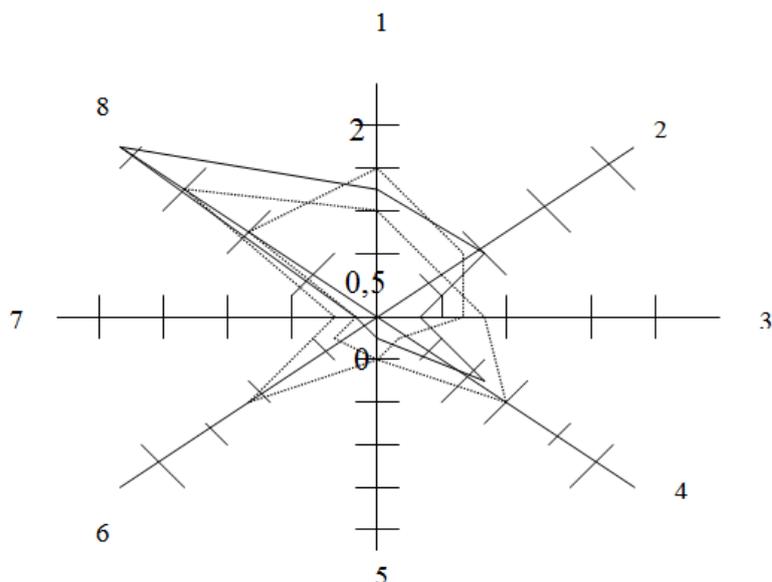
Таблица 6

Оценка альтернатив по сумме безразмерных величин при неравноценных критериях

Критерий	Весовой коэффициент	Альтернатива					
		«Свобода»		«Прогресс»		«Агроснабсервис»	
		Р	Вк*Р	Р	Вк*Р	Р	Вк*Р
Качество	0,23	4	0,92	6	1,38	7	1,61
Цена	0,14	4	0,56	6	0,84	7,5	1,05
Транспортные расходы	0,09	9,6	0,855	6,5	0,585	3,5	0,315
Форма оплаты	0,13	10	1,3	1	0,13	9	1,17
Мин. партия	0,05	9	0,45	7	0,35	7	0,35
Срок доставки	0,12	10	1,2	3	0,36	1	0,12
Ритмичность	0,02	10	0,2	8	0,16	9	0,18
Надежность	0,22	6	1,32	4	0,88	10	2,2
Сумма	1		6,805		4,685		6,995

Максимальная сумма произведений соответствует третьей альтернативе, т.е. при выборе альтернативы методом таблицы оценок оптимальным вариантом является закупка зерна у сибирского производителя.

При применении метода «Полигон альтернатив» альтернативы представляют графически на полярной диаграмме (Рисунок 1).



Обозначение:

Свобода

Прогресс

Агроснабсервис

Рис.1. Сравнение альтернатив выбора поставщика методом

«Полигон альтернатив»

Если наилучшее значение оценок альтернатив по всем критериям расположить дальше от центра окружности, оптимальным будет считаться вариант, которому соответствует многоугольник, очертивший наибольшую площадь. Рисунок позволяет визуальнo оценить, что наибольшая площадь соответствует третьей альтернативе.

Значения критериев соизмеримы, оси - промасштабированы, поэтому для ранжирования альтернатив можно рассчитать площади многоугольников.

Угол между осями равен 45° ($360^{\circ}/8$). Следовательно, площадь многоугольников определяется формулой:

$$S_{\text{общ}} = S1 + S2 + S3 + S4 + S5 + S6 + S7 + S8;$$

$$S_n = \frac{A \times B \times \sin 45^{\circ}}{2}, \sin 45^{\circ} = 0,7071.$$

где S_n - площадь треугольника.

Результаты расчетов приведены в Табл.7.

Таблица 7

Расчет площадей многоугольников для выбора наилучшей альтернативы

«Свобода»			«Прогресс»			«Агроснабсервис»		
A	B	S_n	A	B	S_n	A	B	S_n
0,92	0,56	0,1822	1,38	0,84	0,4099	1,61	1,05	0,5978
0,56	0,855	0,1693	0,84	0,585	0,1738	1,05	0,315	0,117
0,855	1,3	0,393	0,585	0,13	0,0269	0,315	1,17	0,1303
1,3	0,45	0,2069	0,13	0,35	0,0161	1,17	0,35	0,1448
0,45	1,2	0,1909	0,35	0,36	0,0446	0,35	0,12	0,0149
1,2	0,2	0,0849	0,36	0,16	0,0204	0,12	0,18	0,0076
0,2	1,32	0,0934	0,16	0,88	0,0498	0,18	2,2	0,14
1,32	0,92	0,4294	0,88	1,38	0,4294	2,2	1,61	1,2525
$S_{\text{общ}} = 1,7499$			$S_{\text{общ}} = 1,1708$			$S_{\text{общ}} = 2,4048$		

Согласно данным Табл.7 наибольшую площадь, занимает многоугольник, соответствующей третьей альтернативе (закупка зерна у ОАО «Агроснабсервис»). Результаты расчетов совпали с выводами, сделанными визуально и полученными по методу таблицы оценок.

Список литературы

1. Гольдштейн, Аркадий Леонидович. Теория принятия решений. Задачи и методы исследования операций и принятия решений: учебное пособие для вузов / А. Л. Гольдштейн; Пермский государственный технический университет. - 2-е изд., испр. - Пермь: Изд-во ПГТУ, 2009. - 360 с.
2. Смирнов, Эдуард Александрович. Разработка управленческих решений: Учеб. для вузов / Э.А.Смирнов. - М.: ЮНИТИ, 2002. - 271 с.
3. Harvard Business Review - Россия: журнал / Юнайтед Пресс. - Москва: Юнайтед Пресс, 2004. - В вузах: ПГТУ 2006-2009. - Загл. обл.: Идеи, которые работают. - Издается с 2004 г. – Ежемесячное.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Угимова С.Н.

Донской государственный технический университет, г.Ростов-на-Дону

Ввиду кризисных явлений в мировой экономике, инвестиционная активность в российском предпринимательском секторе характеризуется значительным спадом. Современные реалии отличаются уменьшением инвестиционной активности в предпринимательском секторе, ужесточением банковского регулирования ввиду усиления мер, которые Центральный банк РФ направил на повышение прозрачности финансового сектора, введением санкций со стороны ряда государств, ограничивающих возможности российских финансовых институтов и корпораций по выходу на зарубежные рынки. Долгосрочное развитие предпринимательства определяется качеством стратегического управления, важнейшим элементом которого является его инвестиционная стратегия. Эффективный менеджмент предполагает концентрацию усилий на выявлении основных этапов организации финансирования и интеграцию инвестиционного проекта в общую деятельность предприятия путем совмещения итоговых целевых установок.

В условиях кризиса необходимость осмысленного стратегического управления инвестиционной деятельностью на основе прогнозирования и адаптации к целям развития предприятия и изменяющимся условиям внешней инвестиционной среды значительно возрастает. Под механизмами адаптации следует понимать ресурсное обеспечение процесса приспособления хозяйственной системы к изменениям краткосрочного и долгосрочного характера, происходящие во внешней и внутренней среде [2, с. 97]. Результативным курсом в условиях происходящих негативных изменений макроэкономических показателей, конъюнктуры инвестиционного рынка и связанной с этим неопределенностью, выступает стратегическое управление инвестиционной деятельностью субъекта хозяйствования на принципах стратегического менеджмента: научности, целенаправленности, гибкости, точности, системности и единства стратегических планов.

Кризисные ситуации ограничивают развитие предприятий всех форм собственности, в большей степени, когда они уже находятся в процессе реализации инвестиционных проектов, так как в этом случае возможность преодолеть сложившиеся трудности способны только те организации, в которых будет своевременно осуществлена эффективная политика управления инвестиционной деятельностью. Конкретные способы антикризисного характера для инвестиционного проекта, находящегося в инвестиционной фазе развития, зависят от своевременно разработанных мероприятий. Для обеспечения успеха антикризисной инвестиционной политики важно обеспечить связь между стратегическими и тактическими решениями в области инвестиций. Основная цель антикризисной инвестиционной стратегии – структурная перестройка инвестиционного проекта – предполагает, с одной стороны признание кризисных явлений в экономике, негативно влияющих на реализацию инвестиционного проекта, с другой – пересмотр условий организации финансирования инвестиционного проекта в целях его реализации. Однако, условия эффективной реализации инвестиционного проекта при этом подвержены влиянию внешних и внутренних факторов, создающих окружение проекта и обуславливающих рассмотрение проекта как системы, которая определяется множеством элементов. Рассмотрим возможный поэтапный алгоритм принятия управленческого решения об инвестировании в этом случае:

- 1) оценка отрасли на данном этапе развития экономической ситуации;

- 2) оценка финансового состояния организации и возможностей ее дальнейшего участия в инвестиционной деятельности;
- 3) выбор возможных предпочтений направления вложений;
- 4) обоснование размера инвестиций и выбор источников финансирования;
- 5) оценка будущих денежных потоков от реализации инвестпроекта;
- 6) окончательный выбор и принятие инвестиционного решения.

Важно, что при этом кризисные явления накладывают на каждый этап определенные особенности. Остановимся на них более подробно.

Первый этап – оценка отрасли, проводится для анализа внешних условий, влияющих на организацию. На данном этапе целесообразно оценить, развивалась ли компания вместе с отраслью, росла против ее падения, падала против ее роста или угасала вместе с отраслью. Оценка отрасли важна для понимания перспективы развития организации в этом сегменте.

Вторым этапом является оценка финансового состояния организации, в процессе которой проводится анализ ее финансово-хозяйственной деятельности, при этом оцениваются: ликвидность, рентабельность (прибыльность) организации, финансовая устойчивость, деловая активность.

Третий этап – выбор возможных предпочтений направления вложений. Следует выбирать наиболее перспективные и эффективные направления деятельности организации, так как принятое решение должно увеличить доходность всего бизнеса в целом.

К четвертому этапу относится выбор источников финансирования. В кризисной ситуации значимо оптимизировать структуру источников финансирования таким образом, чтобы обеспечение инвестиционной деятельности происходило в достаточном объеме и без задержек, иначе предприятие может обанкротиться. Данная мера обеспечит устойчивую и эффективную инвестиционную деятельность. Важно понимать, что жесткие ограничения финансовых ресурсов обуславливают строгое соблюдение целевого использования через внедрение соответствующих нормативов и контрольных процедур.

Оценка будущих денежных потоков организации является пятым этапом. Денежные потоки инвестиционного проекта – это притоки и оттоки денежных средств, связанных исключительно с реализацией данного проекта. Денежные потоки представляются в виде плана, который называется прогнозным отчетом о движении денежных средств. Денежные потоки подразделяются на потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. На данном этапе важно составить денежные потоки организации с учетом денежных потоков инвестиционного проекта, так как инвестиционная деятельность предприятия не осуществляется отдельно; она влияет на все процессы организации, что создает необходимость комплексной оценки денежных потоков.

Необходимое и обязательное условие реализации – положительное сальдо накопленных реальных денег в любом временном интервале. Отрицательное сальдо свидетельствует о необходимости привлечения инвестором дополнительных собственных или заемных средств.

И, наконец, последний, шестой этап – окончательный выбор и принятие инвестиционного решения. Прогнозные отчеты о движении денежных средств по инвестиционному проекту дадут возможность оценить его эффективность путем проведения экономической экспертизы инвестиционного проекта. Полученная в конечном итоге система показателей экономической эффективности докажет или опровергнет утверждение, что инвестиционный проект эффективен или нецелесообразен.

Используя приведенный алгоритм, все заинтересованные стороны, участвующие в финансировании проекта, реализуемого в условиях кризиса, смогут последовательно проанализировать возможные инвестиционные риски и выбрать наиболее эффективный способ, который позволит преодолеть кризисные тенденции, тем самым повысив устойчивость бизнеса.

В стратегическом управлении инвестиционной деятельностью предприятия менеджер должен учитывать негативное влияние внешних и внутренних факторов периода кризисных явлений в экономике, которые могут привести к сокращению источников финансирования и угрозе «закрытия» и прекращению реализации инвестиционной деятельности компании.

Поэтому при управлении инвестиционной деятельностью в период кризиса необходимо принимать оперативные управленческие решения по выработке антикризисных мероприятий, чтобы избежать возможных негативных последствий. Субъектами воздействия в этом случае являются агенты управления, принимающие стратегические решения на основе экономически обоснованных моделей, сценариев, позволяющих сделать правильный выбор. При этом одной из ключевых проблем в процессе стратегического управления инвестиционной деятельностью предприятия является отсутствие профессиональных кадров, подготовленных к ведению бизнеса в условиях кризиса. Для решения этой проблемы необходимо интегрировать систему образования в бизнес-

процессы [2, с. 91].

Итак, в современных условиях преимущественным направлением в процессе стратегического управления инвестиционной деятельностью фирмы, учитывая негативные тенденции, является такой принцип финансирования, как получение максимального эффекта при минимуме затрат. Это означает, что необходимо выбрать инвестиционные приоритеты, определение которых зависит от прогнозируемого уровня инвестиционных возможностей. При этом, особое внимание заслуживает повышение «качества» управленческого персонала, так как методы воздействия реализуются в принимаемых управленческих решениях инвестиционного характера с учетом кризисных явлений в российской экономике.

Список литературы

1. Иваницкий Виктор Павлович, Привалова Светлана Геннадьевна, Токарева И.В. Современные проблемы управления инвестиционной деятельностью предприятий // Известия ИГЭА. 2010. №1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-problemy-upravleniya-investitsionnoy-deyatelnostyu-predpriyatiy> (дата обращения: 24.02.2016).
2. Марковская Е.И. Организация финансирования инвестиционных проектов: теория и практика. – Монография. - СПб.: Издательство Политехнического Университета, 2013. – 183 с.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПОЛИГРАФИИ РОССИИ В XXI ВЕКЕ

Мышленник Г.В.

Московский государственный институт печати имени Ивана Федорова

В сфере материального производства полиграфия занимает особое место, так как деятельность типографий связана с выполнением определенного комплекса полиграфических работ и изготовлением печатной продукции. Этот факт определяет не только особенность организации и экономики полиграфического производства, но и ведения бизнеса в полиграфии, формирования взаимоотношений между заказчиками и производителями печатной продукции.

С появлением цифровых технологий, распространением интернета современная полиграфия претерпела существенные изменения из-за появления новых форм организации производства печатной продукции, начиная от размещения заказа, утверждения цветопробы, оформления и контроля печати тиража до согласования текущих вопросов, которые практически полностью осуществляются в режиме online [1].

В связи с ликвидацией отраслевого деления в организации экономики страны и введения понятия обрабатывающих производств по видам экономической деятельности стало нормой характеризовать этот вид деятельности, как рынок полиграфических работ и услуг, на котором действуют такие субъекты, как производители полиграфических работ, услуг и потребители произведенной печатной продукции.

В течение последних двух десятилетий и развитием рынка полиграфии расширился не только ассортимент печатной продукции, но и возник новый масштабный сектор «коммерческой» печати, произошло освоение новых материалов или носителей для печати контента. Полиграфия вторглась в производство промышленных изделий, таких как предметов потребления и обихода, одежды, сувенирных и брендовых изделий и т.п.

Одновременно с этим существенно изменилась технология изготовления тиражной продукции, которая перешла на много вариантность экземпляров в тираже, появились новые бизнес-модели «печать по требованию»(print-on-demand), увеличилась масштабность полиграфического производства.

По экспертной оценке в 2014г. изменилась сама структура полиграфического рынка, которая включала 5 тыс. универсальных и специализированных предприятий, 2,5 тыс. цифровых «гибридных» типографий и 12,5 тыс. рекламных агентств, салонов печати и мини-типографий [3].

Однако, использование электронных каналов для дистрибуции контента печатного издания отрицательно сказалось на динамику оборота продаж и рекламных сборов в сфере издательско-распространительной деятельности [2].

В свете изменений в экономической политике России и международной ситуации перед полиграфией встала задача импортозамещения. Это направление может неизбежно привести к снижению эффективности полиграфической деятельности, так как технологии, сырье и материалы, которые используются при изготовлении печатной продукции, завязаны с импортом.

Характерной чертой современного полиграфического производства является разделение рынка на технологические и товарные секторы и сегменты, ориентированные на определенный контингент потребителей.

Нет единого издательско-полиграфического комплекса как отрасли, а существуют отдельные сферы производства печатной продукции, которые по-разному реагируют на проблемы и влияют на развитие сферы печатной инфраструктуры [3].

Как показывает зарубежная практика экономически развитых стран, при наличии в рыночной структуре широкого спектра издательско-полиграфической сферы на базе единой нормативно-технической базы может скорректировать взаимодействие полиграфистов с инфраструктурой рынка печати.

По мнению правительства РФ утрата регулирующего рычага в организационно-технических вопросах российского рынка печати может привести к разрушению единства производственного и технологического комплекса.

Это обстоятельство заставляет полиграфистов искать новые пути эффективного развития и сохранения печатного производства, новых видов спроса в печатной продукции, внедрения в производство технологических новаций, изменений в бизнес-модели [2], ставит перед каждым предприятием задачу выработки новых деловых предложений и разработки новой стратегии деятельности.

В этой связи типографии на рынке полиграфических услуг должны постоянно отслеживать технологические новшества и определять их ценность (полезность) для конкретного бизнеса, использовать инновации при разработке новой продукции и продвижении ее на рынок.

Итоги мониторинга 2014г. [3] показали в структуре российского рынка полиграфии изменения, которые выразились в увеличении цифровых типографий на 45% и заметном приросте полиграфического потенциала в центральном округе, Москве, Санкт-Петербурге и южном округе и уменьшении его в других регионах России. Это обстоятельство привело к сокращению общей занятости работающих в полиграфии на 15 тыс. чел.

Существенно изменилась также продуктовая и технологическая сфера полиграфии.

В настоящее время почти все типографии кроме плоской офсетной печати, которая доминировала в прошлые годы, имеют несколько способов печати. Изменился состав узкоспециализированных предприятий, в первую очередь возросли объемы этикеточно-упаковочного производства, печати пластиковых карт, рассылки персонализированной печатной продукции (direct mail), печать тиражной газетно-журнальной издательской продукции заметно сократилась.

Это все указывает на нестабильность экономического развития и наличия больших проблем в типографии. Для улучшения положения типографских предприятий правительство России предложило ряд мероприятий инновационного направления. В Послании президента РФ В.В. Путина в конце 2014г. был предложен четырехлетний мораторий на налоговые изменения, введения «надзорных» каникул, расширенное участие малого бизнеса в Гознаке, амнистии капитала, готового вернуться из офшоров [3].

В настоящее время для полиграфических предприятий необходимо определить стратегические направления развития для всей инфраструктуры полиграфического производства и потенциальных инвесторов, установить необходимые пропорции для сохранения и развития имеющихся производственных мощностей.

Современный рынок полиграфии зависит от соотношения и степени влияния на него пяти факторов: требований заказчиков, интенсивности внутренней конкуренции между субъектами рынка, появления новых участников, масштаба распространения заменяющих продуктов и воздействия объектов инфраструктуры полиграфического производства, сочетание которых и уровень воздействия определяет характер конкуренции и среднюю прибыльность участников.

Так как функционирование и планирование работы полиграфических предприятий во многом зависит от нормативно-правовых положений, то для дальнейшего роста и развития им необходима государственная поддержка и разработка в этом направлении четкой промышленной политики [2].

Участие государства в регулировании процесса развития полиграфии проявляется при реализации макро- и микроэкономической промышленной политики, при решении комплексных задач укрепления единого информационного пространства и равного доступа населения к информационным ресурсам.

Чтобы вписаться в промышленную политику государства, предприятия полиграфии должны разрабатывать краткосрочные и долгосрочные стратегические бизнес-планы, в которые в обязательном порядке должны содержать следующие тенденции развития и направления:

1. За счет слияния–поглощения ряда типографий и усиления лидерских позиций ведущих субъектов рынка формирование новых крупных полиграфических комплексов с единой нормативно-правовой основой деятельности;

2. Реализация в издательской сфере бизнес–модели «печать по требованию» и создание «банков-контентов» на наиболее перспективных предприятиях полиграфии;

3. Поиск инновационных бизнес-моделей в гармонии с окупаемостью и спроса на новую печатную продукцию.

Тенденции развития предприятий должны быть направлены

- на повышение производительности и конкурентоспособности за счет оптимизации и автоматизации производства, интеграции печатных и отделочных процессов, контроля и оптимизации запасов и отходов;
- на создание новых медиа-изделий с интерактивными носителями;
- на создание совершенной и привлекательной «немедийной» продукции.

Список литературы

1. Орлов А.И. Экономика и организация производства. – М.: Экзамен, 2012.
2. Родрик Д. Промышленная политика в XXI веке. – М.: 2010. http://lukyanenko.at.ua/_ld/1/189____.pdf
3. Роспечать – официальный сайт 2015. Отраслевой доклад Российская полиграфия. Состояние, тенденции и перспективы развития: <http://www.fapmc.ru/rospechat/activities/reports/2015.html> (дата обращения 07.02.2016)
4. Субботина О.А. Стратегическое бизнес-планирование на полиграфических предприятиях.– Автореф. дис. канд. эконом. наук. — Москва, 2009. —18 с.

СЕКЦИЯ №17.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

О ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО И ЭМЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОДХОДА К РЕГИОНАЛЬНЫМ ИНТЕГРАЦИОННЫМ ПРОЦЕССАМ

Фаминская М.В.

РГСУ, РФ, г.Москва

В последние годы синергетический подход стал применяться и к социальным и политическим явлениям, причем не только на уровне качественных аналогий, но и в виде количественных моделей (см., например, [3]). Цель настоящей работы – анализ возможности применения синергетического подхода к изучению интеграционных процессов в мировых регионах, например, в Северо-Восточной Азии (СВА). Представляется, что синергетика, описывающая процессы в сложных структурах и, в первую очередь, самоорганизацию структур, может являться стержнем для изучения факторов, тенденций и возможных вариантов интеграции. «Интегрированная СВА» является примером такой самоорганизующейся структуры.

Рассмотрим основные понятия синергетического подхода к сложным системам в применении к интеграции стран в регионе.

- Объект, выделенный из внешней по отношению к нему среды, и в то же время взаимодействующий с ней. Таким объектом у нас является мировой регион – например, «интегрированная СВА». «Среда» включает смежные территории, партнеров по экономическому взаимодействию, узлы миграционных потоков и т.д.

- Характеристики объекта. Они делятся на три группы: переменные, параметры и константы. Переменные – это то, что характеризует динамику объекта во времени: численность населения, валовой внутренний продукт (ВВП) и т.д. Совокупность переменных называется состоянием объекта. Параметры – то, что отличает один модельный сценарий развития объекта от другого, например, высота таможенных барьеров или норма накопления. Константы – полностью фиксированные характеристики, например, связанные с географическим положением или культурными особенностями. В результате получаем схематическую, «стилизованную» модель объекта.

- Законы, определяющие поведение объекта. Их можно подразделить на законы динамики, описывающие, как текущее состояние объекта определяет его будущие состояния; законы реакции, описывающие изменение состояния объекта под внешним воздействием со стороны среды; законы наблюдения, описывающие, как состояние объекта проявляется в измеримых величинах, например, как измеряется переменная «социальная напряженность». Такие сложные объекты, как мировой регион, не могут быть смоделированы на основе только точных законов. Поэтому любые выводы и прогнозы несут в себе ту или иную неопределенность. По аналогии со сведением всех физических законов к принципу наименьшего действия, поведение даже очень сложной системы может быть сведено к максимизации одной-единственной величины, называемой критерием (например, рыночное

поведение сводится к максимизации прибыли). Такие принципы оптимальности представляют наибольший интерес для синергетического подхода.

- Иерархическая структура задает отношение «часть-целое» между объектами разных уровней, например, единицами административного деления.

- Сценарий задается некоторым начальным состоянием объекта и постулирует те или иные траектории изменения во времени параметров объекта и внешних воздействий на объект. На этой основе, согласно принятым в модели законам поведения объекта, определяется траектория изменения описывающих объект переменных во времени, вплоть до временного горизонта моделирования.

- Устойчивое состояние – пожалуй, главное понятие в синергетическом подходе. У него есть разные определения; наиболее общее, пожалуй, такое: это состояние объекта, к которому он возвращается после «шоковых воздействий». Оно определяется только в рамках конкретного сценария, так как объект, устойчивый к одним воздействиям, может быть неустойчив к другим. Устойчивое состояние – не то же, что стационарное: возможно устойчивое развитие (sustainable development). Главный вопрос синергетики – какие структуры являются устойчивыми в каких сценариях внешнего воздействия.

- Перестройка, бифуркация, катастрофа – все эти слова означают, по существу, один и тот же феномен: переход из одного устойчивого состояния в другое. Для любых видов перестройки характерно резкое возрастание роли более мелких подобъектов и случайных флуктуаций в процессе перехода. Типология перехода, то есть то, из каких состояний в какие возможна перестройка, – вещь достаточно универсальная и не зависит от деталей модели объекта. В этом одно из основных достоинств синергетического подхода: он позволяет давать прогнозы, устойчивые к неопределенности модели. В частности, можно сказать, что чем более устойчивым является конечное состояние, тем более резким и менее управляемым («более катастрофичным») является сам процесс перехода. Последние десятилетия дают достаточно примеров перестройки в социально-экономической сфере.

- Самоорганизация – это перестройка в новое устойчивое состояние с более высокой организацией, чем предыдущее. Самоорганизованные структуры возникают не самопроизвольно, а только в определенных внешних условиях, в частности, при наличии необходимых энергетических и других ресурсов. В самоорганизованных структурах, как правило, формируются «ведущие переменные», значения и динамика которых оказывают решающее воздействие на вид структуры и на все остальные характеристики системы. Часто такие переменные связаны как раз с ресурсными потоками.

- Энергия и энтропия – главные переменные, определяющие устойчивость тех или иных структур. Главный интерес для синергетики представляют так называемые диссипативные структуры. Они находятся на энергетическом потоке: получают энергию от одних объектов внешней среды, отдают ее другим объектам внешней среды, часть энергии поглощают, а сопутствующее этому увеличение энтропии (т.е. потерю информации) рассеивают в окружающую среду, сохраняя за счет этого высокую информационную насыщенность своей собственной структуры. Понятие диссипативных структур очень широко: охватывает организмы, экологические системы, экономические системы и т.д. Вид устойчивых состояний и возможных перестроек определяется как раз характеристиками энерго-энтропийных (иными словами, энергоинформационных) потоков.

- Эмергия – энергоинформационная характеристика, предложенная Г. Одумом [7, 11, 14] специально для сложных самоорганизованных структур, включая страны. Особенность этой характеристики в том, что она позволяет распространить подход, основанный на законах сохранения, на качественные характеристики систем, в том числе социально-экономические. Это достигается за счет конструирования пирамиды самоорганизации системы, начиная с исходных источников энергии – солнечной, геотермальной и др. – и кончая такими высокоуровневыми характеристиками, как качество образования и т.п. Эта пирамида рассматривается как циркулирующая на разных уровнях организации энергия разного качества, причем переход с одного уровня на другой приводит к изменению качества энергии [4, 6].

Заметим, что если рассматривать конкретно США, то видно, что здесь за последние 10 лет произошел резкий рост внимания к проблеме энергоресурсов. Видимо, это отражает растущее понимание ключевой роли Китая в возможной интеграции США и, далее, ключевой роли энергоресурсов в обеспечении относительно бескризисного развития Китая в среднесрочной перспективе.

Наряду с чисто экономической составляющей, которая может приближенно рассматриваться как объективный процесс, не зависящий от субъективной позиции его участников, интеграция как процесс самоорганизации в мировом регионе включает также политическую и социальную составляющие, которые в большой степени отражают намерения правительств соответствующих стран и других участников этого процесса. Чтобы разобраться в этой сложной смеси, целесообразно действовать методом последовательных приближений.

1. На первом уровне интеграция рассматривается так, как принято в естественных науках: как объективный, естественный процесс, происходящий под воздействием как внешних сил (главной из которых является глобализация экономики), так и внутренних источников динамики (например, процесса экономического роста). При этом никаких «субъектов» у нее нет, и в частности, можно рассматривать не государства, а «территории» - естественно, с разными социальными и экономическими характеристиками. Классический синергетический подход позволит дать описание устойчивых состояний системы.

2. На втором уровне учитывается целенаправленное поведение участников процесса интеграции: их планы, имеющиеся у каждого участника сценарии желательного и нежелательного развития событий, критерии того, что является желательным, стратегии действий в каждом сценарии. Теперь синергетический подход должен включать элементы теории оптимального управления, позволяющие учесть все эти факторы. В этом приближении другие участники выступают для «управляющего» как объект управления или даже просто как источник помех. На данном уровне можно учесть только наиболее явные факторы реальной политики, например, стратегию форсированного экономического роста у КНР в США.

3. Третий уровень – рефлексивное управление – не предполагает информационной открытости. Поэтому существенной частью стратегий становится управление информацией. Оно включает создание нужного образа себя у партнеров и коррекцию перекосов собственной стратегии, вызванных неадекватным ситуации образом самого себя. Именно последнее и обозначается словом «рефлексия». В последнее время рефлексивное управление становится все более существенной частью политики, и еще большая роль, видимо, суждена ему в будущем [2]. Поэтому полный анализ возможностей интеграции стран, входящих в регион, требует, как минимум, рефлексивного анализа взаимных образов друг друга. К сожалению, аппарат для формального рефлексивного анализа (будь то количественного или логического) только начинает создаваться. Можно рассматривать его как продолжение синергетического подхода в область «глубокой нелинейности» или «парадоксальной обратной связи».

В [8, 12] количественные модели глобального развития рассматриваются, в конечном счете, лишь как сырье для «историй» (narratives), в которых рассказывается обычными словами, что сулит каждый сценарий. Это позволяет адекватно представить такие аспекты сценариев, как культурные влияния, человеческие ценности, типы поведения и институты. От количественных моделей требуется, чтобы они были качественно верны, в первую очередь, давали картину устойчивости тех или иных сценариев развития. Это согласуется с синергетическим подходом.

Синергетический подход может включать модели системной динамики, ведущие начало от работ Форрестера 60х – 70х гг. Они используют небольшое число важнейших социальных, экономических и политических переменных, законы динамики которых задаются дифференциальными уравнениями. Параметры этих уравнений берутся из экспертных оценок. Основное качественное содержание этих моделей – задание сложной иерархии объемлющих друг друга петель положительной и отрицательной обратной связи. Ими, в конечном счете, определяется устойчивость тех или иных состояний объекта. В наиболее простом приближении модели системной динамики представляют собой граф [1, 5], где узлы – переменные или параметры, а стрелки показывают тип взаимосвязи между параметрами: если при стрелке стоит «+», входной параметр усиливает выходной, а если «-» - наоборот, ослабляет. Примерами таких графов могут служить различные модели связи экономики, социальных факторов и окружающей среды [13]. Аналогичные модели используются и в эмергетическом подходе Одума, но включают более сложные типы узлов, в том числе те, где происходит преобразование с одного уровня энергии на другой.

Подход Одума требует прослеживания всей цепочки преобразования энергии, начиная с солнечного света и кончая, допустим, энергетическим эквивалентом денежной единицы в экономике. Одной из последних ступеней является преобразование энергии в форму денег. Энергетические и эмергетические диаграммы построены Одумом и его продолжателями для большого количества разнообразных экологических и экономических систем. В частности, Одум построил обобщенную схему потоков эмергии в экономике страны на примере США за 1992 год. В настоящее время эмергетический подход получил широкое распространение в мире и, в частности в странах США, но пока только при рассмотрении отдельных регионов, городов Китая [9] или при некоторых оценках социальной ситуации в Японии [10]. Представляется, что при наличии обобщенных эмергетических диаграмм стран региона, аналогичных той, что построил Одум, интеграционные процессы потребуют применить синергетический подход.

Работа поддержана государственным заданием Минобрнауки № 2014/601.

Список литературы

1. Балтер Б.М., Фаминская М.В. Динамика качества энергии, экономики и среды: глобальные модели//Человеческий капитал.–2010-10 (22), - С. 10-11.
2. Лепский В.Е. Становление стратегических субъектов: постановка проблемы.// Рефлексивные процессы и управление. – 2002. –Т.2. – №1. –С.5-23.
3. Малков С.Ю. Социальная самоорганизация и исторический процесс: Возможности математического моделирования. – М.: «Либроком», 2009. – 240 с.
4. Потехина Е.В., Фаминская М.В. Меры качества энергии в экологической экономике// Человеческий капитал. 2014.-№ 11(71) -109-113
5. Фаминская М.В., Орлова В.Л., Семеновых Д.Н. Глобальные имитационные модели// Ученые записки РГСУ. – 2008. –№6. – С. 173-184
6. Фаминская М.В., Потехина Е.В. Эмергия и экологическая иерархия качества энергии // Ученые записки РГСУ. – 2011. –№ 9 Ч.1. – С. 110-116
7. Brown M.T., Cohen M.J. Emergy and Network Analysis. – Systems Ecology. Fl., USA. – 2008.-P.1229-1239.
8. Global Environment Outlook. Scenarios Framework. UNEP 2003.
9. Jiang Mei Ming, Chen Zhan-Ming, Zhang Bo, Li Shuang Cheng, Xia Xiao Hua, Zhou Shi Yi and Zhou Jiang Bo. Ecological Economic Evaluation Based on Emergy as Embodied Cosmic Exergy: A Historical Study for the Beijing Urban Ecosystem1978–2004//Entropy.– 2010, 12, 1696-1720; doi:10.3390/e12071696
10. Juan Liu, Toru Matsumoto, Yonghai Xue. Emergy Evaluation for Sustainability Assessment of Japan. The 4th meeting of the institute of Life Cycle Assessment, Japan. 2008.
11. Odum H.T. Environmental Accounting, Emergy and Decision Making. J. Wiley, NY. - 1996. - 370 pp.
12. Raskin, Paul, Tariq Banuri, Gilberto Gallopin, Pablo Gutman, Al Hammond, Robert Kates, and Rob Swart. Great Transition: The Promise and Lure of the Times Ahead. A report of the Global Scenario Group. SEI PoleStar Series Report no. 10. Boston: Stockholm Environment Institute, 2002.
13. Taylor, Ryan M., Ajish George. Mapping the Paths to a Green World. 2006 International Conference of the System Dynamics Society. Nijmegen, 2006.
14. <http://en.wikipedia.org/wiki/Emergy>.

РОЛЬ ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ ОБРАТНЫХ СВЯЗЕЙ В ИНЕРЦИОННОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Афонсова М.А.

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, г.Томск

В настоящее время экономика большинства российских регионов характеризуется неустойчивой динамикой, снижением темпов развития, сохранением ориентации на добывающие отрасли, что не позволяет обеспечить позитивные структурные сдвиги и не способствует повышению конкурентоспособности. В период кризиса ухудшение экономической динамики проявляется в спаде инвестиций и доходов, а также в неблагоприятной бюджетной ситуации. На этом фоне противоречивые итоги осуществляемых правительством антикризисных мер привели к осложнению и без того неустойчивого социально-экономического положения регионов. Кризис в регионах проявляется практически во всех сферах, но с разной скоростью. Тем не менее, общим трендом является нарастание проблем и закрепление тенденции инерционного спада в региональных экономиках.

В самом общем плане экономическая инерция отражает степень устойчивости развития экономических связей и соотношение взаимодействующих социально-экономических сил. Исследование процесса экономического развития с позиции инерции предполагает учет в экономике всего многообразия взаимодействующих сил, выяснение того, как преобразования в экономике могут сами порождать не только движущие, но и сдерживающие их силы.

Инерционность социально-экономической системы – это свойство системы сохранять свое состояние (характеристики и структуру) и направление движения неизменными, пока определенные силы не изменят состояние системы.

Инерционность подразумевает, что системе требуется некоторое время для изменения состояния и скорости развития после приложенных к ней управляющих воздействий. Из двух систем, более инерционной считается та система, которая медленнее изменяет свое состояние при одинаковых воздействиях. Инерционность носит

противоречивый характер. Высокая инерционность может проявляться в качестве положительного свойства, в случае слабой чувствительности социально-экономической системы к внешним возмущающим воздействиям (сохранение ее устойчивости в условиях кризиса), и в качестве отрицательного свойства, демонстрируя нечувствительность (невосприимчивость) к внешним управляющим воздействиям. Малой инерционности системы также характерны положительные (высокая управляемость) и отрицательные свойства (реагирование на случайные возмущения)[1].

Известно, что механизм функционирования региональной экономической системы обуславливается обратной связью, т.е. реакциями на силу воздействия. Анализ инерционности позволяет сформировать представление о состоянии структуры, направлениях и темпах развития региона, результатом которого будут различные варианты сценариев развития региона в течение определенного периода времени.

Инерционность влияет как на параметры устойчивости, так и изменчивости, поскольку, с одной стороны, может проявляться через сохранение существующих положительных параметров движения, с другой стороны, может препятствовать складывающимся новым системным отношениям, свойствам и характеристикам системы.

Причины инерционного спада экономики заключены в действии специфических механизмов торможения, которые отражают противоречивый характер современного экономического развития и проявляются в сложной взаимосвязи и взаимозависимости целой совокупности сдерживающих региональное развитие факторов.

Благодаря действию механизмов торможения средства федерального бюджета, выделенные для поддержки региональных бюджетов, и инвестиционные ресурсы, направляемые в регионы, не приносят ожидаемых результатов, а разрабатываемые программы и проекты развития не выводят регионы на траекторию устойчивого роста.

Раскрытие сущности и содержания механизма торможения экономики необходимо для выработки и принятия эффективных институциональных мер и решений, направленных на формирование соответствующих условий и моделей региональной экономической политики, ориентированных на повышение устойчивости региональных экономических систем, сокращение ареалов депрессивности в хозяйственном пространстве нашей страны.

Действующий в настоящее время специфический механизм торможения экономики способствует появлению и закреплению серьезных структурных и институциональных деформаций на мезо-уровне, обеспечивает нейтрализацию усилий и средств, направляемых на изменение ситуации в «регионах риска», на поддержку их бюджетной обеспеченности и социально-экономического развития. Такой механизм способен на протяжении длительного периода времени воспроизводить и закреплять признаки экономической системы дотационного (а также депрессивного) типа, безрезультатно потребляя ресурсы, выделяемые для выведения региональных систем на траекторию роста [2].

Выявлению подлинной природы механизмов торможения региональной экономики как сложной динамической системы может способствовать применение теории нелинейности и теории положительных и отрицательных обратных связей. Еще А.А. Богданов писал, что для развития организации любой природы необходимы отрицательные и положительные обратные связи

Известно, что если обратная связь усиливает результат первоначального воздействия причины, то она называется положительной, если ослабляет результат - отрицательной. Положительные обратные связи выводят систему из состояния устойчивости, отрицательные - способствуют его сохранению.

Регион как сложная саморазвивающаяся система также обладает неким набором механизмов, ряд из которых играют роль положительных, а другие — отрицательных обратных связей. Первые отвечают за развитие системы, рост ее сложности и разнообразие элементов. Вторые — за стабильность системы и сохранение уже существующего квазиравновесия. Разделение этих механизмов весьма условно. Однако оно дает качественное представление о характере функционирования сложной региональной экономической системы. В настоящее время наибольшее внимание исследователей привлекает изучение механизмов отрицательной обратной связи, что, на наш взгляд, вполне естественно, поскольку закрепление тенденции инерционного спада обусловлено действием именно этих механизмов.

Однако следует отметить, что в таких сложных системах, как экономика, тип связи не всегда бывает однозначно определенным. Одна и та же связь может одновременно действовать и как положительная, и как отрицательная, обладая при этом пороговыми эффектами и переплетаясь в своем действии со многими другими, что может способствовать развитию кумулятивного движения системы как в направлении роста, так и в противоположном направлении.

В заключение отметим, что инерционность национального и регионального хозяйства обусловлена давно существующими структурными проблемами, усугубленными экономическим кризисом, санкционным давлением на российскую экономику, турбулентностью внешней среды. В условиях затянувшегося кризиса все чаще можно

наблюдать различные структурные, институциональные и как результат - поведенческие аномалии экономических субъектов, появление и закрепление неэффективных институтов. В результате лавинообразного нарастания таких процессов региональные экономики становятся все менее эффективными, конкурентоспособными, утрачивают способность к позитивным стратегическим изменениям, и наоборот, все чаще воспроизводят и закрепляют во внутренней среде совокупность условий и факторов, неблагоприятных для развития и экономического роста.

Все это требует серьезного анализа и выявления причин экономических аномалий, связанных с действием механизмов торможения в экономике, обусловленных отрицательными обратными связями, которые способствуют сохранению неэффективных институциональных форм. Функционирование неэффективных институтов приводит к дефициту ресурсов, который тормозит экономический рост и тем самым снижает потенциал развития национальной экономики. Поэтому назрела необходимость формирования прикладной системы диагностики институционального климата в регионах. Основополагающие институты (формальные и неформальные) должны проходить своеобразное тестирование на адекватность и эффективность.

Институциональные изменения - это сложный процесс, требующий финансовых, интеллектуальных и временных затрат. Хотя формально осуществление ряда институциональных изменений возможно за короткий период времени путем принятия законодательных актов, политических и др. решений, но на практике внедрение подобных формальных правил происходит трудно, особенно в современных условиях, когда страна испытывает трудности экономического и геополитического характера.

Работа выполнена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 15-12-70001).

Список литературы

1. Сиднина В.Л. Экономическая инерционность: сущность и проблемы измерения // Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы. Ежегодник. Вып. 3. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2003. 522 с.
2. Афонасова М.А. Механизмы торможения региональной экономики и их влияние на экономическую динамику // Вестник науки и образования Северо-Запада России. Калининград, № 3, 2015. URL: <http://vestnik-nauki.ru/>

СЕКЦИЯ №18.

ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

К ВОПРОСУ О МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Фомина О.В., Тухканен Т.Н.

ДГТУ – опорный многопрофильный университет Ростовской области, г.Ростов-на-Дону

Экономический кризис грозит организации не только потерей прибыли и утратой конкурентоспособных качеств, но и потерей высококвалифицированных сотрудников, без которых очень сложно, а порой, и невозможно пережить кризис. Сохранение квалифицированных сотрудников является одной из самых главных задач менеджмента высшего звена. Многие руководители при наступлении кризиса уделяют внимание производству, финансам, маркетингу, при этом забывая про мотивацию персонала.

Это обусловлено тем, что руководители ошибаясь полагают, что в период кризиса в организации проблем с мотивацией быть не должно, так как сотрудники понимают, что на их место претендуют десятки специалистов, готовых работать за наименьшую заработную плату. Поэтому чаще всего сам факт сохранения рабочего места за сотрудником рассматривается как мотивация к труду.

Мотивация сотрудников в кризисной ситуации требует изменения как с материальной стороны, так и с нематериальной. Материальная сторона мотивации является одним из сложных вопросов высшего менеджмента. Правильное построение системы материального стимулирования сотрудников предполагает от HR-специалиста глубоких познаний в таких областях как экономика, менеджмент, психология и, конечно же, финансы.

Материальное стимулирование имеет решающее значение в трудовой мотивации, причем оно должно быть выше чем затраты времени, интеллекта и энергии, которые расходуются сотрудником в течение рабочего дня, для достижения целей организации. Финансовое вознаграждение, или его формы, воспринимаются и оцениваются работником, как следствие его ценности для предприятия, а также влияют на самооценку и социальный статус работника.

В кризисной ситуации внутренняя мотивация работников терпит значительные изменения. У сотрудников появляется мотивация избегания конфликтов, неудач, появляется страх увольнения. В данной ситуации при выстраивании системы материального стимулирования, необходимо соблюдать следующие принципы:

- при сокращении основного дохода, давать сотрудникам возможность зарабатывать за счет достижения поставленных целей и задач определенного результата в интересах развития и выхода организации из кризисной ситуации. На сегодняшний день одним из направлений является переход от оплаты труда к оплате результата. Это связано с тем, что переменная часть оплаты труда от результата мотивирует специалиста к повышению показателей и эффективности работы;

- разъяснение всем сотрудникам их личных целей, которые напрямую связаны с развитием организации и бизнеса в целом;

- разъяснение сотрудникам, из каких, составляющих формируется их доход, за достижение каких целей и результатов они получают вознаграждение. Сотрудники должны иметь представление о том, каким образом можно получить бонус, как рассчитывается премия, в какие сроки будут выплаты, заработанной премии или бонусов.

Если руководитель замечает активность сотрудников и поощряет их, то активность работников растет, сотрудники стараются более эффективно выполнять поставленные цели, а организация при этом получает прибыль. Но также стоит помнить и о том, что система мотивации должна быть выгодной для обеих сторон. Так как для организации выплата премий сотрудникам является издержками производства, то необходимо определить размер средств, которые можно израсходовать на премии и оплату бонусов, чтобы эффект от премирования не был превышен.

Для достижения эффективного премирования необходимо строго соблюдать правило: сумма всех премиальных выплат при любом значении перевыполнения плановых показателей не может превышать сумму прибыли, полученной в результате применения данной системы.

- контроль достижения работников поставленных задач в виде отчетов, собраний, деловых игр и многое другое.

Система мотивации с помощью материальных стимулов должна мотивировать работников для выполнения целей, поставленных руководителем. Цели должны носить сложный, но достижимый характер, в ином случае сотрудники могут оказаться демотивированными.

Систему мотивации нельзя выстроить эффективно, при этом используя только материальные стимулы (бонусы, премии) и не включая нематериальные стимулы. Повышение заработной платы со временем перестанет приносить результаты, которые ожидает руководство организации. Сильно завышенная заработная плата носит демотивирующее действие.

Одной из главных проблем в финансовых стимулах является то, что денежная мотивация является «не насыщаемой» и человек быстро привыкает к новому уровню дохода. Таким образом, новый уровень дохода становится для работника привычным и теряет прежнюю побудительную силу.

В кризисной ситуации из-за финансовых трудностей многие организации не могут себе позволить мотивировать сотрудников. Разумным выходом из данной ситуации является нематериальная мотивация сотрудников. Наиболее известными методами нематериальной мотивации являются: доски почета, рейтинги, корпоративные мероприятия, ротация, устные поощрения.

Публичное признание заслуг повышает заинтересованность сотрудника, позволяя чувствовать свою ценность для организации как профессионала. Одним из эффективных способов поощрения сотрудников без финансовых затрат – публичное выражение признательности за их усилия. Главное делать это искренне.

Достаточно распространенными психологическими правилами для эффективной мотивации являются: реалистичность целей, уважение личности, поощрение групповой работы, обратная связь, возможность роста. Выбор инструментов для мотивации сотрудников зависит от корпоративной этики организации, размерами организации и характером бизнеса.

В кризисной ситуации сотрудники нуждаются в определенности и уверенности, в том, что у руководителя есть план действий для выхода из кризиса. Необходимо разъяснить сотрудникам дальнейшие перспективы развития организации, какие антикризисные меры планируются, что ожидает руководство от сотрудников в сложившейся ситуации. Важно, когда эта информация исходит от руководителя организации.

Неосведомленность работников о том, что происходит в организации, о решении проблем, которые затрагивают их интересы, не только ухудшают психологический климат в коллективе, но и снижает уровень доверия к руководству, а также негативно сказывается на трудовой мотивации персонала.

Также важным фактором, кроме осведомленности персонала, является вовлечение персонала в принятие решений, которые касаются непосредственно их самих. Этим руководителем может показать своим сотрудникам, что он прислушивается к их мнению и уважает их точку зрения. Вовлечение сотрудников в процесс принятия

решения способствует повышению качества принимаемых решений и усилению мотивационного механизма.

Как показывает практика, в настоящее время у многих работников не спрашивают их мнения, а если и спрашивают, то в серьез не воспринимают. Вовлечение сотрудников в управление увеличивает их обязательства перед организацией и упрощает внедрение новой идеи. Противоречия между руководителем и работниками не носит выраженного характера, и коллектив воспринимает себя одной командой с руководством для достижения общих целей развития организации и бизнеса в целом.

Из всего, выше сказанного, можно сделать вывод, что в период нестабильности, тесная взаимосвязь между сотрудниками различных подразделений и руководителем должна поддерживаться еженедельно или даже, ежедневно. Регулярное информирование коллектива о том, что антикризисные меры и совместная работа приносят результат, мотивирует сотрудников для преодоления сложностей и выхода из криза.

Список литературы

1. Варданян, И.С. Мотивационная система персонала // Управление персоналом. – 2009. - № 5. – С. 21-24.
2. Иванкова, О. Г. Управленческие решения как инструмент управления организацией // Проблемы экономики и менеджмента. – 2013. – № 11 (27). – С. 89-93
3. Мануйлов Ю.С., Новиков Е.А. Концептуальные основы управления в условиях неопределённости. СПб.: ВКА имени А.Ф. Можайского, 2008. – 121 с.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ СТРУКТУР ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Крохмаль А.Н., Тухканен Т.Н.

ДГТУ – опорный многопрофильный университет Ростовской области, г.Ростов-на-Дону

Если будем мы знать, что ничто не способно возникнуть из ничего,
то тогда мы яснее увидим наших заданий предмет: и откуда являются вещи,
и каким образом все происходит без помощи свыше.

Лукреций Кар

Современные исследователи по-разному определяют сущность понятия «организационная структура управления». Так, американские ученые М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури понимают под структурой «логическое соотношение уровней управления и функциональных областей, организованных таким образом, чтобы обеспечить эффективное достижение целей» [2].

Отечественные исследователи считают, что структурой надо считать «совокупность управленческих подразделений, между которыми установлена система взаимосвязей, призванных обеспечить реализацию различных видов работ, функций и процессов для достижения определенных целей» [4].

При обобщении всех предложенных определений организационных структур, можно проследит некую аналогию с живым организмом, в котором определяется как расположение функциональных элементов, так и сложный процесс их взаимодействия в процессе жизнедеятельности. Следовательно, для самостоятельного функционирования предприятия как единого организма необходима структурность взаимодействий, как основа, определяющая концепцию развития.

Одним из механизмов взаимодействия может быть предложено рассмотрение новых теоретических направлений с позиции управления организационными изменениями. Такими направлениями, по нашему мнению, может стать расположение понятий структурных изменений в жизненном цикле предприятия. Как направление теория управления изменениями организации существует достаточно давно, и представлена большим числом теоретических положений и исследователей в этой области. В дальнейшем рассмотрим лишь одно положение, которое, по нашему мнению, отражает встраиваемость необходимых понятий в форму существования организации.

С точки зрения существования предприятия необходимо теоретическое определение понятий организационных изменений, которые могут определять возможности адаптации структуры к внутренним или внешним воздействиям.

Первое изменение определяет форму и содержание будущей организационной структуры предприятия. Вначале определяется цели деятельности предприятия, необходимые ресурсы, разрабатывается бизнес-план, проводится стратегический анализ и оценивается риск.

Второе изменение, которое происходит при организационном процессе -

это трансформация организационной структуры, которая определяется как изменение, преобразование взаимосвязей, форм и способов, для обеспечения качественного движения к намеченной цели.

Согласно концепциям Адизеса и Грейнера, любое предприятие проходит ряд последовательных стадий, причем на каждом этапе развития возникают неизбежные проблемы, ловушки или кризисы, несущие в себе причины революции[3]. Преодоление этих проблем обеспечат различные механизмы трансформации.

По мере роста предприятия, а значит, и объема управленческих работ, развивается разделение труда, и формируются специализированные звенья (например, по управлению персоналом, производством, финансами, инновациями и т.п.), слаженная работа которых требует координации и контроля. На стадии зарождения предприятия управление нередко осуществляется самим предпринимателем.

Однако необходимо выделить основные индикаторы, отображающие необходимость трансформации:

- чрезмерная замкнутость структурных подразделений на первых руководителей (как минимум - генеральный директор) и, как следствие, их перегрузка (невозможность выполнять свои функциональные обязанности);

- наличие множества заместителей генерального директора и директоров с размытыми и пересекающимися диапазонами ответственности;

- отсутствует информационная поддержка деятельности предприятия (отдел автоматизации системы управления предприятием работает не на нужды конкретного пользователя; максимум, что обслуживается бухгалтерия).

На стадии роста происходит функциональное разделение труда менеджеров. Это может быть связано с:

- необходимостью разделения крупного монопредприятия и с созданием дочерних предприятий по функциям;

- необходимостью внесения в организационную структуру инновационных элементов (виртуальный коммерческий центр);

- оценкой будущих потребностей в персонале исходя из поставленных задач;

- разработкой программы по удовлетворению будущих требований к персоналу;

- планированием и реализацией развития карьеры перспективных сотрудников и др.

На стадии зрелости в структуре управления чаще всего реализуется тенденция к децентрализации.

На стадии спада обычно разрабатываются меры по совершенствованию управленческой структуры в соответствии с потребностями и тенденциями в изменении производства.

Наконец, на стадии прекращения существования предприятия структура управления или полностью разрушается при ликвидации предприятия, или происходит ее реорганизация.

Третий элемент организационных изменений - это интеграция. Интеграция – процесс объединения усилий различных подсистем для достижения целей предприятия. Интеграция присуща любой системе, в том числе и человеку, поэтому интеграцию как процесс необходимо рассматривать в контексте кадрового менеджмента.

К основным направлениям данного вида менеджмента относятся:

- формирование объектов и структур управления, планирование кадровой работы;

- организация комплектования производства кадрами;

- формирование устойчивых конкурентоспособных коллективов.

Система кадрового менеджмента должна составлять единое целое со стратегией и организационной структурой предприятия в целом. [3]

Можно назвать кроме основных направлений кадрового менеджмента применимость адекватного ответа внешним изменениям процессы аутсорсинга и аутсаффинга.

Если рассмотреть эти элементы как внутреннюю среду жизненного цикла предприятия, то создание качественного кадрового потенциала как основного механизма оперативного и тактического реагирования при техническом и методологическом обеспечении, поднимет предприятие на принципиально новый уровень развития.

Четвертое организационное изменение – это измененная форма первого положения. Изменяется только содержание, которое рассматривается как еще одна точка для последующего жизненного этапа.

Стагнация – означает неспособность к проведению изменений, уклонение от нововведений или неумение их осуществлять. Еще точнее: стагнация есть пассивный риск, который возникает от дефицита изменений, в отличие от активного риска, сопровождающего радикальные обновления. [4]

Позитивными перспективами развития предприятия может стать слияние с крупными компаниями или реорганизация. В противном случае наступает бюрократизация (смерть) - прекращение функционирования предприятия.

На рисунке представлена графическая интерпретация данной работы.



Рис.1. Инновационная модель организационных изменений в жизненном цикле [1]

В статье сделана попытка разместить понятия теории управления организационными изменениями на модель управления жизненным циклом для повышения эффективности управления

Таким образом, одним из основных факторов, обуславливающих необходимость смены управленческой структуры является этап жизненного цикла предприятия. Поэтому руководитель должен знать, на каком этапе развития находится предприятие, и оценивать, насколько менеджмент соответствует этому этапу.

Список литературы

1. Адизес И., Управление жизненным циклом корпорации / пер. с англ.; под науч. ред. А.Г. Сеферяна. - СПб.: Питер, 2007
2. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури – Пер. с англ. – М., 1993.
3. Смирнова В.Г. Организация и деловая среда: 17 – модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации» Модуль 2 / В.Г. Смирнова и другие. – М.: «Инфра – М», 1999.
4. Широкова Г.В. Теория жизненных циклов организаций: анализ основных моделей // Менеджмент в России и за рубежом. - 2007. № 2. - С. 15-22.

ПРОБЛЕМА ПОНИМАНИЯ ТЕРМИНА «ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ» В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Кудрявцева О.В., Куфаева Н.В.

ФГБОУ ВПО «Астраханский Государственный Технический Университет», г.Астрахань

Не смотря на разработанность теории финансового менеджмента, в отечественной научной литературе на современном этапе существуют проблемы понимания некоторых экономических категорий, к числу которых можно отнести понятие «финансовый поток». В первую очередь это связано с противоположными взглядами ученых в данной области исследования, а также с отсутствием определения термина «финансовый поток» в нормативно-правовых актах Российской Федерации. В связи с этим актуальность дополнительного теоретического исследования дефиниции «финансовый поток» заключается в том, что неопределенность понимания данного понятия отрицательно сказывается на практическом применении рассматриваемого финансового инструмента.

Следует отметить, что термин «финансовый поток» в зарубежной научной школе употребляется в одном значении с понятием «денежный поток», что обусловлено многовариантностью перевода с английского языка термина «cash flow». Так при переводе на русский язык «cash flow» означает «денежный поток», «финансовый поток», «поток денежных средств», «поток денежной наличности». Кроме того в словарях экономической

направленности, а также в научных трудах таких ученых, как Ю. Бригхем [2], Л. Гапенски [2] и Дж. Хьюстон [3] в определениях указанных выше терминах отсутствуют различия, т.е. отмечается их синонимичное значение.

В российской научной литературе изучением данных понятий занималось большое количество ученых-экономистов, среди которых необходимо выделить Бочарова В.В. [1], Ковалева В.В. [4], Новашину Т.С. [6], Родионову М.В. [8], Романовского М.В.[9] и Первову О.Ю.[7]. Данные авторы в своих трудах поднимают проблему двойственности понятия термина «финансовый поток», а также отсутствие законодательного закрепления рассматриваемого определения.

На основе изучения вышеуказанных трудов было установлено, что термины «финансовый поток» и «денежный поток» не являются тождественными понятиями по причине того, что «финансовый поток» является более широким понятием, чем «денежный поток».

Таким образом, понятие «финансовый поток» имеет определенные отличия от понятия «денежный поток». Главное различие выражается в том, что денежный поток является актом обмена эквивалентами, выраженными в денежной и товарной формах. Также финансовый поток может быть и безэквивалентным. Бывают случаи, при которых не подлежит возмещению их исходная денежная сумма. В данной ситуации получатель этой суммы получает ее полностью, а отправитель ее теряет.

Налоги можно представить в качестве примера самого простого финансового потока, так как по своей экономической сути они источники своего происхождения не компенсируют и не возмещают. В бюджетном механизме обширно употребляются такие безэквивалентные финансовые потоки, как субсидии, дотации, субвенции, а также компенсации и взаимные расчеты.

Таким образом, используя предпосылки Первовой О.Ю., которые указывают на распределительный и перераспределительный характер финансовых отношений, необходимо дать следующее определение исследуемой дефиниции: финансовый поток является отношением денежной формы движения капитала предприятия, имеющего распределительный или перераспределительный характер для осуществления финансово-хозяйственной деятельности в течение определенного временного периода [7].

В подтверждение разветвленности и многогранности финансовых потоков в финансово-экономическом пространстве, что указывает на более широкое понятие, чем «денежный поток», необходимо рассмотреть финансовые потоки по признаку характера возникновения в зависимости от сферы обращения (см. Рисунок 1).



Рис.1. Схема перераспределения внешних финансовых потоков:

1 - «внешний – бюджетный» финансовый поток; 2 - «внешний – основной» финансовый поток; 3 - «внешний - второстепенный» финансовый поток.

Во «внешне – бюджетную» категорию включаются финансовые потоки, которые возникли в финансово-хозяйственной деятельности с органами государственной власти, к ним относятся отчуждение налоговых и неналоговых средств, государственные закупки и расходование бюджетных средств.

Во «внешний основной финансовый поток» включаются финансовые потоки, выражающие финансово-хозяйственные отношения между двумя или более юридическими лицами, к ним относятся организация и ее контрагенты.

«Внешние - второстепенные» финансовые потоки - это финансовые потоки, выражающие финансово-хозяйственные отношения между организацией (юридическим лицом) и домашними хозяйствами (физическими лицами). Данные финансовые потоки появляются во время оплаты предприятием приобретенных активов или товарно-материальных ценностей для конечного потребления или владением ценных бумаг частными лицами.

В организации внешние финансовые потоки делятся на исходящие и входящие (см. Рисунок 2).



Рис.2. Схема идентификации перераспределения внешних финансовых потоков:

1 - Внешний исходящий бюджетный финансовый поток; 2 - Внешний входящий бюджетный финансовый поток; 3 - Внешний исходящий основной финансовый поток; 4 - Внешний входящий основной финансовый поток; 5 - Внешний исходящие второстепенный финансовый поток; 6 - Внешний входящий второстепенный финансовый поток.

Внешние исходящие финансовые потоки являются отчислением финансовых средств организации контрагентам. При этом финансовые потоки организации характеризуются как управление кредиторской задолженностью, то есть при платеже кредиторской задолженности увеличивая срок и организация может получить дополнительный источник финансирования, а также управлять финансовыми средствами, которые условно высвободились в определенном временном периоде.

Внешние входящие финансовые потоки определяются поступлением финансовых средств от контрагентов организации. При этом финансовые потоки организации характеризуются как управление финансовыми поступлениями. Данные поступления источников финансирования позволяют формировать нужный объем финансовых ресурсов для поддержания платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия, для его экономического развития и стабильного функционирования.

Превышение внешнего входящего финансового потока над исходящим финансовым потоком происходит при сбалансированности и стабильности поступления, расходования и распределения внешних исходящих и входящих финансовых потоков. Если эта разность соблюдается, то организация является финансово устойчивой, способной поддерживать свой финансовый резерв на необходимом уровне для ее функционирования.

Таким образом, произведенный анализ научной литературы выявил недостаточную степень исследований проблемы управления финансовыми потоками, в связи с чем, авторами были найдены отличия в трактовке и классификации финансовых потоков, которые указали на то, что понятие «финансовый поток» является более широким.

Список литературы

1. Бочаров В.В. Финансы: учебник для вузов / В.В.Бочаров, В.Е. Леонтьев, Н.П.Радковская. – М.: Питер, 2012. – 400с.
2. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: полный курс: в 2-х т. / пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. – СПб:2001. – Т.1. – 497с., Т.2. – 669с.
3. Бригхем Ю., Хьюстон Дж. Финансовый менеджмент: Экспресс-курс / пер. с англ. – СПб: Питер.2007.
4. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / 3-е изд., перераб. И доп. – М.: Проспект, 2013. – 1104с.
5. Мюллер В.К. Новый англо-русский словарь. – М.: Издательство «Русский язык». 2012. – 880с.
6. Новашина Т.С. Экономика и финансы предприятия: учебник / М.: МФПА, 2010. – 344с.
7. Первова О.Ю.Теоретические аспекты управления финансовыми потоками организации // Российское предпринимательство. — 2013. — № 13 (235) . — с. 111-118.
8. Родионова В.М. Сущность финансов и их роль в рыночной экономике // Финансы. – 2012. - №6. – С.60-66.
9. Романовский М.В. Финансы /М.В. Романовский, О.В. Врублевская, Б.М. Сабанти. – М.: Перспектива. Юрайт. – 2013. – 520с.

СЕКЦИЯ №19. УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

ВОВЛЕЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ В ПРОЦЕСС АКТУАЛИЗАЦИИ ПОТРЕБНОСТЕЙ В ОБУЧЕНИИ

Однорал Н.А., Хорьякова В.В.

Белгородский университет кооперации экономики и права, г.Белгород

Не вызывает сомнения тот факт, что эффективность работы организации напрямую зависит от профессионализма, квалификации и компетенций сотрудников, осуществляющих основные производственные процессы. Следовательно, одной из важных целей организации на современном этапе становится обучение и развитие персонала, приобретение новых знаний, навыков и умений, являющихся стратегическими активами во всех сферах деятельности.

Как показывают результаты исследований, ориентация организации на обучение, представляющая собой совокупность организационных ценностей, которые определяют предрасположенность организации к созданию и использованию знаний для достижения поставленных ею целей [17], выступает в качестве одного из стратегических направлений, управления персоналом и компаний в целом.

К конкурентным преимуществам организации, на наш взгляд, следует отнести ориентацию на обучение, предполагающую: способность к получению, накоплению, и передаче знаний внутри организации; извлечение положительного опыта; быстрая адаптация к нововведениям и реагирование на изменение внешней среды.

Сущностное содержание обучения нами может быть представлено как определенный путь к развитию способностей и получению новых возможностей, способ выйти на новый уровень совершенствования как личности, так и производства.

В процессе прохождения активных фаз жизнедеятельности человек осваивает три типа обучения: формальное обучение, спонтанное обучение и неформальное обучение.

Учитывая, что поиск эффективных технологий и методов обучения персонала приобретает определенные трудности, мы полагаем, что следует обратить внимание на их систематизированную совокупность.

Рассматривая наиболее перспективные из обозначенных выше технологий и методов обучения персонала, раскрыть потенциальные возможности персонала организации целесообразно на основе использования коучинга, как одного из перспективных методов обучения, объединяющего различные методики и технологии, дающие новые возможности в вовлечении персонала в процесс как личного, так и профессионального обучения.

В настоящее время особенно актуально наставничество как метод обучения. Актуализация этого метода усиливается в связи с появлением такого понятия как обучающая компания.

Важно подчеркнуть, что постановка внутренней системы наставничества и обучения персонала является одним из возможных результатов векторных групп обучения, которые проводятся в рамках сопровождения организаций как открытая бесценарная группа профессионального развития. Однако, следует отметить, что заявленный способ обучения является менее доступным и как показала практика нераспространенным способом проведения обучения.

Таким образом, обучать новым инновационным технологиям, осваивать процесс управления целесообразно на основе развития новых разновидностей и типов института наставничества (Рисунок 1).

Как показывает практический опыт, эффективным методом обучения в современных условиях выступают тренинги. Высокую эффективность в плане обучения управленческих кадров и специалистов обеспечивают бизнес-тренинги. Посредством тренингов также можно повысить личную эффективность сотрудников - ориентацию на результат, стрессоустойчивость, управление конфликтами, коммуникативные навыки, лидерство. На тренингах более 70% времени посвящено деловым играм и их анализу, а также закреплению наиболее эффективных стратегий поведения в типичных деловых ситуациях.



Рис. 1. Диапазон разновидностей наставничества как технологии обучения на основе новых знаний

В настоящее время компаниями, осуществляющими тренинговую деятельность, предлагается довольно широкий выбор тренингов и обучающих консалтинговых программ.

На современном этапе развития определенная часть предприятий не исключает обучение персонала через внешнее консультирование. Таким образом, формой оказания консалтинговых услуг, целью которых является обучение персонала как по типовым, так и индивидуальным программам обучения выступает обучающий консалтинг. Это подтверждает наш вывод о том, что постепенно будет нарастать данный вид консалтинга.

Популярным способом обучения персонала, направленного на повышение эффективности управления и развитие организации выступает корпоративное обучение, целью которого является повышение эффективности работы каждого сотрудника в отдельности и всей организации в целом.

В качестве основных видов корпоративного обучения можно выделить такие, как: модульное обучение, менторинг (наставничество), обучение действием (action learning), дистанционное обучение, обучение методу shadowing («быть тенью»), метафорическая игра, обучение в рабочих группах, обучение по методу buddying (приятельские отношения), обучение по методу secondmen (командирование).

Таким образом, тема развития и обучения персонала в условиях динамично изменяющейся внешней среды выступает одной из актуальных и востребованных в области управления персоналом, а организационное обучение является конкурентным преимуществом, и как показывает практика способствует успешному развитию организации.

Список литературы

1. Агаева А.Н., Ледовская М.Е. Подходы кадрового консалтинга к повышению квалификации и обучению персонала организации // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2012. - № 4.- С. 224-228.
2. Гребеник Л.Г. Диалектическое взаимодействие развития и обучения персонала в организации: эффективные подходы и практика внедрения // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2011. -№ 3.- С. 251-257.
3. Ледовской Е.Е., Прушковская Е.Е., Ледовская И.И. Репрезентация интегрированного обучения государственных служащих и сотрудников таможенных органов в контексте внедрения электронного декларирования // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2014. -№ 4 (52).- С. 252-258.
4. Немыкин Д.Н. Технологии непрерывного образования в системе многоуровневого обучения// Актуальные проблемы инновационного развития экономики: материалы международной научно-практической конференции. -Белгород, 2014.- С. 206-208.
5. Роздольская И.В., Ледовская М.Е. Применение концептуальных основ организационного развития как результативного подхода к управлению компаниями в формате консалтинга и тренингов // Образование, наука и современное общество: актуальные вопросы экономики и кооперации: Материалы международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава и аспирантов: в 5 частях. 2013. С. 25-35.
6. Роздольская И.В., Ледовская М.Е., Жатко Ж. Маркетинговый подход к решению разноаспектных проблем функционирования рынка консалтинговых услуг в условиях трансформации инновационной среды // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2013. – № 4.-С.140-150
7. Роздольская И.В., Ледовская М.Е., Однорал Н.А. Инновационная направленность кадрового консультирования в условиях реального экономического пространства: альтернативные способы формирования и поиск новых возможностей развития: монография. – М.: Дашков и К°, 2014. – 275 с.
8. Роздольская И.В., Лихонин К.В. Управление знаниями как комплексный процесс идентификации и развития интеллектуальной ключевой компетенции хозяйствующих субъектов и повышения их конкурентоспособности // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права.- 2010.- № 1.- С. 63 -71
9. Роздольская И.В., Лихонин К.В. Управление знаниями как новое научное направление: междисциплинарный и интегральный характер // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2009.- № 4-1.- С. 15 -22
10. Роздольская И.В., Мозговая Ю.А. Организационный коучинг как метод сопровождения изменений и внедрения инноваций в организации и как новый продукт на российском рынке консалтинга // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2015. – №4 (56) .- С.31-39
11. Роздольская И.В., Однорал Н.А. Формализация и инновационный характер консалтинговой составляющей тренинга как маркетингового инструмента в контексте новой социальной действительности // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 4 (48). С. 62-71.
12. Роздольская И.В., Хамукова А.А. Карьерный коучинг как результативно-ориентированный вид консультирования//Белгородский экономический вестник.- 2015.- № 3(79).- С. 77 -86
13. Сумарокова Е. Организационные формы инвестирования в человеческий капитал // Маркетинг. – 2015. – №5 (144). – С. 97-112
14. Rozdolskaya I., Ledovskaya M. Marketing orientation of the regional market of consulting services at a stage of innovative transformations// Problems of safety, modeling and forecasting of economic processes: материалы международной научной конференции, 25 апреля-2 мая 2014, Израиль
15. Rozdolskaya I., Ledovskaya M., Afanasiev I. Innovation Consulting Services Within the Context of the Formation of a New Model of Marketing Innovation // World Applied Science Journal. – 2013. – Vol. 25. – N. 6. – P. 956-960
16. Seliverstov Y., Veretennikova I., Rozdolskaya I., IAfanasiev I., Ovtcharova N. Commercialization Prospect Influence on Intellectual Property Assessment // Research Journal of Applied Sciences. – 2014. – Vol. 9. – N. 12. – P. 1114-1119.
17. Sinkula J., Baker W., Noordewier T. A framework for market-based organizational learning: Linking values, knowledge, and behavior // Journal of the Academy of Marketing Science. 1997. Vol. 25. P. 305-318.

ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Дуброва Л.И.

Донской государственный технический университет, г.Ростов-на-Дону

В последние годы российская экономика переживает кризис не только в сфере государственного регулирования экономики, но и в первую очередь любой кризис, а экономический – в особенности, сказывается на людях. Особенно – на работающих. Снижается интерес компании к новым кадрам – им не до поиска новых сотрудников, удержаться бы от сокращения старых. Обычно в период кризиса компании резко повышают требования к соискателям – если и брать кого-то самого лучшего, и лучше – за меньшие деньги. Другая характерная для проблемных периодов черта – это дефицит руководителей.

Основная задача фирмы, попавшей в кризисную ситуацию - уменьшить расходы [1]. В докризисной ситуации на большинстве предприятий наблюдалась избыточность персонала. При появлении кризиса организации вынуждены сокращать свой штат. Нужен хорошо продуманный, рациональный подход при увольнении персонала, отказе от выплаты доплат и надбавок, сокращении социальных льгот (бесплатные обеды, медицинское обслуживание и т.п.). Но тут возникает проблема - персонал меньшей численности не в состоянии справиться с резко увеличившимся объемом работ, и, как следствие, снижается заинтересованность в качественном выполнении функций, если перестают платить прежние надбавки, а сокращение социальных льгот уменьшает желание работать в данной фирме. Происходит снижение мотивации персонала и связанное с этим ухудшение качества труда. Главным для работника становится не интерес организации, а желание найти более желаемое место работы.

Наряду со стимулированием производственной деятельности персонала и привлечением его к управлению необходимо принятие самых жестких мер к той части трудового коллектива, интересы которой расходятся с целями антикризисного управления.

В социально-экономических системах центральным элементом являются человек, его интересы, потребности, ценности и установки. Именно люди оживляют и руководят данными системами [3]. Человек в организации выступает в качестве объекта, и активного субъекта управления. Персонал управления, являясь центром системы, нуждается в постоянном, особо продуманном и обоснованном управленческом влиянии.

Новые задачи не могут быть успешно решены традиционными кадровыми службами. Во многих, и прежде всего крупных, организациях создаются новые службы, системы управления персоналом.

Концепция антикризисного управления персоналом побуждает руководителей организации сосредоточиваться на стратегических, перспективных направлениях работы с персоналом, таких как: массовая переквалификация сотрудников организации в связи с переходом на новые технологии; омоложение кадров путем привлечения молодых специалистов и стимулирования досрочного выхода на пенсию лиц, не «вписывающихся» в систему новых требований и не способных освоить современные методы работы; разработка принципов трудоустройства сотрудников при их массовом высвобождении; привлечение широких слоев работников к участию в управлении организацией и пр.

Важным стратегическим направлением системы антикризисного управления персоналом является эффективное применение кадрового маркетинга. Это обеспечивается рядом способов: поиском перспективных студентов уже с младших курсов вузов и колледжей, которым предоставляется возможность работы в организации в период каникул; выплаты стипендий за счет ее ресурсов; помощь в прохождении производственной практики, в подготовке и защите дипломных работ; сотрудничеством с государственной службой занятости; использованием частных фирм в подборе и подготовке менеджеров и другого персонала; взаимодействием с организациями, осуществляющими лизинг персонала, т. е. командируемых временно работников «напрокат»; организацией прогностических исследований по проблемам подготовки и переподготовки квалифицированных работников организации.

С точки зрения человеческого фактора для кризиса характерно возникновение, как минимум, двух проблем: рассогласование между профессиональным инструментарием, которым владеет персонал организации, и требуемым для новой ситуации, неадекватность норм и правил внутриорганизационной жизни (собственно корпоративной или организационной культуры) новым условиям [2].

Действия управленческого персонала в период кризиса. Существует несколько вариантов:

- продажа предприятия — полная ликвидация, продажа активов, увольнение персонала и полное прекращение деятельности;

- введение внешнего управления — приглашение нового менеджера (его могут предложить кредиторы, сотрудники предприятия, арбитражный суд);

- поиск инвестиций под конкретный проект, вложение средств — перестройка производства без смены руководителя.

Конструктивное взаимодействие сотрудников предприятия по выводу из кризиса может быть основано, прежде всего, на авторитете руководителя, координирующего данную деятельность - антикризисного управляющего.

В антикризисном управлении особое значение имеет качество руководства, способность основных менеджеров предприятия решать самые, казалось бы, неразрешимые проблемы бизнеса, используя весь современный управленческий инструментарий на основе новаторских методов и приемов. Отсюда необходимо подробнее остановиться на характеристике требований к менеджеру:

- наличие глубоких знаний в области управления предприятием;

- способность принимать обоснованные и компетентные решения на основе согласования с нижестоящими руководителями и работниками, также в сфере распределение и оценка результатов участия каждого в их исполнении;

- владение не только навыками администрирования, но и предпринимательства, умение контролировать ситуацию на рынках, проявлять инициативу и активно перераспределять ресурсы фирмы в наиболее выгодные сферы применения;

- высокая компетентность в вопросе технологии производства в той отрасли производства, к которой относится фирма по виду и характеру своей деятельности.

Успех его деятельности зависит от решения взаимосвязанных проблем, обусловленных его отношениями с трудовым коллективом кризисного предприятия:

- проблемы своей собственной адаптации к новой должности и, в связи с этим, к новой профессиональной деятельности, к новому социальному окружению;

- проблемы мобилизации кадрового потенциала предприятия на реализацию антикризисной программы.

В современности проблема антикризисного управления персоналом в организации продолжает сохранять свою актуальность. Данный вопрос включает в себя обширный спектр подтем, которые играют важную роль в деятельности и развитии предприятия. Антикризисное управление персоналом организации нельзя недооценивать, даже, если фирма не испытывает особых проблем в подобной сфере, так как проблемы могут быть скрыты, а со временем проявиться и оказать негативное влияние на процесс труда. И важным является способность вовремя обнаружить складывающуюся опасную обстановку, ведь всем известно, что проще предотвратить или на ранней стадии ликвидировать, чем потом устранять «разрушения», пытаться сохранить разрушающееся.

Анализируя всю систему антикризисного управления персоналом, хочется выделить то, что она направлена на установление связи между стратегиями, индивидуальными целями и критериями эффективности труда на всех уровнях иерархии производства.

Отсюда следует вывод о том, что антикризисное управление персоналом требует особого внимания. Для разработки действий в рамках данного вопроса необходимо продумать целую систему и тактику по определенной схеме. К примеру, определить, как персонал может отреагировать на то или иное изменение; решить, кто и как разъяснит работникам суть и необходимость изменений.

При разработке механизма управления персоналом следует провести кадровую проверку и анализ, осуществить мотивацию и управление кадрами в условиях информированности персонала, при соблюдении законности.

Список литературы

1. Бармута К.А. Проблемы антикризисного управления предприятием в современных условиях//Вопросы экономических наук. 2014. № 6 (70). С. 12-15.
2. Бармута К.А. Управление эффективным развитием промышленных предприятий в условиях освоения инноваций: дис.. д-ра экон. наук. Ростов-на-Дону, 2010.
3. Проблемы развития и управления промышленными предприятиями, комплексами: коллективная монография / [Алексеева Е. В. и др.]; под общ. ред. К. А. Бармуты; М-во образования и науки РФ, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования Донской гос. технический ун-т. Москва, 2012.

СЕКЦИЯ №20. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА И МЕТОДЫ ЕГО ОЦЕНКИ (НА ПРИМЕРЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ)

Пенькова С.Ю., студентка; Шибанов В.Е., к.э.н., доцент

Дальневосточный федеральный университет, г.Владивосток

Аннотация: Работа посвящена исследованию методических подходов к оценке величины налогового потенциала региона. В статье описываются различные подходы к оценке налогового потенциала субъектов Российской Федерации. Рассмотрены меры по улучшению и совершенствованию механизма определения налогового потенциала региона на примере Приморского края.

Ключевые слова: Налоговый потенциал региона, налог, налоговые поступления, налоговый паспорт, налоговая база, бюджет, оценка налоговой базы.

В целях стабильного развития государства требуется постоянство государственных и муниципальных финансов, которое подразумевает сбалансированность и увеличение поступлений в бюджет на текущий момент и в долгосрочной перспективе. В процессе решения задачи пополнения бюджетов всех уровней и повышения экономического роста федеральным, региональным и местным финансовым службам необходимо располагать объективной информацией, основанной на актуальной оценке налогового потенциала.

Налоговый потенциал региона характеризуется его экономической структурой и обеспеченностью налоговой базы, выражаемой налогооблагаемыми ресурсами. В формировании налоговой базы значительную роль играет региональный аспект, который в практических расчетах определяется через оценку налогового потенциала региона. Налоговые поступления при этом рассматриваются в качестве реализованной части налогового потенциала.

Налоговый потенциал региона – важнейшее ключевое звено в межбюджетных отношениях, поскольку определяет уровень финансирования из центрального аппарата, является неотъемлемой частью налогового потенциала государства и состоит из налоговых потенциалов муниципальных образований, находящихся на территории данного региона [7].

В целях изучения методических основ расчета налогового потенциала на уровне субъекта Федерации в настоящей статье использованы данные о бюджетно-налоговых показателях Приморского края за ряд лет, на основе которых произведен расчет налогового потенциала с использованием различных методов с целью определения их различий, выявления положительных и отрицательных сторон.

Так, бюджетная система Приморского края является частью консолидированного бюджета РФ и включает в себя бюджеты двух уровней [1]:

- 1) региональный бюджет Приморского края и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов;
- 2) бюджеты муниципалитетов, расположенных в границах региона.

Налоговыми доходами регионального бюджета Приморского края признаются собственные налоговые доходы краевого бюджета, получаемые от региональных налогов и сборов, а также отчисления от федеральных налогов и сборов по нормативам, предусмотренным бюджетно-налоговым законодательством РФ.

На данный момент единой методики по оценке налогового потенциала не сформировано, поэтому в статье был произведен расчет налогового потенциала Приморского края с использованием трех различных методов с целью определения наиболее оптимального.

1. Расчёт налогового потенциала с использованием репрезентативной налоговой системы (далее - РНС).

Осуществляется на основе показателей уровня экономического развития (базы налогообложения) субъектов Российской Федерации и планируемых поступлений по каждому виду налогов, учитываемых в репрезентативной системе, в консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации [4].

В репрезентативную систему налогов входят основные налоговые источники субъектов Российской Федерации, отражая доходные возможности, учитываемые при распределении финансирования в процессе межбюджетного регулирования. Прочие виды доходов, не учитываемые в репрезентативной системе, не используются в целях определения размера финансирования при межбюджетном регулировании [4].

Во избежание резких колебаний денежных поступлений, передаваемых регионам, показатели налоговых баз регионов, участвующие в расчете, берутся в среднем за 3 последних отчетных периода. Перечень показателей, участвующих в оценке налогового потенциала региона по методу РНС приведен в Табл.1.

Таблица 1

Показатели, используемые при оценке налогового потенциала региона по методу РНС млн. рублей

Наименование доходов	2012 год		2013 год		2014 год	
	Утверждено Законом Приморского края от 17.11.2011 № 848-КЗ (в редакции от 20.12.2012 № 142-КЗ)	Исполнено	Утверждено Законом Приморского края от 20.12.2012 № 143-КЗ (в редакции от 19.12.2013 № 333-КЗ)	Исполнено	Утверждено Законом Приморского края от 19.12.2013 № 334-КЗ (в редакции от 18.12.2014 № 517-КЗ)	Исполнено
НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ	47950,7	49973,6	51776,1	51657,2	56329,3	57356,9
Налог на прибыль организаций	14037,0	14551,4	12267,3	12265,3	13066,5	13379,7
Налог на доходы физических лиц	19091,1	20398,0	21009,9	21199,4	24394,9	24585,0
Акцизы	5629,1	5601,5	6818,3	6366,5	5658,5	5784,4
Налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	3261,0	3349,5	3510,3	3498,5	3676,7	3751,6
Единый сельскохозяйственный налог	15,0	15,6	-1,5	-1,5	0,0	0,2
Налоги на имущество организаций	4257,3	4342,0	6545,9	6607,9	7800,0	7926,9
Транспортный налог	918,8	932,9	986,8	1040,6	1060,1	1182,7
Налог на игорный бизнес	1,1	1,2	1,9	2,0	2,4	3,0
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	546,8	580,4	545,7	579,4	565,0	622,6

Источник: [3]

Анализируя данные Табл.1, можно сделать вывод об увеличении поступлений практически по всем видам налоговых доходов за три последних отчетных периода. Доходообразующими налогами можно считать налог на доходы физических лиц, налог на прибыль организаций и налог на имущество организаций.

Налоговый потенциал равен сумме налоговых потенциалов отдельных налогов [6]:

$$НП = \sum_{i=1}^n НБ \times t/100, \quad (1)$$

где n – число налогов; НБ – налоговая база налога, руб.; t – ставка (предельная) налога i-го налога, %.

Для расчёта налогового потенциала Приморского края по отдельным налогам применим формулу 2[5]:

$$НП = ПД_i / НС_i, \quad (2)$$

где НП – налоговый потенциал по i-му налогу;

ПД_i – прогноз поступлений i-го налога в консолидированный бюджет в периоде, следующем за отчетным;

НС_i – суммарные начисления i-го налога в консолидированный бюджет региона в последнем отчетном периоде, скорректированные на единовременные поступления.

В Табл.2 просчитан коэффициент собираемости в разрезе каждого налога по вышеуказанной формуле 2:

Таблица 2

Коэффициент собираемости налогов за 2012–2014 гг.

Коэффициент собираемости, %	2012г.		2013г.		2014г.	
Налоговые доходы	104,22	4,22	99,77	-0,23	101,82	1,82
Налог на прибыль организаций	103,66	3,66	99,98	-0,02	102,40	2,40
Налог на доходы физических лиц	106,85	6,85	100,90	0,9	100,78	0,78
Акцизы	99,51	-0,49	93,37	-6,63	102,22	2,22
Налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	102,71	2,71	99,66	-0,34	102,04	2,04
Единый сельскохозяйственный налог	104,00	4,00	100,00	0,00	100,00	0,00
Налоги на имущество организаций	101,99	1,99	105,95	5,95	101,63	1,63
Транспортный налог	101,53	1,53	105,45	5,45	111,56	11,56
Налог на игорный бизнес	109,09	9,09	105,26	5,26	125,00	25,00
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	106,14	6,14	106,18	6,18	110,19	10,19

Источник: [3]

Далее в Табл.3 рассчитан налоговый потенциал для каждого налога и проведен его сравнительный анализ с фактическим поступлением.

Таблица 3

Сравнительный анализ налогового потенциала с фактическим поступлением

Наименование доходов	2012 год			2013 год			2014 год		
	НП	Факт.	Отклонение, %	НП	Факт.	Отклонение, %	НП	Факт.	Отклонение, %
НП орг.	14 147,2	14 037,0	-0,79	14 037,0	12 265,3	-14,44	12 265,3	13 379,7	8,3
НДФЛ	18 369,5	19 091,1	3,78	19 091,1	21 199,4	9,95	21 199,4	24 585,0	13,7
Акцизы	5 127,8	5 629,1	8,91	5 629,1	6 366,5	11,58	6 366,5	5 784,4	-10,1
Налог по УСН	3 129,4	3 261,0	4,04	3 261,0	3 498,5	6,79	3 498,5	3 751,6	6,7
ЕСХН	14,0	15,0	6,67	15,0	14	-7,14	14	12	-16,7
Налоги на им-во орг.	3 985,4	4 257,3	6,39	4 257,3	6 607,9	35,57	6 607,9	7 926,9	16,6
Трансп. налог	863,4	918,8	6,03	918,8	1 040,6	11,7	1 040,6	1 182,7	12,0
Налог на игорный бизнес	1,0	1,1	9,09	1,1	2,0	45,0	2,0	3,0	33,3
Сборы за польз-е прир. ресур.	512,1	546,8	6,35	546,8	579,4	5,63	579,4	622,6	6,9
Итого	46 149,8	47 757,2	96,6	47 757,2	51 573,6	92,6	51 753,6	57 247,9	90,1

Источник: [3]

Проведенный анализ показал, что отклонение фактических налоговых поступлений от прогнозных за 2012 г. составило от 3,4 до 9,9% в 2013 – 2014 гг.

Далее просуммируем все налоги, входящие в репрезентативную систему, и определим коэффициент налоговой активности $K_{на}$ по формуле 3.

$$K_{на} = \frac{НП}{Нф}, \quad (3)$$

где НП – налоговый потенциал по *i-му* налогу;

$N_{ф}$ – фактические поступления налогов, тыс. руб.

$$K_{\text{на}} = \frac{91\,947,9 + 95\,813,9 + 103\,326,3}{95\,813,9 + 103\,326,3 + 114\,724,4} = \frac{291\,088,10}{313\,864} = 0,93 \text{ тыс.руб.}$$

Результаты расчета налогового потенциала методом репрезентативной налоговой системы показали, что в Приморском крае практически по всем видам налогов коэффициент налоговой активности выше 1. Причем по большинству налогов он превышает 60% нормативной величины. Данный факт свидетельствует о достаточной собираемости налогов по региону.

2. Расчет налогового потенциала фактическим (упрощенным) методом.

Данная методика предложена И.В. Горским и предполагает расчет налогового потенциала, исходя из фактических налоговых поступлений с учетом льгот и недоимок. Расчет выполняется по формуле 4[2]:

$$\text{НП} = \text{Н}_\text{ф} + \text{З} + \text{Л}, \quad (4)$$

где $\text{Н}_\text{ф}$ – фактические поступления налогов, тыс. руб.

З – прирост задолженности за отчетный период, руб.; Л – сумма налога, приходящаяся на региональные и (или) местные льготы, руб.

Расчет налогового потенциала Приморского края по упрощенной методике представлен в Табл.4.

Таблица 4

Оценка налогового потенциала Приморского края фактическим методом млн.руб.

Наименование доходов	2012 год				2013 год				2014 год			
	нал. поступления	задолженность	льготы	НП	нал. поступления	задолженность	льготы	НП	нал. поступления	задолженность	льготы	НП
НП орг.	14037,0	300,1	15,2	14352,3	12265,3	250,6	10,4	12536,3	13066,5	240,7	60,9	13368,4
НДФЛ	19091,1	449,7	364,48	19905,28	21199,4	498,6	368,3	22066,3	24394,9	496,7	357,2	25248,8
Акцизы	5629,1	8,92	X	5638,02	6366,5	7,3	X	6373,86	5658,5	6,4	X	5664,9
Налог по УСН	3261,0	X	X	3261,0	3498,5	X	X	3498,5	3676,7	3676,5	X	3676,7
ЕСХН	15,0	X	X	15,0	-1,5	X	X	-1,5	0,0	X	X	0,0
Налоги на им-во орг.	4257,3	152,8	5,2	4415,3	6607,9	150,7	8,1	6766,7	7800,0	168,7	9,6	7978,3
Трансп. налог	918,8	660,8	6,3	1885,9	1040,6	473,6	5,2	1093,4	1060,1	580,3	4,6	1645
Налог на игорный бизнес	1,1	X	X	1,1	2,0	X	X	2,0	2,0	X	X	2,0
Сборы за польз-е прир. ресурс.	546,8	12,2	X	559	579,4	11,6	17	X	565,0	10,9	X	575,9.
Итого	47757,2	1584,52	391,18	50032,9	51558,1	1392,4	409	52335,56	56223,7	5180,2	432,3	57584,1

Источник: [3]

Анализ произведенных расчетов на основе фактического метода позволяет сделать вывод о росте налогового потенциала Приморского края в течение рассматриваемого периода. Это обусловлено ростом фактических налоговых поступлений, а также снижением суммы предоставляемых в регионе налоговых льгот.

3. Расчет налогового потенциала на основе макроэкономических показателей.

Данный метод основывается на макроэкономических показателях, в частности на ВРП, и базируется на допущении о том, что, не смотря на используемую базу налогообложения, налоговые платежи в конечном счёте выплачиваются из доходов налогоплательщиков, поэтому налоговой базой в регионе в широком смысле может являться валовый региональный доход [4].

Допускается множество вариантов оценки налогового потенциала на основе ВРП, однако в нашем расчёте за основу возьмём налоговую нагрузку на продукт. Для расчёта налогового потенциала по методу ВРП используется формула 5 [6]:

$$\text{НП} = \text{Ср. ставка нал. нагрузки} \times \text{ВРП} \quad (5)$$

Средняя ставка налоговой нагрузки определяется по формуле 6 [4]:

$$\text{Ср. ставка нал. нагрузки} = \frac{\sum \text{нал. обязательств региона}}{\text{ВРП}} \quad (6)$$

Налоговый потенциал Приморского края по указанной методике представлен в Табл.5.

Таблица 5

Расчет налогового потенциала Приморского края за 2012–2014 гг. на основе ВРП и средней налоговой нагрузки млн. руб.

Показатели	2012	2013	2014	Темп изм., %	
				2013/2012	2014/2013
ВРП ПК	555 018	575 615	620 500	103,7	107,8
Фактические налоговые поступления в консолидированный бюджет РФ	8125968	9 954 819	8554338	122,5	85,9
Задолженность по РФ	856 947	716 453	536136	83,6	74,8
Прирост задолженности	-9101200	-140 494	-180 317	1,5	128,3
ВВП	62 218 400	66755300	71406400	107,3	107,0
Налоговые платежи, в % к ВВП	-14,63	14,91	11,98	-	-
Прирост задолженности, в % к ВВП	1,38	1,07	0,75	-	-
Средняя ставка налоговой нагрузки, %	0,13	0,15	0,12	-	-
Налоговый потенциал.	72 152	86 342	74 460	83,6	115,9

Расчеты показывают, что налоговый потенциал региона в 2012 г. составил 72 152 млн руб., в 2013 г. – 86 342 млн руб., в 2014 г. – 74 460 млн руб., т.е. наблюдается незначительное колебание. Изменение налогового потенциала связано с увеличением(снижением) базовых показателей, а именно, средней ставки налоговой нагрузки. Наибольший рост налогового потенциала наблюдается в 2014 г. – 115,9% к уровню 2013 г.

Тем не менее, необходимо обратить внимание, что использование данной методики основывается на ряде допущений. Во-первых, допускается стабильность налогового бремени на единицу добавленной стоимости во всех отраслях. Во-вторых, такая оценка предполагает неравные условия для различных регионов, так как тесно связана с масштабом, т.е. наблюдается прямая зависимость между крупным (в экономическом смысле) регионом и его долей в данной оценке. Качество оценки налогового потенциала регионов различно: здесь также наблюдается прямая зависимость между экономическим масштабом региона и точностью оценки [6].

Таким образом, показатели налогового потенциала Приморского края, рассчитанные различными методами, различаются, поскольку каждый метод включает разные составляющие. Значение налогового потенциала исследуемого субъекта в 2014 г., рассчитанного разными методами, колеблется в пределах от 51 753,6 млн. руб. по методу репрезентативной средней до 85 543 млн. руб. на основе макроэкономических показателей. В Табл.6 представлена сравнительная характеристика реальных поступлений в бюджет и величин рассчитанного налогового потенциала.

Таблица 6

Сравнительный анализ фактических налоговых поступлений и расчетной величины налогового потенциала Приморского края в 2012-2014 гг. млн. руб.

Показатели		2012	2013	2014
Фактически поступление налогов в бюджетную ПК, млн. руб.		45 699	47 951	57 357
НП, млн.руб.	Расчёт по репрезентативной системе налогов	46 150	47 757	51 754
	Расчет фактическим (упрощенным)	50 033	52 336	57 584

	методом			
	Расчет на основе макроэкономических показателей	72 152	86 342	74 460
Процент отклонения налогового потенциала от фактических налоговых поступлений, %	Расчёт по репрезентативной системе налогов	0,99	-0,40	-9,77
	Расчет фактическим (упрощенным) методом	9,48	9,14	0,40
	Расчет на основе макроэкономических показателей	57,89	80,06	29,82

В связи с наличием как положительных, так и отрицательных аспектов использования каждого из методов, необходимо применять индивидуальный подход при применении той или иной методики расчета. Так, по результатам исследования, наиболее точным оказался расчет с использованием репрезентативной системы налогов. Процент отклонения величины налогового потенциала Приморского края, рассчитанной по данному методу, от величины фактических налоговых поступлений в течение 2012–2014 гг. оказался наименьшим (в среднем около 3%). При использовании расчета на основе макроэкономических показателей, отклонение от фактических налоговых поступлений в среднем составляет 84%.

Для решения фундаментальной государственной задачи по увеличению доходной части бюджетов всех уровней необходимо выявить направления роста налоговых поступлений, повышения уровня их собираемости, что делает актуальным вопрос о разработке нового научно-методического подхода к количественной оценке налогового потенциала. Здесь можно выявить циклическую связь: следствием роста налогового потенциала региона является увеличение темпов социально-экономического развития региона, что в свою очередь приводит к росту налоговых поступлений. На основе представленного материала можно выделить следующие направления роста налогового потенциала региона:

- 1) совершенствование действующего налогового законодательства в части оптимизации предоставления налоговых льгот;
- 2) улучшение собираемости налогов в бюджет и разработки мер по сокращению налогоплательщиками недоимки по платежам в бюджет;
- 3) стимулирование деловой активности населения путем создания благоприятных условий для развития бизнеса;
- 4) совершенствование системы налогового администрирования.

Реализация указанных направлений и их учет в оценке налогового потенциала смогут качественно улучшить действующих механизм планирования и прогнозирования налоговых поступлений в бюджеты различных уровней.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. Ч. 1 [по состоянию на 1 января 2016]. – КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
2. Горский И.В. Налоговый потенциал в механизме межбюджетных отношений // Финансы. 2014. № 6. С. 27-30.
3. Данные по формам статистической отчетности. Сводные отчеты по налогам в целом по РФ и в разрезе субъектов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn25/related_activities/statistics_and_analytics/forms/ (Дата обращения: 01.12.15)
4. Игонина Л.Л., Кусраева Д.Э. О методиках оценки налогового потенциала региона – субъекта РФ // TERRA ECONOMICUS. 2009. Т. 7. № 4 (ч. 2). С. 197-201.
5. Коломиец А.Л. Анализ концептуальных подходов и методов оценки налогового потенциала регионов // Налоговый вестник. 2013. N 2. С. 2.
6. Коломиец А., Мельник А. О налоговом потенциале региона // Налоги. 2014. Третий выпуск. С. 21
7. Симонов А.Ю. Налоговый потенциал // Молодой ученый. — 2014. — №1. — С. 423-425.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

Лихачева В.В., Куленкова В.В., Саулина В.Е.

ФГАОУ ВПО "Дальневосточный федеральный университет", г.Владивосток

В данной статье рассматривается тема налогообложения малого предпринимательства. Представлены данные о проблемах малого бизнеса и системы налогообложения. Определена значимость налогового законодательства в деятельности малых предприятий.

Ключевые слова: малый бизнес, экономика, налоги, закон.

This article discusses the topic of taxation of small businesses. Data on the problems of small businesses and the tax system. Determine the significance of the tax legislation in the activity of small enterprises.

Keywords: small business, economics, taxes, law.

Малое предпринимательство является важным элементом экономической жизни, гармоничное развитие которого зависит от разнообразия форм хозяйственной деятельности. Малый бизнес способствует появлению новых инновационных технологий производства, стимулирует развитие конкуренции в экономике, повышает эффективность производства. В то же время, малый бизнес является важнейшим аспектом поддержания конкурентной рыночной экономики

На развитие малого предпринимательства оказывает большое влияние система налогообложения. По данным опроса «РБК» на первом месте из главных проблем малого и среднего бизнеса – «высокие ставки по кредитам»: из 7000 респондентов эту позицию отметили более половины (3723 человека). Почти столько же указали на «неопределенность экономической ситуации» и «высокие налоги» (3633 и 3580 человек соответственно) (Рисунок 1).

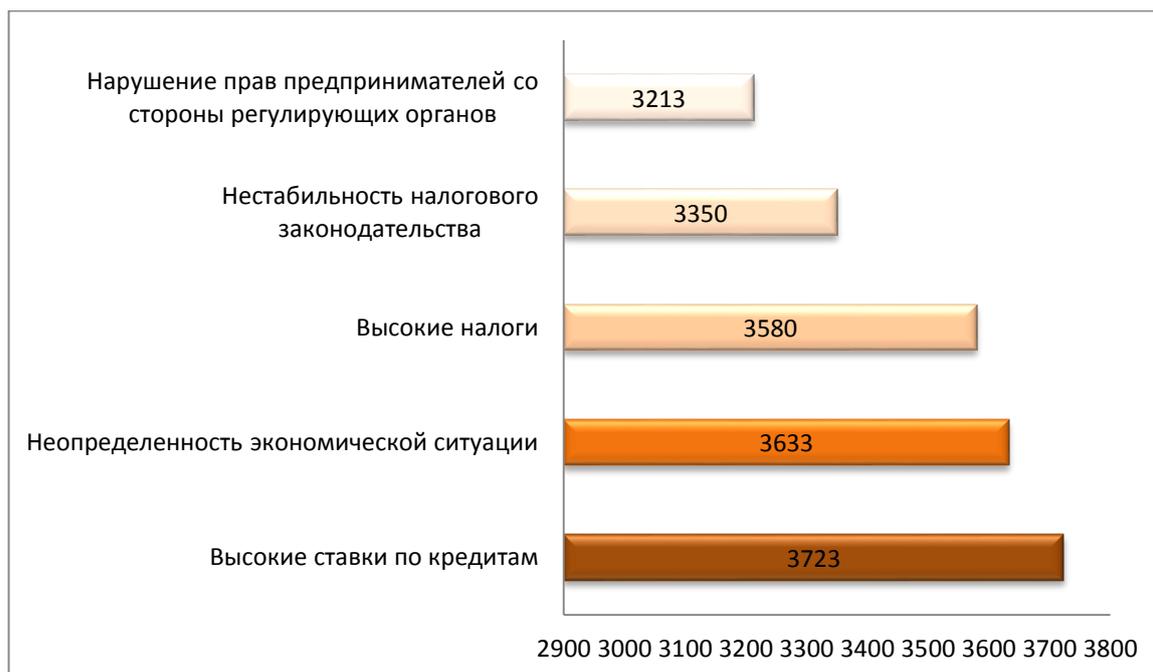


Рис.1. Главные проблемы малого и среднего бизнеса

Источник: «Опрос РБК: Что мешает малому и среднему бизнесу в России?»

Так как субъектами РФ в 2015-2020 годах могут приниматься законы о налоговых каникулах для индивидуальных предпринимателей, то главное условие их предоставления – переход в течение двух лет после вступления в силу таких законов на УСН или патентную систему налогообложения.¹¹ Ставка по данным налогам составит 0% на два налоговых периода со дня регистрации предпринимателя [п. 4 ст. 346.20 НК РФ].¹²

¹¹ Федеральный закон от 29 декабря 2014 г. № 477-ФЗ "О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации".

¹² Налоговый кодекс Российской Федерации [электронный ресурс]: часть первая: от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ: принят Гос. Думой 16.07.1998 г.: [ред. от 29.12.2015 г.].

В рамках программы льгот налогообложения малому бизнесу в 2015 году фискальными органами проведен ряд мероприятий, направленных на упрощение администрирования существующих налогов и сборов.¹³ Внедрена обязательная электронная отчетность. Электронная налоговая отчетность уже несколько лет эффективно используется субъектами предпринимательства РФ.¹⁴ Новации 2015 года ввели дополнительные обязательства по контролю над этими операциями. Причем в случае нарушения предпринимателем контрольных процедур фискальные органы имеют право применять жесткие санкции, вплоть до блокировки счета предприятия.¹⁵ Новые формы деклараций, отмена журналов регистрации счетов-фактур, создание электронных онлайн-сервисов для подачи отчетности и внесения обязательных платежей и сборов. Эти изменения действительно помогут предпринимателю более эффективно и оперативно осуществлять налоговое планирование своего бизнеса. Также, ужесточился контроль со стороны фискальных органов. Несмотря на заявленные налоговые каникулы (мораторий на проверки), реформа, декларирующая льготное налогообложение малого бизнеса, вводит новый порядок привлечения предпринимателей к уголовной ответственности за налоговые нарушения. Согласно новациям в нормы об уголовном производстве, сегодня инициировать возбуждение уголовного дела можно на основании простого заявления в правоохранительные органы. В рамках программы налоговых льгот был введен индивидуальный подход к определению размеров ответственности предпринимателей.¹⁶ Фискальным органам разрешено вменять штрафы ниже предельных размеров, установленных НК РФ. Эта норма позволяет определять ответственность предпринимателя, исходя из реальных условий ведения ним хозяйственной деятельности, что, безусловно, является положительным изменением. Однако такая новация создает пространство для внедрения новых коррупционных схем.

Также в рамках программы снижения налогов для малого предпринимательства предусмотрен ряд мер по увеличению базы налогообложения и введение новых налоговых сборов. Новыми видами налогообложения стали: налоговый сбор (платеж в казну, который осуществляет продавец из расчета торговой площади, на которой производится торговая деятельность), налог на недвижимое имущество (уплата процента от кадастровой стоимости коммерческой недвижимости, находящейся в собственности предпринимателя), пересчет взносов в государственные страховые фонды (увеличились взносы в Фонд обязательного медицинского страхования и Пенсионный фонд в связи с повышением минимального размера оплаты труда).

Таким образом, на основании рассмотренных новшеств можно сделать вывод что льготы для малого и среднего бизнеса в 2015 году имеет достаточно усеченный характер.

Список литературы

1. Главные проблемы малого и среднего бизнеса. / Опрос РБК: что мешает малому и среднему бизнесу. // РБК – «РосБизнесКонсалтинг» - информационное агентство. [Электронный ресурс] режим доступа: http://www.rbc.ru/own_business/15/01/2015/54b7ab729a794706d0027693
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [электронный ресурс]: часть первая: от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ: принят Гос. Думой 16.07.1998 г.: [ред. от 29.12.2015 г.]. [Электронный ресурс] режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=181525;div=LAW;dst=100004,1;rnd=189271.5073472512885928>
3. Федеральный закон от 28 июня 2013 г. № 134-ФЗ (ред. от 29.06.2015) "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015). [Электронный ресурс] режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=177388;div=LAW;dst=100004,1;rnd=189271.13785774842835963>
4. Федеральный закон от 29 декабря 2014 г. № 477-ФЗ "О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации". / Малый и средний бизнес: основные изменения и перспективы на 2015 год // Гарант.ру – информационно-правовой портал. – 21 января 2015. [Электронный ресурс] режим доступа: <http://www.garant.ru/article/602378//>

¹³ Государственная программа налоговых льгот малому бизнесу

¹⁴ Федеральный закон от 28.06.2013 N 134-ФЗ (ред. от 29.06.2015) "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015).

¹⁵ Статья 88. Камеральная налоговая проверка (в ред. Федерального закона от 27.07.2006 N 137-ФЗ)

¹⁶ Государственная программа налоговых льгот малому бизнесу

СЕКЦИЯ №21. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРА ПО ВЕРСИИ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РОССИИ

Костенко О.В.

ФГБОУ ВО Вятская ГСХА, г.Киров

В последние годы кластерный подход все шире применяется в сфере регионального управления. Однако создание и стимулирование кластеров – серьезное мероприятие долгосрочного характера. Хотя кластеры в экономике и относят к виду самоорганизующихся экономических систем, сегодня общепризнано, что не только искусственное создание кластеров, но и стимулирование их развития – долгий и трудоемкий процесс. Сложность внутренней структуры кластеров и многообразные связи с внешней средой создают дополнительные трудности. Столь сложный объект управления не должен развиваться стихийно, если он выбран в качестве возможной точки роста региональной экономики. Основой развития кластера должен стать стратегический подход. Поэтому решение региональных правительств о применении кластерного подхода – лишь первый шаг, за ним должны последовать разработка и реализация стратегических программ кластеров.

Стратегия развития кластера – относительно новое понятие для экономической науки. За пятьдесят лет интенсивного развития стратегического менеджмента широкое развитие получили вопросы стратегического менеджмента на уровне отдельной организации (предприятия) [1]. Определенные шаги сделаны в сфере стратегического планирования на государственном уровне. На фоне этого разработка стратегии развития кластеров является новым, пока еще недостаточно разработанным направлением стратегического планирования.

Значение выбора и формулирования стратегии развития кластера определяется рядом объективных причин. Во-первых, для получения государственной поддержки, как правило, одним из формальных условий является наличие документально утвержденной стратегии или программы развития кластера. Во-вторых, наличие стратегии и (или) программы развития кластера подтверждает факт его создания (а точнее - формализации). Это доказывает существование кластера в качестве объекта региональной экономической политики, а также позволяет проводить оценку достижения ее целей (в том числе оценивать результативность работы региональных правительств). В-третьих, и это главное, стратегия развития кластера необходима собственно как основа программного осознанного управления развитием кластера, его отраслей и предприятий. Для отдельных организаций (предприятий) это позволит осуществлять процесс согласования интересов участников кластера, в том числе выбор стратегии каждого отдельного предприятия в условиях развития кластера. Для региональных органов власти это некая гарантия успешного будущего развития кластера и обоснованности выделения средств в целях стимулирования такого развития.

В России накоплен определенный опыт разработки стратегий развития кластеров. В качестве ранних попыток можно привести совместный российско-финский проект «Долгосрочная стратегия развития экономики Санкт-Петербурга» 2000 года [5], в рамках которого была создана модель девяти основных городских кластеров. Еще в 2008 году Минэкономразвития России в качестве одной из основных задач кластерной политики (п.2 «Методических рекомендаций по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации», утвержденных Минэкономразвития России 26 декабря 2008 года № 20615-ак/д19) определил разработку стратегии развития кластеров [3]. Однако данный документ не содержит каких-либо пояснений по ее структуре и содержанию. В 2012 году в целях формирования перечня пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров Заместитель Министра экономического развития Российской Федерации О.В. Фомичев утвердил «Методические материалы по разработке программы развития инновационного территориального кластера» [цитируется по 2, ст.34-59].

В 2015 году по каналам Минэкономразвития России через Центры кластерного развития в регионах распространяются и используются рабочие материалы по рекомендуемой структуре стратегии и программы развития кластеров [4], их содержание представлено в Табл.1. Существенно была изменена также рекомендуемая структура программы развития кластера.

Рекомендуемые разделы стратегии развития кластера (рабочие материалы Центров кластерного развития, 2015 г.)

Разделы стратегии	Краткая характеристика рекомендаций по наполнению раздела
Цели и результаты создания кластера	Стратегическая цель развития кластера. Задачи, направленные на достижение цели развития кластера. Значения ключевых показателей эффективности развития кластера в состоянии до и после реализации стратегии кластера
Маркетинговая стратегия кластера	Анализ перспектив развития целевых рынков сбыта. Определение предпосылок создания кластера на территории субъекта Российской Федерации. Оценка ключевых параметров рынков сбыта продукции участников кластера (потребители, продукт, перспективные рынки). Определение целевых объемов продаж. Маркетинг и продвижение продукции участников. Система продаж
Производственная стратегия кластера	Производственные связи участников кластера. Границы и ядро кластера. Организационная схема кластера. Факторы, замедляющие процесс разработки и производства конкурентоспособной продукции. Мероприятия, направленные на устранение негативных факторов
Стратегия научно-технологического развития и подготовки кадров	Основные задачи научно-технологического развития кластера. Схема научной кооперации участников кластера (научная, технологическая и образовательная платформы). Мероприятия, направленные на научно-технологическое развитие и подготовку кадров для участников кластера
Стратегия финансирования кластера	Структура финансирования мероприятий по развитию кластера и кластерных проектов. Источники средств для финансирования мероприятий по развитию кластера и кластерных проектов. Перечень основных инвесторов и их доля в общей структуре финансирования мероприятий по развитию кластера и кластерных проектов
Меры государственной поддержки	Перечень программ и мер государственной поддержки, применимых к кластеру. Мероприятия, направленные на оказание государственной поддержки участникам кластера

* Составлено автором по [4].

Подготовленные Минэкономразвития России рабочие материалы составляют методическую основу для оперативной разработки документов по стратегическому развитию кластеров, в целях своевременной реализации мероприятий кластерной политики и выделения средств для осуществления этих мероприятий. В целом на основе такой структуры и содержания разделов программных документов может быть представлено достаточно полное описание состояния и перспектив развития кластера, направлений его развития и программных мероприятий.

Вместе с тем, анализ показывает, что в основе требований к содержанию и структуре стратегии (а также программы) развития кластеров, предъявляемых Минэкономразвития России в рамках кластерной политики, лежат следующие подходы:

- четко просматривается функциональный подход к построению стратегии развития (маркетинг, производственная стратегия, кадровая стратегия, НИОКР, финансирование и т.д.). Это прямая аналогия с построением системы стратегий на уровне отдельного предприятия («стратегическая пирамида» - базовая стратегия развития и стратегия конкуренции в обязательном порядке подкрепляются функциональными стратегиями). По-видимому, это правильно. Но достаточно ли этого? Кластер и отдельное предприятие – не равноценные объекты, у них разные свойства и разный уровень организационной сложности;

- можно предположить, что кластер в данном контексте рассматривается как объектная система (система с достаточно высоким уровнем организационного единства). Наше предположение основано на том, что в

требованиях к стратегии отсутствует раздел по организационному развитию кластера, а в требованиях к программе он включен как последний всего лишь из функциональных разделов.

В связи с этим уместно напомнить, что одна из базовых характеристик кластера - самостоятельность его участников и неформальные связи между ними (а не иерархические отношения власти – подчинения), границы кластера подвижны и размыты, агенты свободны войти и выйти из кластера. Поэтому значение организационного развития кластера (и в особенности – развития «социального капитала» кластера) на порядок выше значения функциональных стратегий (маркетинговой, кадровой и т.д.). Без этого кластер не сможет перейти из состояния потенциального кластера на стадию развивающегося кластера. Возможно, что недостаточное внимание к разработке и реализации программы организационного развития кластеров является одной из причин того, что процессы формирования и развития кластеров идут менее активно, чем могло бы быть и требуется темпами развития мировой экономики.

Список литературы

- 1 Костенко О.В. Стратегический менеджмент на примере предприятий АПК: Учебное пособие для бакалавров направления 080200.62 «Менеджмент», профиль «Экономика и менеджмент на предприятии (в АП)» / Издание 2-е. доп. и перераб. – Киров: Вятская ГСХА, 2014.- 231с.
- 2 Методические материалы по разработке и реализации программ развития инновационных территориальных кластеров и региональной кластерной политики / Минэкономразвития России, Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики», - М.: НИУ ВШЭ, 2015.-256 с.
- 3 Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации [Электронный ресурс]: [утв. Минэкономразвития РФ 26.12.2008 № 20615-ак/д19]. - Режим доступа [Консультант Плюс]. – Загл. с экрана.
- 4 Рекомендуемая структура стратегии и программы развития кластера // Официальный сайт Единого Регионального Центра Инновационного Развития Ростовской области http://xn--e1agxb2a.xn--p1ai/publics/page/ckr_klasternaya_politika (дата обращения 21.11.2015).
- 5 Цехан Т.В. Кластерная теория экономического развития [Электронный ресурс] // Портал информационной поддержки малого и среднего производственного бизнеса // http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_168.html (дата обращения 12.10.2014).

ЗНАЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ КОМПЛЕКСА ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ)

Пономарева А. И.

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры национальной и региональной экономики, Безпалов В.В.

В настоящее время изучение инвестиционной привлекательности Российской Федерации отдельных ее регионов становится все более актуальным. На сегодняшний момент регион выступает в качестве основного административно-структурного звена реализации национальной политики государства, которая призвана обеспечивать создание надлежащих условий для жизни определенной территориальной общности людей, эффективного использования местных хозяйственных ресурсов и развития взаимовыгодных межрегиональных производственных отношений [1]. Исторически сложилось, что регионы России обладают высоким уровнем неоднородности, что оказывает значительное влияние на эффективность социально-экономической политики государства в целом. Главным фактором, определяющим место региона в комплексной оценке субъектов РФ, является уровень его экономического развития. А одним из основных факторов, определяющих уровень экономического развития региона, являются инвестиции, способствующие созданию конкурентоспособной продукции и обеспечивающие экономический рост, повышающие эффективность производства, гарантирующие социальную стабильность и многое другое[4]. Как утверждал Дж. Кейнс, «не объем сбережений населения, а значительные колебания объема инвестиций являются основной движущей силой экономики» [8]. Экономика государства или региона во многом зависит от верности принятого инвестиционного решения, основу которого составляет оценка инвестиционной привлекательности территории. В современных экономических условиях данная оценка приобретает особое значение, так как резкое ограничение инвестиционных ресурсов в период кризиса заставляет инвесторов принимать решения, основываясь на результатах экспертной оценки

инвестиционного климата. Важным вопросом в период экономического кризиса является вопрос об источниках инвестиций. Текущий кризис отличается от кризисов 1998-1999 и 2008-2009 годов тем, что Россия лишилась нормальной коммуникации с мировыми финансовыми рынками. В связи с этим главными источниками инвестиций становятся средства предприятий и государства, поэтому государственная экономическая политика должна быть продуманной в вопросах выделения средств на цели инвестирования, а также на эффективное их использование.

Инвестиционная привлекательность региона складывается из двух относительно самостоятельных характеристик: инвестиционный потенциал и инвестиционные риски, которые чаще всего выражаются в искажении информации, ее неточности как в самих условиях реализации программы, так и всего проекта или отдельной работы, которые, в свою очередь, могут привести к возникновению неблагоприятных последствий [2]. Инвестиционный потенциал представляет собой совокупность факторов производства и сфер приложения капитала в регионе и складывается из девяти отдельных потенциалов, одним из которых является инфраструктурный. Он включает экономико-географическое положение региона и его инфраструктурную обеспеченность (дорожно-транспортную систему, связь, показатели туристской инфраструктуры и т.д.) [9]. Инфраструктурный потенциал является одним из основополагающих компонентов инвестиционного потенциала (который, в свою очередь, определяет инвестиционную привлекательность территории) региона, так как все виды хозяйственной деятельности для эффективного функционирования должны быть обеспечены инфраструктурой. Поэтому вопрос о развитии и совершенствовании инфраструктурного комплекса всегда является актуальным для любой национальной экономики, особенно в кризисный период.

Так как инфраструктурный потенциал является одной из составляющих инвестиционного климата, он требует постоянного совершенствования механизмов для его развития. Однако в нашей стране всегда (а особенно в период кризиса) остро стоит проблема нерационального распределения бюджетных средств на реализацию различных мероприятий, касающихся именно эффективного развития инфраструктурного комплекса. При этом возникает риск того, что многие запланированные инфраструктурные проекты так и не будут осуществлены, либо будут из-за недофинансирования затянuty на длительный срок, тем самым потеряют актуальность вложений. Таким образом, основной задачей государства является не только привлечение средств на развитие комплекса инфраструктуры, но и проведение тщательного отбора таких проектов, а также формирование и совершенствование механизмов для повышения эффективности в условиях ограниченности финансовых ресурсов. Данный подход в тяжелые для экономики страны годы позволит привлечь в регион дополнительные инвестиции и сгладить негативные последствия кризиса.

Проблема нерационального расходования средств и выбора неэффективных инфраструктурных мероприятий не обошла и Воронежскую область. Чтобы продемонстрировать данную проблему, обратимся к динамике инвестиционного потенциала области с 2005 по 2015 гг. и рассмотрим его инфраструктурную составляющую (Табл.1).

Инвестиционный потенциал Воронежской области с 2005 по 2015 гг. [9].

Год	Ранг потенциала	Доля в общероссийском потенциале (%)	Ранги составляющих инвестиционного потенциала								
			трудо- вой	потре- бительский	инфра- структурный	произ- водственный	инно- вационный	финан- совый	инсти- туциональный	природно- ресурсный	тури- стический
2005	25	1,025	19	23	18	31	15	32	25	55	32
2006	29	1,021	19	24	15	32	13	33	26	48	33
2007	29	1,024	19	25	12	37	13	31	27	53	34
2008	25	1,056	19	23	14	35	13	27	25	56	37
2009	26	1,077	20	24	23	34	14	34	23	51	45
2010	23	1,098	18	21	13	29	16	30	23	51	35
2011	28	1,05	22	23	19	32	17	30	24	52	34
2012	23	1,116	22	19	21	30	16	28	22	52	35
2013	21	1,140	21	18	21	25	19	23	23	51	31
2014	19	1,281	20	18	15	26	12	22	21	51	31
2015	19	1,274	19	17	15	26	14	18	23	53	29

Как видно из Табл.1, в целом рейтинг Воронежской области среди субъектов РФ по инвестиционному потенциалу вырос с 2005 по 2015 год на 6 пунктов; в 2015 году область заняла 19 место из 85, что говорит о возрастающем уровне привлекательности региона для инвесторов. Инфраструктурный потенциал является одним из главных компонентов, формирующих инвестиционный потенциал Воронежской области (второй по значимости после инновационного в 2015 году), поэтому его развитию следует уделять особое внимание.

Воронежская область, обладая природными черноземами, на протяжении многих десятилетий являлась и до сих пор является крупным производителем сельскохозяйственной продукции. Это подтверждается официальной статистикой, представленной в Табл.2.

Таблица 2

Производство продукции сельского хозяйства (млн. рублей) [12].

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	Место, занимаемое в РФ в 2014 году
РФ	1380961	2587751	3261695	3339159	3687075	4319047	-

ЦФО	292952	579935	764563	839370	916014	1096654	1
Воронежская область	31669	68195	101470	125547	143854	158945	5
Доля Воронежской области в ЦФО (%)	10,8	11,8	13,3	15	15,7	14,5	-

Как видно из приведенных данных, Воронежская область в 2014 году вошла в пятерку крупнейших субъектов РФ по производству сельскохозяйственной продукции и ее доля в производстве продукции сельского хозяйства Центрального федерального округа с 2005 года устойчиво превышает 10%. В регионе функционирует крупнейший молочный кластер, за счет которого область в 2014 году заняла первое место по производству молока в ЦФО (788,5 тыс. тонн). За счет создания мясного кластера регион в 2014 году также вышел на первое место среди субъектов ЦФО по поголовью крупного рогатого скота (451,1 тыс. голов) [11]. С развитием сельского хозяйства в Воронежской области развивалась и инфраструктура, необходимая для производства и реализации сельскохозяйственной продукции. Вплоть до 2008 года активно реализовывались инфраструктурные проекты в области агропромышленного комплекса: развивались транспортная (автомобильное, электро-, газо-, водоснабжение), социальная (социальное обеспечение, здравоохранение, образование) и производственная (строительство оптово-распределительных и производственно-логистических центров для сбыта сельскохозяйственной продукции) инфраструктуры. Благодаря эффективной реализации программ по совершенствованию комплекса инфраструктуры сельского хозяйства область до 2008 года повышала свой ранг по показателю инфраструктурного потенциала (таб.1). К 2007 году в области функционировали три новых технопарка: «Космос-Нефть-Газ», «Содружество», «МИТЭМ», со строительством которых развивалась так называемая «инновационная» инфраструктура. После кризиса 2008-2009 гг. развитию инфраструктуры в регионе стали уделять меньше внимания, что отразилось на показателях инфраструктурного потенциала (в кризисный 2009 год область потеряла 9 пунктов по показателю инфраструктурного потенциала по сравнению с 2008 годом). В 2012 году Воронежская область заняла 21 место по потенциалу развития инфраструктуры, что, несомненно, негативно сказалось на инвестиционной привлекательности территории. Для решения проблем недостаточной плотности дорожной сети Воронежской области и высокой степени ее изношенности, препятствующей развитию экономических связей с другими регионами, была разработана ведомственная целевая программа "Развитие сети автомобильных дорог общего пользования Воронежской области на 2010 - 2012 годы" [7]. В программе был представлен комплексный подход к решению проблемы развития сети автодорог, обеспечивающих транспортные потребности населения и предприятий региона. Однако из-за недостаточного финансирования проект не был реализован в полной мере, поэтому в 2012 году область и заняла лишь 21 место. Для повышения ранга инфраструктурного потенциала региона необходимо было выбрать наиболее эффективные проекты в сфере развития инфраструктуры. Как и в 2007 году, ими стали проекты по развитию инновационной инфраструктуры. В 2014 году был построен «Воронежский авиационный технопарк» с развитой сетью транспорта и инфраструктурных сооружений, а также на территории области начали функционировать новые кластеры в высокотехнологичных отраслях промышленности, обеспеченные развитой инфраструктурой. Это позволило Воронежской области в 2014-2015 годах подняться в рейтинге инфраструктурного потенциала с 21 до 15 позиции,

благодаря чему в 2014-2015 годах Воронежская область стала одним из лидеров Центрального Федерального округа по темпам роста инвестиций [10].

На данный момент в Воронежской области реализуется несколько крупных инфраструктурных проектов: строительство объектов Нововоронежской АЭС-2, индустриального парка «Масловский» и реконструкция трассы М-4 «Дон» [3]. Помимо них существует еще множество региональных программ Воронежской области по развитию транспортной системы (в соответствии с Постановлением Правительства Воронежской области от 31.12.2013 № 1188 «Об утверждении государственной программы Воронежской области «Развитие транспортной системы»)[6], созданию инфраструктуры продовольственного рынка (в соответствии с Постановлением Правительства Воронежской области от 13.12.2013 № 1088 «Об утверждении государственной программы Воронежской области «Развитие сельского хозяйства, производства пищевых продуктов и инфраструктуры агропродовольственного рынка»)[5] и другие.

В связи с большим разнообразием предполагаемых к реализации в будущем инфраструктурных проектов возникает проблема выбора приоритетных на данный период и наиболее эффективных из них. Немаловажной (особенно в кризисный период) также остается проблема недофинансирования эффективных инфраструктурных проектов, ведущая к их заморозке и возможно даже к ликвидации. Судя по опыту прошлых лет, наиболее эффективными стали проекты в сфере инноваций и транспорта, поэтому приоритетными на ближайшие годы все-таки должны остаться крупные инфраструктурные проекты строительства АЭС, индустриального парка и реконструкции М-4. Их полное финансирование и скорейшая реализация позволят Воронежской области выйти на более высокий ранг инфраструктурного потенциала, повысив тем самым инвестиционную привлекательность региона.

Проведенный анализ, позволяет автору предложить проведение ряда административных мероприятий для привлечения инвестиций в Воронежскую область и повышения эффективности реализации инвестиционных проектов (Табл.3).

Таблица 3

Предложения по привлечению инвестиций и повышению эффективности реализации инвестиционных проектов в Воронежской области.

Мероприятие	Суть мероприятия	Цель мероприятия	Предполагаемый эффект от проведения мероприятия
Создание специальной комиссии, занимающейся анализом и выбором наиболее эффективных проектов по развитию инфраструктуры	Все предлагаемые к реализации инфраструктурные проекты будут направляться на проверку в эту комиссию, которая будет определять рациональность проведения мероприятий, предложенных в проекте, и сумму, необходимую для их реализации.	Качественный отбор эффективных проектов по созданию и развитию комплекса инфраструктуры	Создание данной комиссии позволит избежать проблемы реализации неэффективных проектов и нерационального расходования средств (не только со стороны государства, но и со стороны инвесторов) и повысить рейтинг инфраструктурного потенциала Воронежской области хотя бы до уровня 2007 года (12ое место). Данная мера будет способствовать эффективному развитию комплекса инфраструктуры области, что позволит к концу года повысить суммарные инвестиции в регион примерно на 10%, за счет чего вырастут индексы промышленного и сельскохозяйственного производства, и, в конечном счете, объем ВРП за год увеличится на 5-7%.
Создание новых механизмов привлечения частного капитала - государственно-частное партнерство	На федеральном уровне отсутствует единый подход к регулированию механизмов ГЧП, в связи с чем основной задачей для	Рациональное расходование средств федерального и регионального бюджета на инфраструктурные	Реализация новых механизмов по созданию проектов развития инфраструктурного комплекса с применением механизмов ГЧП позволит снять «пиковые» нагрузки на бюджет по капиталовложениям, расширить перечень и ускорить сроки

	<p>государства является создание качественной нормативно-правовой базы для создания проектов ГЧП, на основе которой будут создаваться новые механизмы:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Привлечение к проектам ГЧП кредитных учреждений -Проведение отраслевых семинаров для обмена опытом -Формирование специальных рабочих групп и создание регионального центра ГЧП, что позволит облегчить процесс взаимодействия государственного и частного капиталов и повысить качество контроля над выполнением инфраструктурных проектов ГЧП. 	<p>проекты.</p>	<p>ввода в эксплуатацию объектов инфраструктуры, создать больше возможностей для нового строительства и реконструкции объектов инфраструктуры, оборудовать инфраструктурой новые промышленные площадки, применяя при этом инновационные технологии и решения. Вкупе с первой мерой (создание комиссии) данное мероприятие создаст возможность Воронежской области уже в этом году войти в десятку регионов-лидеров по уровню инфраструктурного развития, сократить расходную часть бюджета предположительно на 5-10%, а вырученные средства направить на приоритетные в кризисный период направления, например, на дальнейшее развитие комплекса АПК как одной из главных составляющих импортозамещения.</p>
--	---	-----------------	--

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что развитие и совершенствование механизмов привлечения инвестиций в инфраструктурный комплекс может коренным образом изменить инвестиционный климат региона в лучшую сторону. Развитая инфраструктура привлекает дополнительные инвестиции в регион, что влечет за собой создание дополнительных рабочих мест, существенное пополнение бюджета, повышение уровня жизни населения, что, соответственно, отражается не только на экономике региона, но и вносит существенный вклад в развитие всей национальной экономики.

Список литературы

1. Безпалов В.В. Реструктуризация региональной системы управления: характеристика процесса, проблемы и угрозы // Научно-практический межотраслевой журнал "Интеграл". –2014.–№1. – с. 84-85.
2. Безпалов В.В. Роль мониторинга и контроля в управлении экономическими рисками при проведении реструктуризации системы управления промышленного предприятия // Журнал "Экономика образования". – 2014. – №6 (85). – с.95-107.
3. Закон Воронежской области от 30.06.2010 № 65-ОЗ «О Стратегии социально-экономического развития Воронежской области на период до 2020 года» (в ред. от 02.03.2015 № 33-ОЗ).
4. Касьяненко Т.Г., Маховикова Г.А. Экономическая оценка инвестиций. - М.: Юрайт, 2014.
5. Постановление Правительства Воронежской области от 13.12.2013 № 1088 «Об утверждении государственной программы Воронежской области «Развитие сельского хозяйства, производства пищевых продуктов и инфраструктуры агропродовольственного рынка».
6. Постановление Правительства Воронежской области от 31.12.2013 № 1188 «Об утверждении государственной программы Воронежской области «Развитие транспортной системы».
7. Приказ Воронежской области от 06.10.2009 № 71 «Об утверждении ведомственной целевой программы «Развитие сети автомобильных дорог общего пользования Воронежской области на 2010-2012 годы».
8. Соколова Е. Н. Актуальные проблемы существующей российской практики учета / Печ. материалы Международной научно-практической конференции «Евразийское пространство: приоритеты социально-экономического развития». – Москва, 2011.

9. <http://www.raexpert.ru/> (Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА»).
10. <http://ria.ru> (Официальный сайт РИА Новости).
11. <http://voronezhstat.gks.ru/> (Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Воронежской области).
12. <http://www.gks.ru/> (Федеральная служба государственной статистики).

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФОЛЬКЛОРНО-ЭТНОГРАФИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Кумыкова З.И., Хуранов А.Б.

Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова, г.Нальчик

На сегодняшний день туризм – одно из важнейших и высокодоходных отраслей экономики в большинстве стран мира. Его доля в мировой торговле услугами составляет более 30 %. На мировом рынке туристский продукт стоит наравне с нефтью. И чем больше развивается индустрия, тем больше возникает направлений и видов туризма: деловой туризм, спортивный, оздоровительный и т.д. Данная статья посвящена такому направлению, как этнотуризм, и объектом исследования в данной области выступает Кабардино-Балкарская республика.

Для исследования был выбран именно этот регион, потому что Кабардино-Балкария, на наш взгляд, обладает множеством ресурсов для развития на ее территории этнотуризма. Это и многочисленные памятники искусства, и богатая история населяющих ее народов, и конечно же выгодное географическое положение. Но обладать этими ресурсами недостаточно. Необходимо развивать существующие и создавать новые объекты для привлечения туристов, способствовать тому, чтобы об уникальных особенностях данного региона знали не только внутри республики, но и за ее пределами.

Понятия «этнотуризм» в советское время еще не существовало, но у республики тогда не было никаких проблем с нехваткой туристов. «Кабардино-Балкария была известна десятками туристических маршрутов всесоюзного значения, и раньше по дороге в Приэльбрусье нелегко было найти места для стоянки, — вспоминает профессор Кабардино-Балкарского университета Нина Шогенцукова. — Особенно запомнилось наше путешествие японцев в 80-х годах, они ехали вплоть до самого конца Союза, причём не только на Эльбрус. Когда Нальчик перестал быть закрытым городом, сюда сразу стало приезжать много иностранных групп». Развитие этнотуризма в настоящее время способствует восстановлению былой популярности нашей республики и в перспективе последняя может стать одним из самых посещаемых туристами регионов в России.

Другим важнейшим фактором развития этнотуризма в КБР является самобытность народов ее населяющих. Их обычаи, традиции, образ жизни представляются многим туристам очень интересными и привлекательными и побуждают последних к тому, чтобы окунуться в быт этих народов и непосредственно на себе ощутить все прелести жизни в балкарских ущельях или в кабардинских селениях.

Двум коренным народам республики, расположенной в самом центре Северного Кавказа, в истории этого региона принадлежит особенное место, которое и определяет привлекательность Кабардино-Балкарии для развития этнографического туризма. «Этническая культура Кабарды носит чёткий отпечаток аристократического прошлого, — говорится в одном из современных исследований Кавказа. — Почти четыре столетия кабардинцы являлись элитным черкесским племенем, обеспечивавшим защиту прочим горским народам. Не столь уж многие из современных нам кабардинцев являются потомками княжеских родов, однако после уничтожения большевиками исторического дворянства и кардинального преобразования общества в советский период, элементы старого аристократического этикета были восприняты и продолжены бывшим простонародьем». Именно кабардинцы были первым кавказским народом, вступившим в контакт с Российским государством: в 1564 году кабардинская княжна Идархэ Гуашэней (в крещении Мария Темрюковна) стала второй женой Ивана Грозного. Этому событию посвящены памятник царице Марии на одной из центральных площадей Нальчика и парадная картина при входе в республиканскую администрацию [6].

По мнению некоторых специалистов, развивать этнографический туризм в КБР как отдельное направление пока неэффективно. Для начала необходимо создать большее количество туристских этнографических объектов, которые могли дополнять уже существующие направления: альпинизм, горные лыжи и лечение в санаториях. На данный момент в республике существует всего одна этнографическая площадка, созданная в Приэльбрусье владельцем одной из местных гостиниц. Она представляет собой строение в традиционном стиле, где туристы смогут ознакомиться с национальной кухней народов Кабардино-Балкарии и увидеть костюмированное шоу.

Однако в республике разрабатываются и более масштабные проекты, направленные на развитие этнотуризма. Один из них — проект этнографического парка «Земля нартов» — был одобрен республиканским министерством туризма, внесён правительством КБР в реестр объектов, намеченных для перспективного строительства, и даже продемонстрирован на стенде Кабардино-Балкарии на одной из выставок MIPIM в Каннах. Также ежегодно в Приэльбрусье проходит Международный фестиваль этнического искусства «Алтын Майдан-Эльбрус». Фестиваль, который собирает участников из стран ближнего и дальнего зарубежья, в том числе Алжира, Туниса, Турции, Польши, Украины, Киргизии и многих регионов России. Творческим коллективам представляют мастер-классы по кавказской культуре, выставку товаров народно-прикладного искусства местных мастеров и приглашенных участников фестиваля, культуру национальной кухни и одежды народов Северного Кавказа. В рамках фестиваля проходят конкурсы, концерты, в том числе и выездные, «круглые столы» с участием журналистов, предпринимателей, ученых-фольклористов [4].

Однако развитию этнотуризма в КБР препятствует проблема финансирования создающихся в этой отрасли проектов. Правительство должно уделять больше внимания и средств развитию в нашей республике индустрии туризма, и в частности этнотуризма, а также привлекать инвесторов. Как известно, кабардинцы сегодня являются крупнейшим этносом адыго-абхазской семьи языков, некогда преобладавшей в центральной и западной части Северного Кавказа. К этой семье также относятся черкесы, адыгейцы, абхазы и ещё ряд малых народностей; значительная часть адыгских племён эмигрировала после Кавказской войны середины XIX века, их потомки сейчас проживают в 50 странах мира (прежде всего в Турции) и проявляют большой интерес к исторической родине. Среди них есть и весьма влиятельные фигуры, например, мэр Лондона Борис Джонсон, потомок последнего министра внутренних дел Османской империи, чья прапрабабушка была черкешенкой [6].

Возможность приглашения в республику персон такого ранга — это не только привлечение дополнительных инвесторов, но ещё и эффективный инструмент преодоления западных стереотипов, связанных с ролью России в истории Кавказа.

Таким образом, этнотуризм является перспективнейшим направлением в Кабардино-Балкарской республике. Наша республика — один из красивейших уголков Российской Федерации. В ней сосредоточены уникальные природные комплексы и ландшафты, места произрастания редких видов растений и обитания животных, занесенных в Красную книгу. В непосредственной близости от населенных пунктов располагаются вековые леса, величественные горы и высочайшая точка Европы Эльбрус, у подножия которого берут начало прозрачные горные реки. То есть, данный регион обладает всеми необходимыми условиями для развития в нем этнотуризма. Необходимо лишь улучшить финансирование в данную отрасль, которое, в свою очередь, поможет решить другие, не менее важные проблемы: создание хорошей гостиничной базы, повышение качества сервиса, привлечение квалифицированных работников. В результате, Кабардино-Балкария станет мощным туристическим центром, которая не только значительно повысит свой престиж, но и будет приносить высокий доход в экономику страны. Также развитие именно данного вида туризма в республике будет способствовать сохранению обычаев и традиций населяющих ее народов и культурному обмену между туристами и самими жителями.

Список литературы

1. Балкаров М.И., Сергиенко И.Н., Якушенко М.Н. Курорт Нальчик. — Нальчик: Эльбрус, 2004.
2. Бероев Б.М. Приэльбрусье. — М.: Профиздат, 2004.
3. Вороков В., Моница Е. Кабардино-Балкария. — Нальчик: Кавказская здравница, 2006.
4. Дзахмишева И.Ш., Карданова Ф.Х. Современное состояние и перспективы развития туризма в кабардино-балкарской республике // *Фундаментальные исследования*. — 2014. — № 6-3. — С. 544-547.
5. Подъяпольский Г.Н. Достопримечательные места Кабардино-Балкарии. — Нальчик: Эльбрус, 2007.
6. Проценко Н. Бренд по наследству [Электронный ресурс]. URL: http://expert.ru/south/2010/16/brend_po_nasledstvu/ (дата обращения: 26.02.2016).
7. Теунов Х.И. По Кабардино-Балкарии. — Нальчик: Эльбрус, 1957.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА КАК ЭЛЕМЕНТА СФЕРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА

Гаврилина Н.Е., Ворошилов Д.О., Усманов Н.Т., Антонов А.А.

Астраханский филиал Волжского государственного университета водного транспорта, г.Астрахань

В экономике России на сегодняшний момент особую значимость приобретают вопросы эффективного развития территорий, например, территории Астраханской области как южного форпоста России. С целью наиболее полного раскрытия их потенциала и обеспечения высокого уровня жизни населения разрабатываются новые программы развития территорий. Сегодня для регионов особенно остро встают вопросы выравнивания уровня развития, подъема промышленности, разработки новых инвестиционных программ. Безусловно, это касается и Астраханского региона.

Особенное внимание сейчас должно уделяться развитию промышленности, развитию транспортной сферы, судоходству и судоремонту как приоритетным отраслям для Астрахани. При этом развитие данных отраслей осуществляется в режиме санкций и ограниченности финансовых ресурсов.

В настоящее время экономика России существует в жестком режиме санкций со стороны Запада. В современной экономической системе России давно назрела необходимость наращивания собственного производства в различных сферах, модернизация и интенсификация отечественной промышленности, продвижение отечественного сельскохозяйственного производителя, безусловно, и в нашем регионе. Развитие территории Астраханского края предполагает, прежде всего, реализацию политики импортозамещения и оптимизации производства на основе модернизации промышленной базы региона.

Именно политика импортозамещения позволит экономике Астрахани достичь более высокого уровня, интенсифицировать производство, стать независимыми от импорта и повысить уровень благосостояния народа. Следует отметить, что за последний период в условиях высоких цен на нефть в стране не было создано эффективно работающей модели экономики, которая бы действовала в условиях нового технологического уклада и модернизации. При этом в стране было достаточно нефтедолларов, но это не способствовало повышению эффективности производства, переоснащению промышленного производства, вводу в строй новых промышленных предприятий.

Астраханский регион в системе Прикаспия в настоящее время является южным форпостом России и местом пересечения крупнейших транспортных потоков коридоров Север-ЮГ и Восток – Запад в рамках Таможенного Союза.

В Астраханском регионе в настоящее время складываются предпосылки для создания мощного транспортного центра на Юге России.

Необходима разработка эффективной инвестиционной и инновационной стратегии, рассчитываемой на быстрые результаты за счет внедрения новейших концепций менеджмента или технологий производства, в обмен на дорогостоящие капиталовложения.

Особенное внимание уделяется развитию такого важнейшего объекта судоходства как порт Оля.

При разработке эффективных моделей инновационных преобразований в порту Оля, имеющему огромное значение в экономике региона, следует применить мировой опыт в создании эффективно действующих предприятий. Целью развития Астраханского воднотранспортного узла является удовлетворение потребностей участников внешнеэкономической деятельности в перевалке грузов, обеспечении формирования инновационной инфраструктуры терминалов, портов Астрахань и Оля, интеграция их в единое транспортное пространство Российской Федерации.

В качестве подцелей были представлены следующие:

1. Увеличение портовых мощностей и обеспечение эффективного развития портовой инфраструктуры Астрахани и Оля;
2. Обеспечение безопасного функционирования портовой инфраструктуры и водного транспорта Астраханского воднотранспортного узла;
3. Создание условий, повышающих конкурентоспособность портов Астрахань и Оля на Каспии, сокращение суммарных логистических затрат для участников внешнеэкономической деятельности при перевалке грузов через порты Астрахани и Оля;
4. Совершенствование государственно-частного партнерства в сфере водного транспорта и стивидорной деятельности;
5. Создание условий инновационного развития инфраструктуры терминалов, портов Астрахани и Оля;

6. Формирование предпосылок интеграции терминалов и портов в единое транспортное пространство РФ;
7. Повышение энергоэффективности предприятий воднотранспортного комплекса портов Астрахани и Оля;
8. Кадровое обеспечение предприятий Астраханского воднотранспортного узла специалистами.

В качестве ожидаемых результатов развития АВТУ к 2020 году:

1. Достижение 30 млн. тонн по объему перевалки грузов в портах Астрахани и Оля к 2020 году, с учетом существенного увеличения транзитных перевозок;
2. Создание к 2020 году портовых мощностей, обеспечивающих 10% запас мощности и обеспечение эффективного развития портовой инфраструктуры;
3. Повышение коэффициента использования перегрузочных комплексов до уровня 75-80%;
4. Повышение роли Астраханского воднотранспортного узла в обеспечении транзитного потенциала России на Юге, в направлении стран АТР, увеличение транзитных грузопотоков;
5. Повышение уровня комплексной безопасности мореплавания на акваториях морских портов и подходах к ним, качества функционирования морских портов путем достижения 100%-ного уровня охвата береговыми средствами обеспечения безопасности мореплавания;
6. Обеспечение тарифной привлекательности морских портов путем сохранения размера портовых сборов, приходящихся на тонну перевалки грузов, на уровне сопоставимом с портами сопредельных государств на Каспии;
7. Обеспечение уровня заработной платы работников порта на уровне не ниже средней по региону и средней по отрасли;
8. Повышение роли отраслевого образования и науки, организация непрерывности процесса профессионального обучения от начального до высшего образования, включая систему дополнительного образования;
9. Выведение услуг участников портовой деятельности на качественно новый уровень как с точки зрения обеспечения российских внешнеторговых потоков, так и конкуренции отрасли на международном уровне, повышение процента использования специализированных комплексов, «облагораживание» отечественного экспорта, увеличение доли продуктов переработки в общем грузообороте;
10. Повышение инновационной деятельности портов и терминалов путем применения новых технологий, проведения мероприятий по ресурсосбережению, уменьшения негативного воздействия на окружающую среду, и укрепления отраслевого кадрового потенциала;
11. Совершенствование государственного управления в сфере морской портовой деятельности, отраслевого законодательства, применение новых организационных механизмов (ПОЭЗ, концессии, управляющие компании, технологические платформы и территориальные кластеры).

В настоящее время перед Россией стоит сверхзадача-вывести нашу страну на совершенно новый, прогрессивный уровень развития, изучать и перенимать передовой опыт развития.

Интеграция на постсоветском пространстве необходима и весьма перспективна с точки зрения политической и экономической ситуации в мире. Создаваемый общий рынок становится более привлекательным для взаимных и иностранных инвестиций; предпринимателям обеспечиваются условия для производства конкурентоспособной продукции и модернизации предприятий. Все это придает импульс к ускорению развития экономики и созданию новых рабочих мест, увеличению доходов и, соответственно, возможностей взаимодействия бизнеса и органов государственного управления.

В создаваемом Едином экономическом пространстве бизнес будет иметь равный режим доступа на общий рынок трех стран, предприниматели смогут свободно выбирать, где им регистрировать свои предприятия, без ограничений продавать товары и предоставлять услуги на территории любого из государств ЕЭП, иметь доступ к инфраструктуре в области энергетики, транспорта и коммуникаций.

Наша ближайшая задача - полная реализация потенциала Таможенного союза и Единого экономического пространства. Беларуси, России и Казахстану следует предпринять значительные усилия для создания мощного экономического союза, способного отвечать на глобальные вызовы современного мира с его экономическими и политическими проблемами. Та экономическая ситуация, которая на сегодняшний день складывается в мире, потребует большей консолидации как при проведении макроэкономической политики, так и при дальнейшем продвижении вперед всех национальных экономик.

Мир стоит на пороге глубочайших экономических преобразований. Задача государств Евразийского Содружества- суметь правильно оценить перспективы и использовать все возможности для построения эффективной модели совместного политического и экономического пространства.

Список литературы

1. Монография. «организационно-экономический механизм управления логистическими системами на транспорте и в дорожном хозяйстве». 395 с. Совместный проект БНТУ (Беларусь, Минск) и АГТУ (Россия, Астрахань). Под реакцией к.э.н., доц. Гавриловой Н.Е., к.э.н. доц. Равино В.В. Издательство «Волга». Астрахань.2012 .
2. Международная научно-практическая конференция «Инновационное развитие транспортно-логистического комплекса Прикаспийского макрорегиона», г. Астрахань, 22 мая 2015 года, Каспийский институт морского и речного транспорта - филиал ФГБОУ ВО «Волжский государственный университет водного транспорта», статья «Портовая инфраструктура Астраханской области: перспективы развития в свете новой геополитической ситуации в мире», стр.100, УДК 656.078, ББК 39.18+65.37.
3. П.Л. Карабущенко, Н.Е. Гаврилина. Новейшая социально-экономическая история прикаспийских государств (1991 - 2011 гг.) (монография). Астрахань, Издатель ИП Сорокин.Р.В.,2013 г.
4. Распоряжение Правительства Астраханской области от 4 марта 2014 года №61-ПР «О концепции государственной программы «Комплексное развитие Астраханского воднотранспортного узла на 2014-2020 годы»
5. Вестник Астраханского государственного технического университета, серия: Морская техника и технология, выпуск № 4, 2015 год, УДК [338.47:327.2]:[339.923:061.1(4)], А. В. Титов, И. А. Вольнский статья «Особенности построения транспортно-логистических кластеров в Европе», г. Астрахань, 2015, с.103.

СНИЖЕНИЕ РАСЧЕТНОЙ СКОРОСТИ ДВИЖЕНИЯ, КАК СПОСОБ СОКРАЩЕНИЯ ЗАТРАТ НА СТРОИТЕЛЬСТВО АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Мулюков М.Ю., Болгова А.С., Кузнецова Е.В.

Уфимский государственный нефтяной технический университет, г.Уфа

В конце 2014 года Правительство Российской Федерации внесло в Государственную Думу РФ законопроект о сокращении расходов на дорожную отрасль на 10,4% до 620,2 млрд. рублей. Согласно данного законопроекта предложено сократить финансирование реконструкции и строительства дорожной сети на 20% до 230,8 млрд. рублей, а ремонт и содержание оставить без изменений – 231,9 млрд. рублей.

В связи с сокращением финансирования возникает необходимость производить строительные, ремонтные работы и работы по содержанию автомобильных дорог дешевле и этому вопросу уделяется значительное внимание.

Одним из значимых решений в области обеспечения снижения стоимости строительства при сохранении качества автодороги является уменьшение расчетной скорости движения при проектировании автомобильных дорог в местах, где таких скоростей движения не наблюдается. Ярким примером применения такого подхода может явиться Московская кольцевая автомобильная дорога. В генеральном плане развития Московской области и Москвы эта дорога является главной магистральной трассой первого класса с разрешенной скоростью 100 км/ч, при расчетной скорости 150 км/ч. В начале 1990-х годов ее пропускная способность была полностью исчерпана, скорость потока дорожного транспорта составляла 35 – 40 км/ч. С целью исправления сложившейся ситуации была начата реконструкция в 1995 году, которая предусматривала расширение дорожного полотна трассы до 50 метров и увеличение количества полос движения. Стоимость реконструкции по ценам 1995 года составила 24 млрд. рублей, что составило 220 млн. рублей за 1 километр. Реконструкция же МКАД в 2011 году, заключающаяся в расширении автодороги по одной полосе в каждую сторону, составила 138 млн. рублей за 1 километр или 15 млрд. рублей в целом. Кроме того, нужно учитывать, что в эту стоимость не включены компенсационные выплаты за землю, затраты на подготовку территории под застройку и затраты на подключение к инженерным сетям. Расширением проезжей части стараются достичь обеспечения расчетной скорости движения, но с такой скоростью перемещаться по такой дороге невозможно из-за пробок. Несмотря на это, от этой характеристики зависит проектирование большинства геометрических элементов автодороги, а именно ширины проезжей части, земляного полотна, радиусов вертикальных вогнутых и выпуклых кривых, радиусов кривых в плане, длины переходно-скоростных полос. Если при проектировании данных параметров дороги закладывать их не на основе расчетной скорости согласно категории, а приближенной к возможной фактической скорости движения, то при реализации проекта образуется колоссальная экономия финансовых средств, отведенных только лишь на строительство:

экономия затрат на материалы, фонд оплаты труда и начисленных на него налогов, затрат на эксплуатацию строительных машин, механизмов, амортизации техники, а также накладных расходов подрядных организаций. Кроме того, необходимо учитывать, что подобный подход приведет к сокращению сроков производства работ, и, следовательно, к эффекту заказчика от сокращения сроков строительства.

Еще одним значимым решением в области обеспечения снижения стоимости строительства при сохранении качества автодороги является уменьшение ширины полосы движения. Этого можно достичь при разработке частных технических условий на проектирование к данной дороге. Рассмотрим на примере Московской кольцевой автомобильной дороги. Она имеет четыре основные полосы движения шириной по 3,75 метра и одну переходно-скоростную полосу движения шириной 4,5 метра, согласно IА категории, с расчетной скоростью 150 км/ч. Получается ширина проезжей части в одну сторону составляет 19,5 метров. Если же, расчетную скорость принять приближенной к фактической, около 100 км/ч, что соответствует III автомобильной категории, то тогда ширина полосы движения составит 3,5 метра, и общая ширина проезжей части в одну сторону составит 17,5 метров. Таким образом мы уменьшим ширину проезжей части в обе стороны на 4 метра, не изменив действительной пропускной способности дороги и уменьшим затраты на строительство 0,436 км² проезжей части на протяжении всей МКАД.

Таким образом, чем выше в проекте закладывается расчетная скорость движения, тем дорожке обходится строительство автодороги, а в последующем и расходы на содержание и ремонтные работы. Уменьшение расчетной скорости на подобных участках при помощи частных технических условий на проектирование приведет к значительному снижению расходов на строительство, последующие этапы эксплуатации и ремонты автомобильной дороги.

Список литературы

1. Кузнецова Е.В., Палиенко Ж.С. Инновационное развитие предпринимательской структуры. Актуальные проблемы науки Материалы IVсероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И. Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 40-43.
2. Кузнецова Е.В., Круподерова О.Л. Экономическая эффективность технологии укрепления грунтов «АНТ». Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И. Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 62-65.
3. Модели и методы принятия решений в строительных организациях: Е.В. Кузнецова, Бурангулова А.Б. - Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) научно- практической конференции (с международным участием) под общей редакцией А.И. Востерцова, -2014.
4. <http://rosavtodor.ru>
5. <http://echo.msk.ru>
6. Постановление правительства РФ от 6 октября 2015 г. №1068 «О внесении изменений в Федеральную целевую программу «Развитие транспортной системы России (2010-2020 годы)»
7. Постановление правительства Москвы от 6 декабря 1997 года №187-ПП «Об объемах работ по реконструкции Московской кольцевой автомобильной дороги»

СОВРЕМЕННАЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО ФОНДА В РОССИИ. ФОРМИРОВАНИЕ ПОНЯТИЯ: «ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ»

Безпалов В.В., Жариков В.В.

ФГБОУ ВО Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, г.Москва
ФГБОУ ВПО «Московского государственного гуманитарно-экономического университета, г.Москва

При формировании рационального земельного пользования в России следует учитывать изменяющиеся потребности современного российского общества. При формировании законопроектов и разработке концепций развития регионов следует опираться на социально-ориентированную логистику [1] и в том числе учитывать исторические аспекты, социальные особенности, менталитет и культуру присущие только российскому обществу (которые резко различаются в зависимости от места и условий проживания российских граждан). Особую значимость в данном аспекте приобретает понятие «земельные ресурсы» и возможность их использования для экономического развития национальной экономики.

Несмотря на огромные размеры территории России – 17,1 млн. км² - продуктивный земельный фонд, который может быть использован как экономический ресурс, из-за сложного географического расположения, составляет всего 13% от общей площади и составляет 1707,5 млн. га. На диаграмме 1 можно видеть процентное распределение земельного фонда в России [3]:



Рис. 1. Процентное распределение земельного фонда России, %.

«Основу земель сельскохозяйственного назначения составляют сельскохозяйственные угодья (пашня, многолетние насаждения, залежи, сенокосы, пастбища). Пока не затронуто активной хозяйственной деятельностью 45% земельных ресурсов России, в основном это лесные фонды. Это более половины площади всех земель Евразии, не затронутых хозяйственной деятельностью. Свободные земли — один из главных ресурсов в России» [2]. При этом уже сейчас можно с уверенностью сказать, что этот ресурс используется безграмотно и не эффективно.

В сегодняшних не стабильных и полу рыночных отношениях (у малого и среднего бизнеса нет свободного доступа на рынок до капитала; введены законодательные ограничения на доступ к природным ресурсам; законодательная база не обеспечивает равные права граждан в землепользовании и землевладении по сравнению с корпорациями и крупными компаниями), в российской экономике население по особенному воспринимает, а структуры и органы власти формируют - ценность земельного ресурса страны, его возможности и перспективы использования.

Проследить изменение понятия «земельный ресурс», трансформация законов о землепользовании, их роли и значения в развитии государства можно в историческом аспекте.

Таблица 1

Историческое становление и развитие понятия «земельный ресурс» (основные этапы реформирования) [4, 5, 6, 7, 8, 9, 15].

Исторический этап	Основные особенности этапа реформирования	Законодательство определяющее условия землепользования
Киевская Русь IX—XI в.	Вотчина являлась одной из форм феодальной земельной собственности. Владелец вотчины имел право передать её по наследству, продать, обменять или, например, поделить между родственниками.	Процесс формирования частной феодальной собственности на землю. Как правило, их собственниками в IX—XI веках были князья, а также княжеские дружинники и земские бояре — наследники прежней родоплеменной верхушки.
Иван Грозный годы	Уничтожение вотчины, учреждение опричнины. Царь поместил опричников на земли, и они	Значительное усиление единовластия государя и обогащение класса феодалов

реформирования 1530 – 1584 г.г.	стали называться помещиками, он же мог их сместить.	за счёт потрясающего обнищания и вымирания русского крестьянства.
Петр I годы реформирования: 1708-1715 г.г. и 1719-1720 г.г.	Впервые поделил Россию на 8 губерний: Московскую, Киевскую, Казанскую, Ингермандландскую (впоследствии Санкт-Петербургскую), Архангелогородскую, Смоленскую, Азовскую, Сибирскую. На втором этапе реформы губернии были поделены на 50 провинций, управляемых воеводами, а те делились на дистрикты, руководимые земскими комиссарами.	Губернаторы, управляли войсками, расположенными на территории губернии, а также обладали всей полнотой административной и судебной власти.
Столыпин П.А. годы реформ 1861 г., 1906 г., 1910 г.	В целом реформа, существенно не затрагивая правового статуса помещичьих земель, имела своей целью внести коренные изменения в правовое положение личности и землевладения крестьянства.	Применена концепция замены общинного крестьянского землевладения и землепользования частной (подворной), отменены выкупные платежи за наделные земли, отведенные крестьянам в ходе реформы.
Ленин В.И. год реформы 1917г.	Земля была отнесена к общенародному достоянию, выделалась крестьянам для землепользования и мелким артелям и кооперативам для ведения сельского хозяйства (период НЭПа).	Подготовлен декрет о земле.
Горбачев М.С. годы реформ 1981—1982 г.г.	Происходит формирование фермерских хозяйств, кооперативов и семейных компаний (семейная кооперация, семейный подряд) которые получают земельные наделы в длительную аренду и использование их для ведения сельского хозяйства.	Требовалось сформировать единое целое - агропромышленный комплекс отраслей и ведомств с единым аппаратом управления и плановыми органами.
Путин В.В. годы реформ 2013- 2015 г.г.	Инициатива полномочного представителя Президента Российской Федерации в Дальневосточном федеральном округе Ю.П. Трутнева. Условия ограничения землепользования: - не выдавать бесплатно землю в пределах крупных городов, так как там должна быть конкурентная борьба за нее; - контроль за выполнением обязательств по содержанию и использованию земли в течение 5-ти лет с последующим переходом в собственность (при нарушении условия ее следует изымать); - не продавать и не передавать иностранным физическим или юридическим лицам.	Президентом России инициирован новый статус земельного ресурса – «Территории опережающего социально-экономического развития». («Федеральный закон от 29 декабря 2014 г. № 473-ФЗ "О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации" (пока не вступил в силу)).

Реформы с передачей в собственность или в свободное пользование земли в российском обществе происходят, как мы видим из выше приведенного анализа постоянно. Этот вопрос поднимается всякий раз, когда общество испытывает потребность в выживании, развитии, сохранении своих национальных интересов, формировании материальных сбережений и передачи их последующим поколениям. В предкризисные и кризисные годы это особенно актуально, когда ситуация в экономике России резко ухудшалась (описанные в различных научных статьях и дополненные статистическими данными учеными социологами): 1917, 1920, 1941-1945, 1996, 1998, 2006, 2008, 2012, 2014, а так же в прогнозируемой ближайшей перспективе 2015 и 2016 годы российское общество нашло и сформировало несколько возможностей сохранения своих материальных и не материальных благ, их преумножения и передачи последующему поколению (детям, внукам, правнукам) [14]:

- получение образования (инвестирование в свою будущую конкурентоспособность, которой не всем в должной мере удастся воспользоваться из-за изменяющегося состояния здоровья, отмирания определенного ряда профессий, потери квалификации у женщин при уходе за ребенком или из-за высокой конкуренции на рынке труда);

- приобретение недвижимости в зависимости от доходов и предложений на строительном рынке (возможность доходов от сдачи в аренду, использование в собственном бизнесе или улучшение собственных условий проживания). При этом стоимость недвижимости растет и в определенной степени компенсирует потери от инфляции и защищает от снижения покупательской способности национальной валюты (рубля). В качестве недостатков можно отметить: воздействие стихийных бедствий; физическое и моральное старение; изменение конъюнктуры цен на рынке недвижимости; влияние государственных планов по развитию и реформированию рынка недвижимости.

- наиболее распространенным стало вложение заработанных рублевых средств в валюту других стран (выбираются такие страны у которых экономика более стабильна или эти денежные средства можно потратить в любой другой стране, если Вам придется мигрировать из-за снижения показателей качества жизни). Значительным недостатком такого капиталовложения является непредсказуемость экономических процессов, связанных с иностранной экономикой, уровнем инфляции в данной валюте и ограничениям по ее законному свободному «хождению» на внутреннем рынке России;

- еще одним эквивалентом сбережения стало приобретение материальных ценностей искусства и культуры (в российском обществе данный рынок только формируется и по существу не нашел своего отклика. Можно отметить, что сейчас максимально развито - нумизматика и филателия. Эти ценности растут в цене со временем, с пересмотром их значимости для истории и самое главное их редкости и последующей невозпроизводимости.). К сожалению их могут украсть у владельца и в России страховые компании редко устанавливают реальную страховую ценность данных произведений инвестирования;

- как еще одна из альтернатив сбережения и преумножения капитала – это вложение средств в ценные бумаги, но данный рынок пока не слишком понятен для населения и по этому его освоили лишь 8% населения России (до сих пор сказывается негативный опыт 90-х годов).

- возможно так же открытие банковских вкладов в различных их вариациях, но при таких политических противостояниях и экономических потрясениях (которые мы наблюдаем сейчас) фактически денежные средстваверяются команде определенного банка (финансовой группе, государству и т.д.) и стоит только гадать, как они ими распорядятся и к какому эффекту это приведет.

По этому, в настоящий момент времени земля остается самым ликвидным и главное понятным для населения России материальным ресурсом, который может быть: средством производства, товаром, первоосновой выживания наших последующих поколений (детей, внуков и т.д.). Земельный участок дает любому российскому гражданину возможность создать собственное дело или обустроить свой собственный быт с учетом индивидуальных потребностей (произвести для себя на земле то в чем этот человек нуждается или обменять произведенный излишек сельскохозяйственной и другой продукции на требующиеся товары или услуги). Основным недостатком земельного участка (ресурса) является его территориальная принадлежность к определенному государству (где сформированы: государственный строй, отношение к землевладельцам, ценности по отношению к земле, законы, нормы и правила землепользования или землевладения и т.д.). Землю нельзя «забрать» с собой при переезде на постоянное место жительства в другое государство и самое главное, что ни один документ (даже выданный официальным государственным органом) вам не гарантирует, что земля поступает к вам в персонифицированную собственность и навсегда (даже при условии выполнения вами всех предписанных властью условий).

С переосмыслением и пересмотром властными структурами общей государственной доктрины развития российской экономики была предложена новая форма землепользования – «территории опережающего социально-экономического развития» (далее ТОС-ЭР). При этом нами выявлены четыре основные социально-активные группы, которые будут формировать законодательную, социальную и политическую значимость на ТОС-ЭР [10].

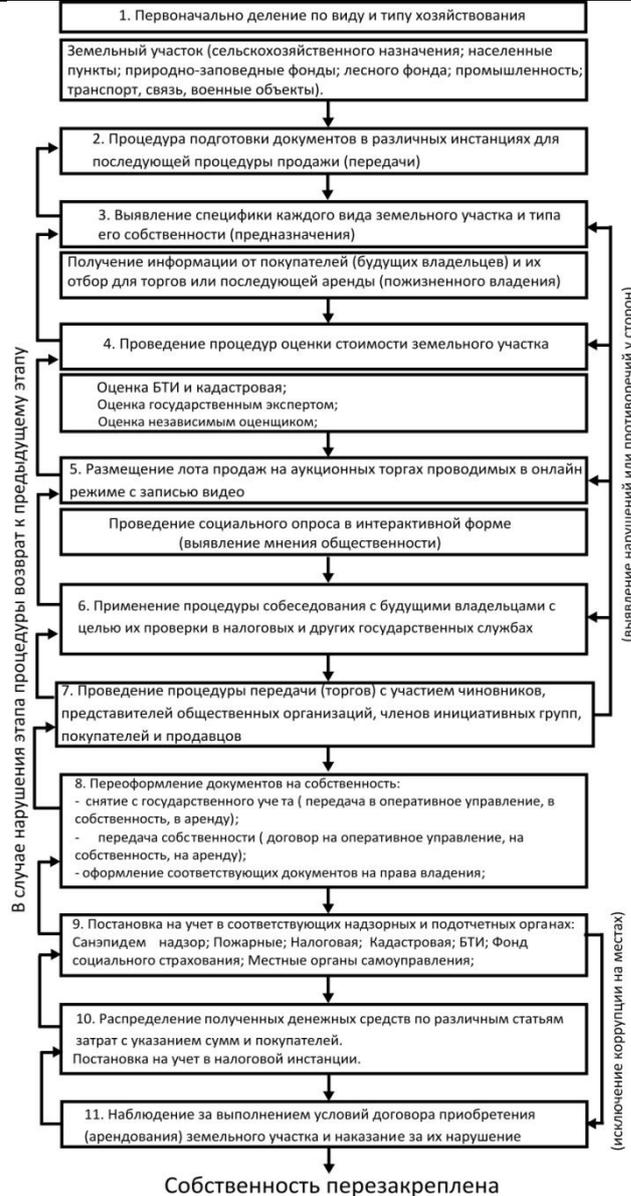
Таблица 2

Основные социально-активные группы, определяющие законодательную, социальную и политическую значимость ТОС-ЭР.

Территории опережающего социально-экономического развития (консолидация интересов различных социальных групп)			
Государственные структуры и органы власти (федерального, регионального и местного уровней): чиновники и государственные служащие.	Деятельность коммерческих и бизнес структур: торговцы, бизнесмены, предприниматели, новаторы (изобретатели, ученые, рационализаторы).	Землевладение и землепользование в России: фермеры, домовладения, государственные структуры и др.	Отношение к политике землепользования и землевладения сформировавшихся общественных организаций (куда отнесены и религиозные объединения).
Мотивация: - премии; - должности (звания); - награды; - информационная поддержка; - льготы по ЖКХ и налоговых выплатах; - пенсионное обеспечение.	Мотивация: - премии; - награды; - звания, ученые степени; - гранты; - консалтинг; - программы по приобретению интеллектуальной собственности; - информационная поддержка; - льготы ЖКХ и по налогообложению.	Мотивация: - гранты; - награды; - программы поддержки; - дотации, субсидии, субвенции, льготные займы и кредиты; - повышение квалификации и переподготовки; - безвозмездное получение земель для формирования ТОС-ЭР; - формирование кооперационных связей; - налоговые льготы	Мотивация с учетом деятельности общественной организации. Самым важным здесь является налаживание диалога между всеми участниками реализующими проект на ТОС-ЭР.
Общая и целенаправленная информационная Интернет поддержка и повышение популярности в СМИ, а так же «раскрутка» посредством PR-технологий и социальной рекламы (реализация концепции социально ориентированной логистики).			

Таблица 3

Основные условия формирования ТОС-ЭР (сравнительный анализ предложений полномочного представителя Президента РФ в Дальневосточном федеральном округе Ю.П. Трутнева и авторская модель Механизма распределения и закрепления земельных ресурсов за юридическими и физическими лицами в России В.В. Жарикова и В.В. Безпалова) [11, 15].

<p>Предложения по формированию ТОС-ЭР в виде схематической модели (авторское видение полномочного представителя Президента РФ в Дальневосточном федеральном округе Ю.П. Трутнева) [11].</p>	<p>Механизм распределения и закрепления земельных ресурсов за юридическими и физическими лицами в России (авторский модельный подход В.В. Жариков, В.В. Безпалов © 2014) [15].</p>
 <p>Условия ограничения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - не выдавать бесплатно землю в пределах крупных городов, так как там должна быть конкурентная борьба за нее; - контроль за выполнением обязательств по содержанию и использованию земли в течение 5-ти лет с последующим переходом в собственность (при нарушении условия ее следует изымать); - не продавать и не передавать иностранным физическим или юридическим лицам; 	 <p>1. Первоначально деление по виду и типу хозяйствования Земельный участок (сельскохозяйственного назначения; населенные пункты; природно-заповедные фонды; лесного фонда; промышленность; транспорт, связь, военные объекты).</p> <p>2. Процедура подготовки документов в различных инстанциях для последующей процедуры продажи (передачи)</p> <p>3. Выявление специфики каждого вида земельного участка и типа его собственности (предназначения) Получение информации от покупателей (будущих владельцев) и их отбор для торгов или последующей аренды (пожизненного владения)</p> <p>4. Проведение процедур оценки стоимости земельного участка Оценка БТИ и кадастровая; Оценка государственным экспертом; Оценка независимым оценщиком;</p> <p>5. Размещение лота продаж на аукционных торгах проводимых в онлайн режиме с записью видео Проведение социального опроса в интерактивной форме (выявление мнения общественности)</p> <p>6. Применение процедуры собеседования с будущими владельцами с целью их проверки в налоговых и других государственных службах</p> <p>7. Проведение процедуры передачи (торгов) с участием чиновников, представителей общественных организаций, членов инициативных групп, покупателей и продавцов</p> <p>8. Переоформление документов на собственность: - снятие с государственного учета (передача в оперативное управление, в собственность, в аренду); - передача собственности (договор на оперативное управление, на собственность, на аренду); - оформление соответствующих документов на права владения;</p> <p>9. Постановка на учет в соответствующих надзорных и подотчетных органах: Санэпидем надзор; Пожарные; Налоговая; Кадастровая; БТИ; Фонд социального страхования; Местные органы самоуправления;</p> <p>10. Распределение полученных денежных средств по различным статьям затрат с указанием сумм и покупателей. Постановка на учет в налоговой инстанции.</p> <p>11. Наблюдение за выполнением условий договора приобретения (арендования) земельного участка и наказание за их нарушение</p> <p>Собственность перезакреплена</p> <p>В случае нарушения этапа процедуры возврат к предыдущему этапу (выявление нарушений или противоречий у сторон)</p> <p>(исключение коррупции на местах)</p>

При этом особенно хочется отметить, что хотя Ю.П. Трутнев и предлагает свой проект к реализации, но у этого понятия - «территория опережающего социально-экономического развития» пока нет законодательного обеспечения и поэтому данный проект пока носит уровень теоретического российского PR-проекта. Уже сейчас у российских граждан в их пользовании находится значительный земельный ресурс для активизации использования которого Правительству РФ нужно принять соответствующие законодательные и стимулирующие меры, которые позволят будущему землепользователю максимально эффективно и рационально (с учетом экономических и политических интересов власти) распорядится данным ресурсом по своему личному усмотрению.

Стоит учитывать следующие особенности земельного ресурса: численность проживающего населения (пол, род занятий, образование), его местоположение, наличие определенных ресурсов, климат, наличие городов и

отраслей с определенной специализацией. В связи с этим для осуществления прорывного развития определенной территории мы рекомендуем создавать Государственное бюро по анализу интеллектуальной собственности России, которое должно работать следующим образом (схематичное представление, см. Рисунок 2).

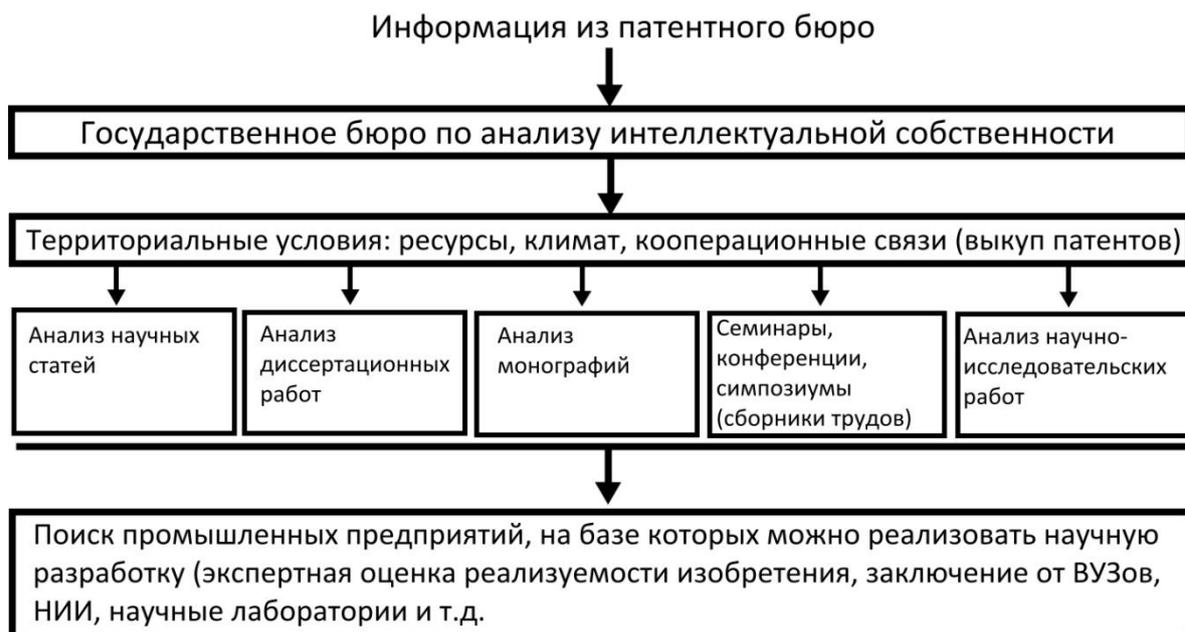


Рис.2. Государственное бюро по анализу интеллектуальной собственности для последующей реализации на территориях опережающего социально-опережающего развития в России.

На наш взгляд, весьма опрометчивыми являются монопольные меры Правительства РФ, направленные на реструктуризацию российских земельных ресурсов без одобрения со стороны российской общественности, что приводит к политической дестабилизации, не пониманию политической воли Правительства РФ и выстраивает крайне негативные отношения между российской общественностью и властью (соглашение о разделе Баренцева моря между Россией и Норвегией, подписанное Президентом РФ Д.А. Медведевым; соглашение о передаче о. Тарабаров и части о. Большой Уссурийский КНР (в рамках концепции совместного использования), подписан Президентом РФ В.В. Путиным; [12, 13]. По этому, описанные нами этапы и процедуры процесса (см. таблица 2) разгосударствления земельных ресурсов не должны становиться монопольной деятельностью государства, так как этот ресурс консолидирует интересы различных субъектов социально-экономического хозяйствования и должен осуществляться с учетом поиска компромиссов (частное лицо, предприниматель, государственные структуры, домохозяйства, общественные организации, новаторы (ученые, изобретатели, рационализаторы), сельскохозяйственные организации, общественные организации и др.). При этом должен осуществляться жесткий правовой контроль со стороны государственных органов за целевым использованием земельных ресурсов на протяжении всего их жизненного цикла с последующей оценкой их эффективности по авторской методике В.В. Жарикова [17]. В данной статье нами особенно подчеркивается важность последующих отношений между гражданами и государством при общем хозяйственном использовании земельных ресурсов в России (нужно учесть все критерии и показатели, отражающие различный видовой состав, ценность, значимость и целесообразность использования «земельных ресурсов»).

Список литературы

1. В.В. Жариков, Н.А. Чайников Социально ориентированная логистика: цели, задачи и экономическая эффективность (статья ВАК) // Журнал «Логистика», № 9/2014, Москва: Типография «БЭСТ-ПРИНТ», ООО «Агентство Маркет Гайд», С.54-61. // <http://www.logistika-prim.ru/rubric/19>
2. Сайт «География»: «Земельные и почвенные ресурсы России», URL: <http://geographyofrussia.com/zemelnye-i-pochvennye-resursy-rossii/>
3. Сайт «Федеральный Портал PROTOWN.RU»: «Почвы, земельные и лесные ресурсы России», URL: <http://www.protown.ru/information/hide/2529.html>
4. Сайт «Википедия»: «Вотчина», URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%C2%EE%F2%F7%E8%ED%E0>
5. Сайт «VIKENT.RU»: Клейн Л.С. «Иван Грозный», URL: <http://vikent.ru/author/575/>

6. Сайт «История России»: «Реформы Петра I» (дата размещения: 28.05.2011), URL: http://rhistory.ucoz.ru/publ/reformy_petra_1_tablica/15-1-0-145
7. Сайт «Русская Государственность»: В.И. Азанов «Земельная реформа Столыпина: взгляд сквозь время», URL: http://gosudarstvo.voskres.ru/heald/stolypin/stlp_13.htm
8. Сайт «Все Учебники»: Тагильцева Ю.Р. «Первая («продовольственная») реформа Горбачева (1982)», URL: http://vse-uchebniki.com/besplatno_politologiya/pervaya-prodovolstvennaya-reforma-gorbacheva-35268.html
9. Сайт «Президент РФ» «Рабочая встреча с вице-премьером – полпредом Президента в ДФО Юрием Трутневым» (дата публикации: 19.01.2015 13:15), URL: <http://www.kremlin.ru/news/47487>
10. Сайт «Новости@mail.ru» «Минвостока РФ не учтет зонирование территорий при «раздаче земель»» (дата публикации: 24.01.2015 13:15), URL: <https://news.mail.ru/economics/20836479/?frommail=1>
11. В.В. Жариков, В.В. Безпалов Безопасность России с учетом консолидации экономической деятельности регионов/ "Наука и Мир" - №10(14) с.145-152
12. Сайт «ЗА РУССКОЕ ДЕЛО»: «Медведев подарил норвежцам море нефти» (04.03.2013), URL: <http://news.rambler.ru/17934118/>
13. Сайт газеты «Московский комсомолец» (МК.RU): «Россия передала часть своей территории Китаю», (14.10.2008 13:30), URL: <http://www.mk.ru/old/article/2008/10/14/18161-rossiya-peredala-chast-svoey-territorii-kitayu-foto.html> (Дата обращения: 3.02.2015).
14. Сайт «АКАДЕМИК» (<http://dic.academic.ru/>): «Кризисы в экономике», URL: http://economic_mathematics.academic.ru/2264/Кризисы_в_экономике (Дата обращения: 3.02.2015).
15. В.В. Жариков, В.В. Безпалов Приватизационный процесс собственности и его криминальная составляющая в России - New approaches in economy and management/ Materials of the 1V international scientific conference on September 15-16, 2014/ Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ» (Прага2014.) № 44. С. 137-153.
16. Федеральный закон от 29 декабря 2014 г. № 473-ФЗ "О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации" (не вступил в силу): <http://base.garant.ru/70831204/#ixzz3QhiE4BjQ>
17. Жариков В.В., Климов А.М., Истомин М.А., Теплякова М.С., Кузнецов Д.О., Дулемба И.Л., Гришина В.А. Универсальная экономико-математическая модель оценки эффекта жизненного цикла (товара, продукта, изделия, технологии и инновации) // Свидетельство на интеллектуальный продукт, ФГУП Всероссийский научно-технический информационный центр, № 72200800031, 17 июля 2008г.

СЕКЦИЯ №22.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

АВТОМАТИЗАЦИЯ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА КАДРОВОГО АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТЕХНОЛОГИИ СОВРЕМЕННОЙ CRM

Кульчицкая Е.В.

Санкт-Петербургский государственный университет, г.Санкт-Петербург

Кадровый аудит является не только эффективным инструментом оценки системы управления персоналом, но и источником информации для менеджеров по направлениям развития всей внутренней предпринимательской среды организации.

На первом этапе в рамках данной методики проводится комплексный анализ элементов внутренней среды организации «ВПС-анализ». Далее реализуется непосредственно кадровый аудит, включающий в себя оценку персонала и всех систем управления персоналом предприятия. Затем проводится сопоставление информации, полученной в результате анализа, а далее – разработка и реализация мероприятий по совершенствованию внутренней среды организации.

Реализация кадрового аудита на предприятии – достаточно трудоемкий процесс, который следует оптимизировать. С этой целью автором было разработано техническое задание для корпоративных порталов, связанное с разработкой программного модуля по кадровому аудиту и развитию для автоматизации процесса и удобства сбора и хранения информации.

Корпоративный портал – это автоматизированная система управления рабочей информацией, процессами и т.п. Если изначально корпоративные порталы были скорее социальной сетью предприятия, то с развитием автоматизированных систем управления они стали достаточно широко применимым инструментом, позволяющим собирать и хранить потоки информации, документы, а также предоставлять необходимые данные руководству для принятия управленческих решений. Предлагаемая автором разработка была реализована на площадке Битрикс24, поэтому суть процесса управления с помощью корпоративного портала далее будет рассмотрена на примере этого программного пакета.

В рамках работы с Битрикс24 реализованы следующие инструменты:

1. Социальная сеть (живая лента)
2. Управление задачами и проектами, отчетность
3. Бизнес-чат с голосовой и видео связью
4. Хранение и передача документов он-лайн
5. Работа с файлами на диске
6. Корпоративная почта
7. Календари
8. CRM
9. Модуль по управлению персоналом (контроль, мотивация)
10. Более 100 приложений для работы.

Таким образом, Битрикс 24 позволяет эффективно автоматизировать многие управленческие процессы.

Данная программная разработка выполняет ряд важных функций:

- автоматизация части расчетов в таблицах;
- оптимизация процессов коммуникаций в рамках проведения аудиторских и прочих мероприятий;
- обеспечение хранения информации о процессах и итогах проведения аналитики и кадрового аудита.

Схематично процесс работы в приложении «Кадровый аудит и развитие» представлен на Рисунке 1. Ниже представлены условные обозначения из блок-схемы.

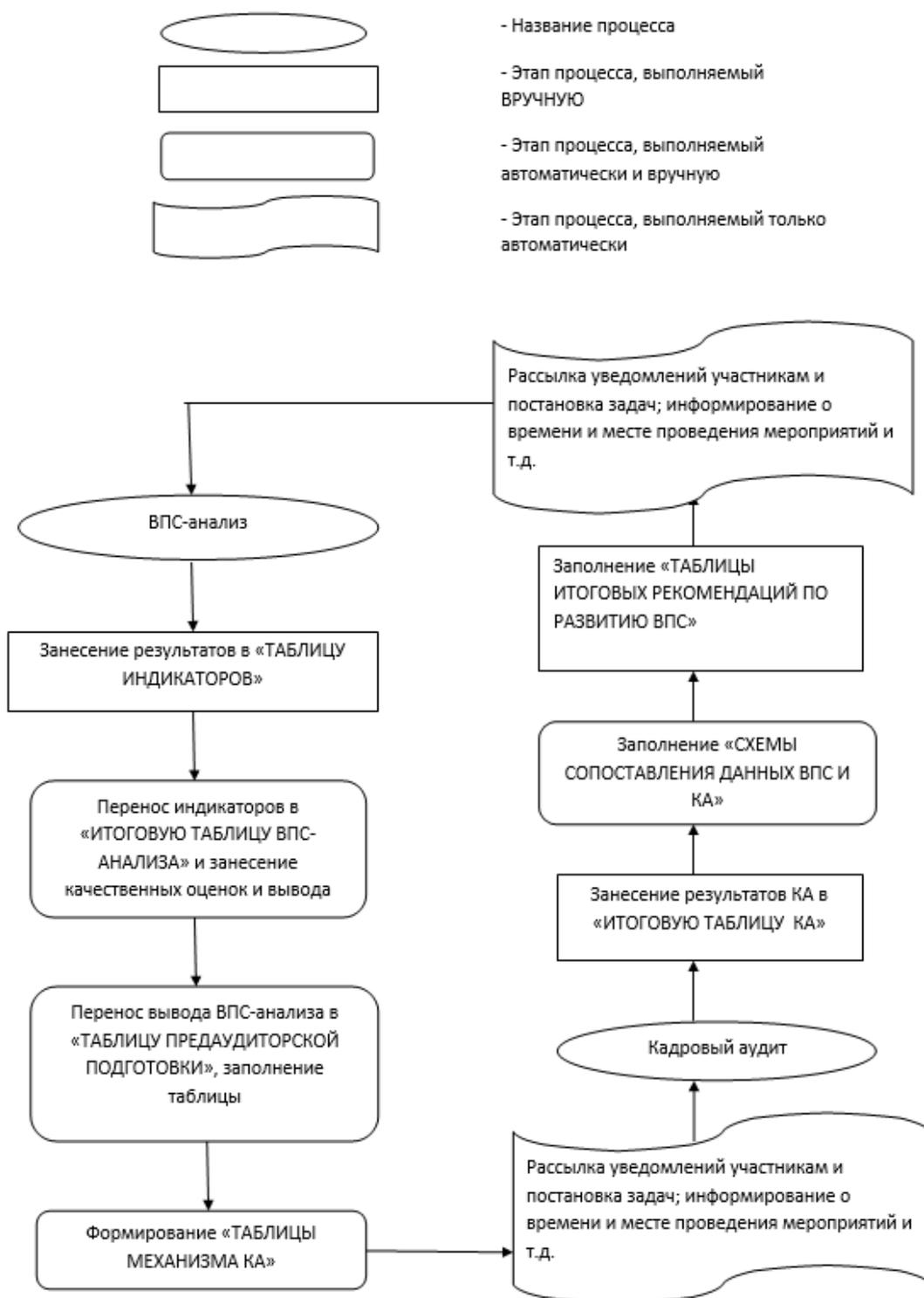


Рис.1. Блок-схема механизма работы Приложения «Кадровый аудит и развитие» для Битрикс 24

В связи с тем, что проведение кадрового аудита на предприятии требует работы с большими потоками информации, автоматизация данного процесса делает его значительно более удобным и быстрым, что снизит совокупные издержки на его проведение. А совмещение проведения кадрового аудита с процессами оценки и развития внутренней предпринимательской среды в данном программном приложении позволит еще больше упростить данный процесс.

Список литературы

1. Жигалов В.М., Маслова Е.В. Современные подходы к системе деловой оценки персонала сервисных предприятий. – Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С.Пушкина. 2012. Т.6. №1.

2. Цветкова Е.В. Эффективность кадрового аудита на предприятии. – РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. №4.

СЕКЦИЯ №23.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

СЕКЦИЯ №24.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЕ

Барковская О.Р.

ФГОУ ВПО «Государственный университет управления», г.Москва

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, нематериальные активы, информационные технологии/системы, интеллектуальные активы, операционный капитал, интернет технологии на базе сети интернет, распределенные системы, облачные технологии.

Аннотация: в данной работе рассматривается место нематериальных активов в информационной среде. Дается гибкая классификация информационных систем для дальнейшего развития ИТ сферы с учетом корректного и эффективного использования в ней интеллектуального капитала.

В XXI веке информационные системы и технологии активно используются во многих, если не во всех, сферах общества. Внедрение информационных систем в какую-либо сферу народного хозяйства подразумевает вложение материальных и нематериальных средств (активов) с целью получения конечного продукта нематериального характера, способствующего развитию бизнеса. Учет нематериальных активов должен производиться наравне с материальными активами.

Зарубежные и отечественные исследователи Томас Стюарт, Булыга Р.П., Болгучева Р.Б., Фетисова О.А., Б. Леонтьев затрагивали тему использования нематериальных активов в области информационных технологий. В диссертации Болгучевой Р.Б. «проблема учета таких активов определяется как наиболее острая, которая зависит от:

1. Особенности использования ИС: электронная цифровая форма - сложность индивидуализации;
2. Высокой зависимости от интеллектуальной деятельности персонала - «человеческий фактор»;
3. Высокой роли стандартов и протоколов «зависимых решений»;
4. Возникновения и приобретения прав на объекты интеллектуальной собственности»;

Анализируя приведенные особенности и зависимость проблемы от ряда факторов можно сделать вывод, что индивидуализация информации компании представлена в электронной цифровой форме. Электронная цифровая форма, в свою очередь, обуславливается определёнными характеристиками, такими как:

- Информация должна быть представлена в пригодном для восприятия человека виде с использованием электронных вычислительных машин;
- Информация должна быть в пригодном виде для передачи по информационно-телекоммуникационным сетям или системам;
- Информация должна соответствовать стандартам безопасности данных в компьютерных системах;

В зависимости от представленных характеристик выстраиваются особенности их использования, которые в последствие влияют на учет нематериальных активов, а именно интеллектуального капитала.

В других работах чаще всего нематериальные активы определяются как некий «интеллектуальный капитал». Доктор экономических наук Р.П. Булыга (2008) дает такое определение «интеллектуальному капиталу»: «Интеллектуальный капитал представляет собой нечто вроде "коллективного мозга", аккумулирующего научные и обыденные знания работников, интеллектуальную собственность и накопленный опыт, общение и организационную структуру, информационные сети и имидж фирмы» [3].

«Интеллектуальный капитал» подразделяется на три подмодуля, а именно:



Рис.1. Структура «Интеллектуального капитала»

Человеческий капитал включает в себя способности персонала и компетенция компании. Под человеческим капиталом, входящим в качестве структурного элемента в интеллектуальный капитал компании, подразумевают именно интеллектуальную составляющую человеческого капитала индивидуумов.

Структурный капитал – это то, чем владеет компания после окончания рабочего дня и ухода работников. Он делится на клиентский и организационный капитал.

Клиентский капитал представляет собой ценность для компании, заключенную во взаимодействии клиентами с ней и отношениями между ними.

Организационный капитал делится, в свою очередь, на инновационный и процессный капитал, как представлено на Рисунке 2. Инновационный капитал состоит в основном из законных прав (патентов, лицензионных соглашений), как прописано в одном из пунктов в ПБУ 14/2007 №3: «средство индивидуализации - патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности» [2], а также из того, чему трудно дать точное определение, но что в большой степени определяет стоимость компании (идеи, торговые марки).

«Процессный капитал – это инфраструктура компании (информационные технологии и разработки, бизнес-процессы и т. д.)». [6]



Рис.2. Структура организационного капитала

А также к регулируемым авторским правом информационным технологиям относят:

- базы данных;
- программы для ЭВМ, а также подготовленные материалы;
- другие произведения науки;
- лицензии, дающие право заниматься определенным видом деятельности;

Степень востребованности в интеллектуальном капитале зависит, прежде всего, от самих информационных систем, от тех задач и функций, которые они выполняют. На основе анализа классификаций информационных систем можно разработать более гибкую классификацию, которая была бы направлена на максимизацию выгод ожидаемых от использования интеллектуальных активов, а также снижение внешних и внутренних рисков.

На сегодняшний момент информационные системы классифицируются по нескольким признакам:

1. По функциональному признаку, который определяет назначение подсистемы, а также ее основные цели, задачи и функции.

В таблице представлена классификация информационных систем по характеристике их функциональных подсистем.

Таблица 4

Классификация информационных систем

Автоматизированные системы (АС)	Системы поддержки принятия решений (СППР)	Информационно-Вычислительные системы (ИВС)	Информационно-справочные системы (ИСС)	Системы обучения
Производственные системы	Руководителя	Информационно-расчетные	Системы делопроизводства	Системы программного обучения
Административные системы	Должностного лица органа управления	Автоматизации проектирования	Автоматизированные архивы	Системы обеспечения деловых игр
Финансовые и учетные системы	Оперативного дежурного	Моделирующие	Системы ведения электронных карт местности	Тренажеры и тренажерные комплексы
Системы маркетинга	Оператора	Проблемно-ориентированные	Справочные карточки (база знаний Wiki)	Системы управления образованием
Системы научных исследований		Интеллектуальные системы		

2. По признаку распределённости ИС:

1. настольные (desktop), или локальные ИС, в которых все компоненты (БД, СУБД, клиентские приложения) работают на одном компьютере;

2. распределённые (distributed) ИС, или как еще их называют облачные, в которых компоненты распределены по нескольким серверам:

- Программное обеспечение как услуга (PaaS)
- Платформа как услуга (SaaS)
- Инфраструктура как услуга (IaaS)

Облачные решения с каждым днем становятся более востребованными, чем локальные. Это обуславливается их стоимостью, требованиями к использованию и затратами на сопровождение, они не так велики по сравнению с клиентским приложением расположенным полностью на стороне заказчика. Они предоставляют свои услуги через сети Интернет, где оплатой услуг является покупка лицензий на определенный срок использования. Таким образом, еще одним направлением информационной среды является сети Интернет.

Например, в своей работе Фетисова О.А. рассматривает нематериальные активы, созданные на основе информационных технологий в сети интернет, где интерпретация ПКР (SIC) 32 выделяет два вида интернет-сайтов, которые могут быть признаны в учете как: Веб - сайты, предназначенные для внутреннего пользователя и предназначенные для внешнего пользователя:



Рис.3. Классификация веб-сайтов компании согласно Разъяснению ПКР (SIC) 32

В сети Интернет существуют не только веб-сайты, порталы и домены, как это может показаться на первый взгляд пользователю. Сайты и прочие интернет активы, содержащие в себе все характеристики нематериальных активов, должны учитываться в бухгалтерском учете организации в качестве таковых, что описано и доказано в работах Фетисовой О.А..

В настоящий момент информационные технологии, такие как программное обеспечение, веб-сайты и порталы являются основным средством поддержки бизнес-процессов в компании.

Руководство в коммерческих организациях (предприятиях), занимающихся разработкой, внедрением и сопровождением информационных технологий, заинтересовано в качественной и отлаженной организации учета и аудита операций с нематериальными активами. Благодаря аудиту нематериальных активов, реализуется контрольная функция, формируется мнение относительно достоверности и полноты их отражения в бухгалтерской (финансовой) отчетности коммерческих организаций.

Разработка более гибкой классификации информационных систем поможет более точно производить учет интеллектуального капитала в этой сфере, повысит качество учета нематериальных активов и эффективность их использования.

Выводы: Несмотря на большое количество публикаций на тему интеллектуальных активов, многие аспекты данной проблемы остаются открытыми для дискуссий. Таким является вопрос идентификации интеллектуальных активов, оценки операционного капитала, развитие его элементов и составляющих в современных экономических условиях.

Таким образом, для эффективного управления и сбалансированного роста компании, прежде всего, необходимо выстроить стратегию развития и учета элементов интеллектуальных активов компании, определить их стоимостную оценку в процессе использования и разработать механизм преобразования их в интеллектуальный, а в последствие и в операционный, капитал компании.

Список литературы

1. Фетисовой О.А. Нематериальные активы, созданные на основе информационных технологий в сети Интернет;
2. Приказ Минфина РФ от 27.12.2007 N 153н (ред. от 24.12.2010) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" (ПБУ 14/2007)" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 23.01.2008 N 10975)
3. Булыга Р.П. Методологические проблемы учета, анализа и аудита интеллектуального капитала. 08.00.12.- Москва, 2005.- 378 с.:
4. Булыга Р.П. Аудит нематериальных активов коммерческой организации. Учебное пособие для студентов вузов. – М.: Юнити-Дана, 2008.
5. Просвирина И. И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы//Финансовый менеджмент. 2004. № 4.
6. Леонтьев Б. Новая экономическая парадигма. Журнал для акционеров. 2000. № 12.
7. Stewart, T. (1991) Brainpower, Fortune, June 3, pp. 42-60

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РИСКАМИ

Асмакова Т.В., Корзоватых Ж.М.

Государственный университет управления, г.Москва

Аннотация. Авторами статьи рассмотрены теоретические аспекты определения инвестиционных рисков. На основании способа диверсификации объяснено управление рисками портфелем ценных бумаг. Определены виды диверсификации. Предложены примеры действия данного способа на примерах иностранных компаний.

Ключевые слова: риски, инвестиционный риск, диверсификация, портфель ценных бумаг.

Минувший год оказался непростым испытанием для российского бизнеса: девальвация рубля, резкое снижение нефтяных котировок, санкции со стороны стран Запада, кризис ликвидности у банков и рост ставок по кредитам. Экономический спад заставил многих инвесторов задаться вопросом, что они могут сделать, чтобы сохранить свои инвестиции и как заложить основу для будущих достижений. В системе риск-менеджмента важная роль принадлежит правильному выбору методов и способов предупреждения и минимизации риска, которые в значительной степени определяют ее эффективность.

Традиционно считается, что чем больше сулит дохода от ценной бумаги, тем больше риск инвестиций в нее. Инвестор, который выбирает мало рисковые или безрисковые инструменты вложения, фактически оставляет себе не так много шансов, чтобы получить высокий доход. А инвестор, занимающий позиции более высокого риска, имеет возможность получить более высокие дивиденды от своих вложений.

В связи с различными видами инвестирования, существует разное количество и виды рисков. В основном, все риски можно разделить на две категории: риск рынка в целом – другими словами системный риск – и для каждого отдельного эмитента индивидуальный риск – так называемый специфический риск.

Системный риск – это риск, относящийся к возможности падения полностью фондового рынка в целом. Например, август 1998 г. кризис в России, который показал, что за пару дней может в разы уменьшиться капитализация фондового рынка. Этот риск влияет на всю экономику в целом, на весь рынок или значительную его часть, поэтому его называют недиверсифицируемым, неизбежным.

Специфический риск – это совокупная характеристика внутренних инвестиционных рисков, присущих конкретному объекту инвестирования. Он связан с внутренними факторами деятельности эмитента или инвестора отрицательно воздействующими на эффективность инвестирования. Для уменьшения специфического риска финансовых инструментов используют принцип диверсификации, который говорит о том, что нельзя рисковать больше, чем это позволяет собственный капитал.

Диверсификация – это способ уменьшения совокупной подверженности портфеля риску за счет распределения средств между различными активами, цены которых слабо коррелированы между собой. Инвестор формирует свой портфель из различных видов финансовых инструментов и, при этом, рассматривает разные подходы, используя простую или комплексную диверсификацию.

Простая (линейная) диверсификация – сюда могут входить несколько ценных бумаг, относящихся к одной категории финансовых инструментов. Например, из совокупности нескольких неликвидных акций или из набора схожих по уровню риска долговых инструментов. С помощью линейной диверсификации, есть возможность заметно снизить специфический риск. Цены акций зависят от событий, происходящие с той компанией, к которой они относятся. События могут быть как отрицательными (действия корпорации, ограничивающие права миноритарных акционеров, потеря лицензий), так и положительными (рост клиентов, хорошие показатели финансовых результатов), но совпадения тех или иных случаев, для компаний очень редки. Поэтому, практика показывает, что когда падает цена на акции одной компании, то акции другой будут расти.

Правило, которое существует на фондовом рынке США, говорит, что при покупке 10 акций разных эмитентов позволит снизить специфический риск на 90%. Это правило, с некоторыми оговорками, приемлемо и на фондовом рынке России. Особенно этот принцип котируется при инвестировании в высокорисковые акции, акции второго эшелона.

Комплексная диверсификация – настроена на то, чтобы оптимизировать устройство управления рисками и включает в себе многоуровневую диверсификацию. В этом случае в портфель могут входить несколько видов активов, к примеру, менее ликвидных акций, корпоративных облигаций, голубые фишки и еще каких-либо инвестиционные инструменты. При этом, по всем видам активов существует некоторое разнообразие ценных бумаг, сюда включается и диверсификация по отраслям. Линейку соотношений между менее рискованными и более рискованными активами внутри портфеля инвесторы выбирают сами, исходя из той стратегии, которую они посчитали более выгодной.

Диверсификация может помочь инвестору управлять рисками и уменьшить волатильность портфеля инвестиций, но она является достаточно рискованной стратегией, благодаря тому, что она включает весьма сложный и затратный метод управления рисками, требующий высокого профессионализма. Результатом успешной реализации метода диверсификации станет оптимизация инвестиционного портфеля, общий рост доходов, снижение издержек, минимизация риска и максимизация возможностей. Но независимо от того, каким бы диверсифицированным не был портфель, риск не может быть полностью устранен, так как не совсем очевидные риски всё же остаются.

Рассмотрим, каким образом диверсификация позволяет управлять инвестиционными рисками, то есть что происходит с риском портфеля при добавлении в него выбранным случайным образом ценных бумаг. Портфель формируется таким образом, что весовые коэффициенты его составляющих равны. Пока у нас есть акции только одной компании, риск портфеля представляет собой стандартное отклонение доходности этих акций. При добавлении случайно выбранных акций риск портфеля в целом снижается. Однако скорость такого снижения постепенно уменьшается. Поэтому значительного сокращения риска портфеля удастся достигнуть при весьма умеренной диверсификации, скажем, с 15–20 произвольно выбранными акциями, которым соответствуют равные суммы инвестиций.

Для примера приведем «Royal Dutch/Shell» - одну из крупнейших в мире нефтяных компаний, которая использовала диверсификацию, чтобы способствовать управлению рисками. «Shell» находится на втором в списке 500 промышленных корпораций журнала «Fortune». Более того, «Shell» — одна из наиболее прибыльных компаний, оборот которой в 2011 г. составил \$470, 2 млрд. долл., а чистая прибыль - \$31,2 млрд. долл.

«Shell» достигла всего этого, несмотря на тот факт, что фирма работает в отрасли, где цена сырья колеблется в диапазоне от 4 до 40 дол. за баррель нефти, где фирмы зависят от прихоти тиранов, где одна ошибка человека может стоить компании более 3 млрд. дол. Чтобы управлять рисками в таких условиях неопределенности, фирма использует три линии защиты: географическую диверсификацию, диверсификацию по продуктам интеллектуального труда и приспособляемость к изменениям. Хотя все эти приемы хорошо известны нефтяным компаниям, именно «Shell» является мастером управления встречающихся рисков.

«Shell» также диверсифицирует ассортимент своей продукции, проявляя при этом здоровый консерватизм и редко отклоняясь от того, что ей хорошо известно. Более того, расширение состава продукции представляет собой балансирование между потоком против течения (разведка и добыча сырьевых товаров), потоком по течению (нефтепереработка и конечные изделия) и связанными с этими потоками химикатами (промышленные, сельскохозяйственные и нефтехимические). Эта комбинация продуктов помогает сглаживать квартальные колебания объемов реализации и доходов.

Конечно, далеко не всякая компания обладает ресурсами мирового гиганта и, следовательно, не может реагировать так агрессивно, как «Shell», на встретившийся риск. Тем не менее стратегия диверсификации «Shell» представляет хороший пример для подражания другим компаниям.

Резюмируя изложенное, следует заключить, что диверсификация является важным аспектом любой инвестиционной стратегии, снижает риск портфеля путем уменьшения волатильности всего портфеля, является главным компонентом устойчивого развития, а также увеличивает разнообразие деятельности фирмы с целью по максимуму использовать внутренние и внешние ресурсы. С помощью диверсификации, которая стала необходимым способом в современной экономической системе, можно устранить или уменьшить воздействие несистемного риска.

Таким образом, диверсификация является наиболее очевидным и простым способом минимизации риска.

Список литературы

1. Павлова И.А., Корзовых Ж.М. Методическое и информационное обеспечение анализа финансового состояния торговых организаций // Вестник университета (Государственный университет управления). М., 2014. №21. с. 167-171.
2. Баранов И.М. Учет рисков при оценке стоимости предприятий: учебное пособие. М.: ГУУ, 2014. 83 с
3. Ляпина С.Ю., Грачева М.В. Управление рисками в инновационной деятельности: учебное пособие. М.: Юнити-Дана, 2012. 351 с.
4. Балдин К.В., Передеряев И.И., Голов Р.С. Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия: учебное пособие. М.: Дашков и К, 2012. 419 с.
5. Бригхем Ю, Гепенски Л. Финансовый менеджмент. Полный курс в 2-х т. СПб.: Экономическая школа, 1997. 497 с.

ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2016 ГОД

Январь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях**», г.Санкт-Петербург

Прием статей для публикации: до 1 января 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 февраля 2016г.

Февраль 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом**», г.Новосибирск

Прием статей для публикации: до 1 февраля 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 марта 2016г.

Март 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения**», г.Екатеринбург

Прием статей для публикации: до 1 марта 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2016г.

Апрель 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента**», г.Самара

Прием статей для публикации: до 1 апреля 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2016г.

Май 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире**», г.Омск

Прием статей для публикации: до 1 мая 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2016г.

Июнь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Тенденции развития экономики и менеджмента**», г.Казань

Прием статей для публикации: до 1 июня 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2016г.

Июль 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Перспективы развития экономики и менеджмента**», г.Челябинск

Прием статей для публикации: до 1 июля 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2016г.

Август 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Экономика и менеджмент: от теории к практике**», г.Ростов-на-Дону

Прием статей для публикации: до 1 августа 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2016г.

Сентябрь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента**», г.Уфа

Прием статей для публикации: до 1 сентября 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2016г.

Октябрь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития**», г.Волгоград

Прием статей для публикации: до 1 октября 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2016г.

Ноябрь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента**», г.**Красноярск**

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2016г.

Декабрь 2016г.

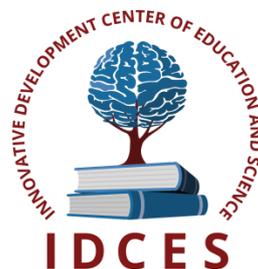
III Международная научно-практическая конференция «**Развитие экономики и менеджмента в современном мире**», г.**Воронеж**

Прием статей для публикации: до 1 декабря 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2017г.

С более подробной информацией о международных научно-практических конференциях можно ознакомиться на официальном сайте Инновационного центра развития образования и науки www.izron.ru (раздел «Экономика и менеджмент»).

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



**Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий
взгляд и новые решения**

Выпуск III

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(10 марта 2016г.)**

**г. Екатеринбург
2016 г.**

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 09.03.2016.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 24,0.
Тираж 250 экз. Заказ № 39.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58