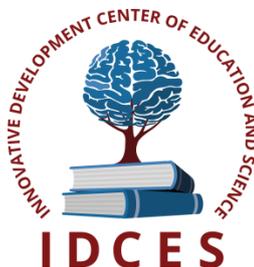


ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE



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

Выпуск IV

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(11 марта 2017 г.)**

г. Екатеринбург

2017 г.

УДК 33(06)

ББК 65я43

Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения, / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 4 г. Екатеринбург, 2017. 110 с.

Редакционная коллегия:

к.э.н., доцент Бекулов Х.М. (г. Нальчик), к.э.н., доцент Безпалов В.В. (г. Москва), к.э.н., доцент Бескоровайная С.А. (г. Москва), к.э.н., доцент Бирюков В.А. (г. Москва), к.э.н., доцент Бобыль В.В. (г. Днепропетровск), д.э.н., профессор Богатая И.Н. (г. Ростов-на-Дону), д.э.н., профессор Булгучев М.Х. (г. Магас), к.э.н., доцент Викторова Т.С. (г. Вязьма), д.э.н., доцент Виноградова М.В. (г. Москва), к.э.н., доцент Гафиуллина Л.Ф. (г. Казань), д.э.н., доцент Гонова О.В. (г. Иваново), к.э.н., доцент Гурфова С.А. (г. Нальчик), к.э.н., доцент Дзюба А.В. (г. Комсомольск-на-Амуре), к.э.н. Дубровин С.А. (г. Санкт-Петербург), 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., доцент, профессор 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., доцент Мошкин И.В. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мызникова Т.Н. (г. Челябинск), к.э.н., доцент Мурзин А.Д. (г. Ростов-на-Дону), 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 Стрельников Е.В. (г. Екатеринбург), 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 IV 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).

© ИЦРОН, 2017 г.

© Коллектив авторов

Оглавление

СЕКЦИЯ №1.	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)	7
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ЗАСТОЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	
Цхададзе Н.В.	7
СЕКЦИЯ №2.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)	11
МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК И ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ	
Артемова Е.И., Лазько Л.В.	11
РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ МЕДИАБИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ СВЕРХНОВОЙ ЭКОНОМИКИ	
Бирюков В.А., Степанова Г.Н.	13
ОРГАНИЗАЦИЯ УСТОЙЧИВОЙ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА	
Ганин А.Н.	17
АССОРТИМЕНТНАЯ ПОЛИТИКИ В ПУБЛИЧНОМ УПРАВЛЕНИИ СФЕРОЙ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА	
Дроботов С.Е.	20
УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ, КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	
Индерова К.Н., Савоскина Е.В.	22
КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	
Кондратова С.В., Захарова М.В.	24
РАЗВИТИЕ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В СУБЪЕКТАХ ЦФО	
Полосков Е.В.	26
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Разиньков П.И., Разинькова О.П.	29
ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО РИСКА	
Чепига Ю.В.	31
ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В НИОКР: ДИНАМИКА И РЕЗУЛЬТАТЫ	
Шакирова А.Ф.	33
СЕКЦИЯ №3.	
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)	37
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В КАЗАХСТАНЕ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	
Абжекенова З.Е.	37

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ Акатьева М.Д., Тебелева Е.В., Казакова А.О.	40
СОЗДАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ТИПА Талерчик С.М.	42
СЕКЦИЯ №4. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)	45
РОЛЬ УЧЕТНО-СТАТИСТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ В ОЦЕНКЕ ПОЛОЖЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НА МИРОВЫХ РЫНКАХ ТОВАРОВ И УСЛУГ (НА ПРИМЕРЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ КОНКУРЕНТОВ ФРГ) Душечкин А.В.	45
СЕКЦИЯ №5. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)	49
СЕКЦИЯ №6. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)	49
СЕКЦИЯ №7. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО	49
ВЛИЯНИЕ КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ РОССИИ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ Катаев И.И., Чернявская Н.В.	49
СЕКЦИЯ №8. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	53
ОБ ИНДИКАТОРЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ Вендина И.А.	53
УКРЕПЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЧЕРЕЗ РЕОРГАНИЗАЦИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА Исаева Н.Н.	55
СЕКЦИЯ №9. ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	59
СЕКЦИЯ №10. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	59
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНИМ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ РОССИИ Мокеева Н.Н., Баталова А.В.	59
ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ Савельева Д.Р.	63
ОБЛИГАЦИИ КИТАЯ ПРОДВИГАЮТ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЮ ЮАНЯ Цзян Сюйянь	64
СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ	66
СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА	66

СОЦИАЛЬНАЯ РЕКЛАМА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН Магомедова П.А.	67
СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	69
СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ	69
СЕКЦИЯ №15. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	69
СЕКЦИЯ №16. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	69
К ВОПРОСУ О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА Рябчикова Е.А.	69
ЗАКРЫТЫЕ ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ КАК МЕХАНИЗМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В НЕДВИЖИМОСТЬ Титова Ю.А.	71
ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ КАК ОБЪЕКТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ Титова Ю.А.	75
СЕКЦИЯ №17. ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	78
МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ МОДУЛЬНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ ДЛЯ СОКРАЩЕНИЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ МИГРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА Сергеева Л. А., Сидорова С.А.	78
СЕКЦИЯ №18. ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА	81
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ТАМОЖЕННЫМИ УСЛУГАМИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЦЕПИ ПОСТАВКИ ТОВАРОВ Поздеева С.Н.	81
СЕКЦИЯ №19. УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА	83
КРИТЕРИИ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ Дырин С.П.	84
СЕКЦИЯ №20. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	86
СЕКЦИЯ №21. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	86
ОЦЕНКА ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЗВЕНИГОВСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ Нуреев Н.Б.	86
ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ СЕВЕРА Пахомов А.А., Чомчоев А.И., Дарбасов В.Р., Охлопков М.Н.	89

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГАРМОНИЧНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩИН КОРЕННЫХ МАЛОЧИСЛЕННЫХ НАРОДОВ СЕВЕРА В ХАНТЫ- МАНСКИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ - ЮГРЕ Прокопьев А.В., Жамалова Я.И.	93
СЕКЦИЯ №22. ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	95
СЕКЦИЯ №23. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	95
СОВРЕМЕННАЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ НА СЕЛЕ И ТЕНДЕНЦИИ ЕЕ РАЗВИТИЯ Богданова О.В.	95
СЕКЦИЯ №24. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ	101
КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Асмакова Т.В., Корзватых Ж.М.	101
CONCEPTION OF DEVELOPING INTEGRATED MANAGEMENT SYSTEM (IMS) IN UNIVERSITY Goryunov I.V.	106
ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2017 ГОД	108

СЕКЦИЯ №1.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ЗАСТОЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Цхададзе Н.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

В российской экономике сложились благодатные условия, ведущие к финансово-экономическому кризису и экономическому застою. Экономика России на современном этапе развития оказалась в сфере влияния двух разнонаправленных тенденций: а) глобального тренда нисходящей стадии долгосрочного экономического цикла, разворачивающего все текущие экономические процессы в сторону качественного обновления мирового хозяйства, и б) внутри российской тенденции к экономическому застою, углублению структурной деградации национального хозяйства. Указанный факт означает выход отечественной экономики на «акселерационный порог», который представляет собой совокупность экономических обстоятельств, ограничивающих перспективы дальнейшего хозяйственного роста вследствие исчерпания возможностей удовлетворения общественных потребностей при достаточном уровне экономического развития и сложившейся структуре потребления. Акселерационный порог влечет глубокий системный экономический кризис, происходящий в пределах нисходящей стадии долгосрочного (кондратьевского) цикла. Его реализация осуществляется, как правило, в формате кризисных «волн» - последовательных или совпадающих по времени экономических потрясений разной силы и длительности, разделенных между собой краткими периодами депрессии или слабого экономического подъема. Каждое из них может быть вызвано особыми причинами и иметь отдельную историю, однако изначально все эти события протекают в логике, подчиненной решению общих системных проблем, и по этой причине могут рассматриваться как составные части единого системного кризиса, преодоление которого обеспечивает выход общества на качественно новые рубежи экономического развития. Непреодоление «акселерационного порога» закрепляет инерционное развитие экономики, ведущее к экономическому застою.

Первым экономическим потрясением стал кризис 2008-2009 гг., который Россия переживала в контексте мощных кризисных пертурбаций, сотрясавших всю мировую экономику. Однако после слабого экономического оживления Россия погрузилась в 2014 г. в новый кризис[10,25].

К началу 2014 г. в российской экономике сложились благодатные условия для разворачивания финансово-экономического кризиса. Внешние факторы, связанные с возросшими геополитическими рисками и, в том числе, с введенными странами Европейского Союза и США санкциями против крупнейших отечественных компаний, способствовали дальнейшему ухудшению макроэкономических показателей и обострению уже накопленных противоречий. В этом смысле экономический кризис, начавшийся в России осенью 2014 г., следует рассматривать как составную часть, «вторую волну» современного долгового кризиса, как неизбежное продолжение кризисных явлений 2008 г. Об этом косвенно свидетельствует тот факт, что кризисные тенденции в 2014 г. наблюдались в экономиках многих развивающихся стран (Аргентина, Бразилия, Турция). С серьезными экономическими трудностями столкнулись экономики Китая и Индии. Важным аргументом, позволяющим нам рассматривать текущий экономический кризис в России сквозь призму современного долгового кризиса, состоит в том, что он распространялся через те же каналы, что и в 2008 г. Он являлся следствием: как экспортной ориентации российской экономики, так и замораживания рынков ссудного капитала для российских компаний (вследствие международных санкций).

За период с 01 июля 2014 г. по 31 декабря 2014 г. цены на нефть марки Brent упала со 112 долл. США/барр. до 58 долл. США/барр., то есть почти в два раза.[7]. Причинами снижения цен на нефть являлись сокращение спроса на энергоносители со стороны развивающихся стран-импортеров, прежде всего, Китая. В связи с замедлением темпов экономического роста, рост предложения нефти благодаря увеличению объемов поставок сланцевой нефти из США, а также сознательная политика стран-членов ОПЕК, нацеленная на удержании доли на мировом рынке энергоносителей и подрыв конкурентных позиций США (существенно нарастившей добычу нефти благодаря так называемой «сланцевой революции»).

В результате валютная выручка крупнейших отечественных компаний стала существенно сокращаться. Все это происходило на фоне необходимости погашения большого объема накопленного

внешнего корпоративного долга, составившего к 01 октября 2014 г. порядка 614 млрд долл. США[7]. Международные санкции, включавшие запрет на выдачу новых кредитов со сроком более 30 дней, сделали невозможным рефинансирование данного долга. Как следствие, спрос на валюту стал существенно возрастать. Так, за август-октябрь 2014 г. официальный курс рубля к долл. США вырос с 35,4 руб./долл. США до 43,4 руб./долл. США.[7].

Следовательно, в основе текущего кризиса лежит совокупное действие трех групп деструктивных факторов:

1) геополитические факторы: обострение внешнеполитической напряженности, в первую очередь, вокруг Украины; экономические санкции в отношении России; контрсанкции; блокирование доступа России на мировые рынки капитала; снижение российского суверенного рейтинга до «мусорного» уровня и пр.;

2) внешнеэкономические факторы: негативная конъюнктура сырьевых рынков и, прежде всего, стремительное (более 65%) падение в 2014-2015 гг. нефтяных цен;

3) внутриэкономические факторы: совокупность структурных диспропорций, накопленных в предыдущие годы и нашедших проявление в обветшании основного капитала национальной промышленности, в высокой степени монополизации хозяйственных отношений, в критических дисбалансах между условиями функционирования сфер материального и нематериального производства и пр.[10,22].

Сложившееся положение было во многом усугублено недальновидной политикой Банка России.

Во-первых, Центральный Банк в течение всего 2014 г. проводил неоправданно жесткую кредитно-денежную политику, направленную на изъятие денежной массы из экономики. По оценкам экономиста С. Глазьева, объем денежной массы, по предварительным данным за 2014 г., сократился в реальном выражении на 700 млрд руб., что привело к снижению уровня монетизации с 47% от ВВП до 44% от ВВП[8]. На фоне закрытия внешних кредитных рынков данная политика Центрального Банка существенно ограничила возможности по заемному финансированию для многих компаний и сделала неизбежным спад инвестиций.

Во-вторых, с 01 ноября 2014 г. Центральный Банк РФ ввел в рубль в режим «свободного плавания», что означало отказ от удержания курса национальной валюты в рамках заданного валютного коридора. Это спровоцировало дальнейший рост спроса на валюту как со стороны компаний, так и населения. В декабре 2014 г. ситуация на валютном рынке стала выходить из-под контроля. 15-16 декабря 2014 г. валютный рынок охватила паника, в результате которой курс рубля к долл. США поднимался выше уровня 80 руб./долл. США, а курс рубля к евро - выше 100 руб./долл.США.[7].

Негативные тенденции продолжились наблюдаться и в 2015 г. По итогам 2015 г. падение валового внутреннего продукта составило 3,7% относительно аналогичного уровня 2014 г. За январь-декабрь 2015 г. инфляция потребительских цен, по данным Росстата, составила 12,9% по сравнению с аналогичным уровнем 2014. На 1/3 сократился золотовалютный резерв. Менее чем за 2 года банковского кризиса потери национальной экономики составили 1,3 трлн. руб. или 1,8% ВВП. Для юридических лиц потери по депозитам и расчетным счетам составили более 200 млрд. руб. (0,9% всех средств на текущих и депозитных счетах предприятий-резидентов в банках) [8].

Экономика России, не являясь автономной, изолированной от окружающего мира, и по этой причине она испытывает от внешней среды различного происхождения и мощности толчки, в своем потенциале несущие риски возникновения кризисных процессов. Однако глубина внешнего проникновения всегда зависит от внутреннего состояния экономической системы, ее способности адекватно реагировать на изменение внешних условий функционирования без нарушения внутрисистемных связей. Когда экзогенное влияние превышает собственные адаптивные способности системы, возникает ситуация устойчивого дисбаланса и напряженности во взаимоотношениях между системой и внешней средой, способная перерасти в системный кризис. Возникновение подобного дисбаланса свидетельствует о неподготовленности системы к работе в условиях быстрой смены ценностных ориентиров, о ее неспособности принять объективные сдвиги и императивы исторического процесса, формируемые во внешней среде.

Глубинные причины текущего кризиса в России кроются не в экзогенном воздействии, а в качественной деградации отечественного хозяйства и, следовательно, ключевой для российской экономики является третья группа факторов. Подтверждением данному обстоятельству служит неуклонное снижение в предкризисные годы и без того невысоких темпов роста, продемонстрированное российской экономикой в отсутствие влияния первой и второй групп факторов, а также при комфортной цене нефти в 110 долл./баррель (январь 2014 г.).[1,12].

Удельный вес России в мировом хозяйстве имеет устойчивую тенденцию к снижению. По некоторым прогнозам, ее доля в глобальном ВВП к исходу нынешнего долгосрочного цикла (2020 г.) составит 2,7%, что почти вдвое меньше показателя начала указанного цикла в 4,9% (1992 г.). [3]. Соответственно будет сокращаться и ее влияние на происходящие в мире экономические и геополитические процессы. Указанный факт свидетельствует об исчерпанности прежней модели хозяйственного роста и необходимости поиска новой парадигмы развития отечественной экономики.

Доля России в мировом ВВП (по ППС, %)

Страна/ год	1992	2008	2015	2020	Страна/ год	1992	2008	2015	2020
США	20,3	17,9	16,1	15,0	Германия	5,7	4,0	3,4	3,0
Китай	4,5	11,9	16,9	18,9	Бразилия	3,3	3,1	2,9	2,7
Индия	3,5	5,3	7,1	8,5	Россия	4,9	3,7	3,1	2,7

Источник [7].

Современные контуры мировой экономической системы определяются взаимодействием трех страновых групп, представленных: 1) развитыми постиндустриальными странами, доминирующими в высокодоходной сфере передовых технологий, а также контролирующими основные потоки инвестиционного капитала; 2) новыми промышленными государствами, импортирующими капитал и технологии и экспортирующими продукцию массового потребления; 3) странами, специализирующимися на производстве продуктов сырьевого или аграрного секторов, полностью зависящими от потребления их продукции промышленным и постиндустриальным сообществом. [11].

Каждая из указанных групп занимает отдельное место в международном разделении труда и в процессе распределения мировой добавленной стоимости. В рамках циклической динамики указанный процесс можно представить следующим образом. В начале восходящей стадии очередного долгосрочного цикла начинается активизация индустриальной сферы, обусловленная предшествовавшей реорганизацией воспроизводственного механизма [4,110]. Новый этап роста стартует с высокодоходного производства инновационной продукции и ее агрессивного экспорта из государств инноваторов, относящихся к первой группе. Затем экономический рост перемещается в страны-имитаторы, представляющие вторую группу и производящие товар, вместе с новизной постепенно утрачивающий высокую доходность в виде «интеллектуальной ренты». И в последнюю очередь мировой экономический подъем восходящей стадии нового долгосрочного цикла охватывает страны третьей группы, где происходит неустойчивое развитие, базирующееся на увеличении спроса на сырьевую продукцию со стороны экономик, представляющих новую инновационную парадигму [5,119]. В этот период экономика преодолевает пик своего развития и переходит на нисходящую стадию цикла, знаменующую окончательное исчерпание потенциала действующей инновационной парадигмы и постепенное сползание в очередной системный экономический кризис.

На нисходящей стадии 5-го долгосрочного цикла мировая экономика будет находиться примерно до 2018-2020 гг. В этот период, согласно наблюдениям, получившим неоднократное эмпирическое подтверждение, она проходит полосу сложного депрессивного развития, в ходе которой реализуются процессы, закладывающие основы экономического роста следующего, 6-го долгосрочного цикла [2,58].

Россия располагает достаточным научно-исследовательским потенциалом, необходимым для разработки технологий новой инновационной парадигмы. Однако процесс сопряжения научных достижений и производства требует предварительных капитальных затрат, являющихся неотъемлемым элементом инновационного процесса. В условиях антироссийских санкций и блокирования отечественным предприятиям доступа на международные рынки капитала единственным источником кредитования национального инновационного сектора является внутренний кредит. Вместе с тем, сопоставление показателя доходности производственной сферы с величинами кредитных ставок демонстрирует недоступность (по причине дороговизны) внутреннего кредита для большинства отраслей российской промышленности.[7]. Исключения составляют химическая и добывающая отрасли, предприятия которых остаются рентабельными и при нынешних ставках кредита. Однако одностороннее развитие первой отрасли фактически консервирует российскую экономику в рамках устаревших третьего и четвертого технологических укладов, а одностороннее развитие добывающей промышленности закрепляет роль России в международном распределении труда в качестве поставщика сырьевых ресурсов (третья страновая группа).

Наиболее исследованным видом ограничения долгосрочного экономического развития в настоящее время является недостаточный уровень технологической оснащенности, дисфункция технологико-внедренческих процессов в системе, вступающие в противоречие с прогрессивным характером и темпами развития элементов внешней среды. В такой постановке способом преодоления кризиса может стать радикальное обновление технической базы, внедрение новейших научных и технологических разработок, до этого не востребованных хозяйственным механизмом.

Высокая стоимость российского кредита, не имеющая аналогов в кредитной практике экономически развитых стран, базируется на нормативной ставке ЦБ РФ, непосредственно влияющей на величину требований российского кредитного рынка. С учетом данного факта сложно избежать вывода, что нынешняя кредитно-финансовая политика Центрального Банка России, ориентированная на решении достаточно узких экономических задач, создает неприемлемые экономические условия для финансирования развития отечественной промышленности и является одним из основных препятствий качественного (инновационного) преобразования российской экономики. [6]. Указанный тезис наглядно свидетельствует о необходимости неотложной замены моделей экономической политики, инструментов и принципов регулирования отечественной экономики.

Основной стратегической задачей долгосрочной государственной экономической политики в России является структурная модернизация отечественной экономики. Ключевым шагом на пути к структурной модернизации экономики страны является создание развитого внутреннего финансового рынка, который обеспечивал большую независимость отечественной финансовой системы от международных рынков ссудного капитала. Существенным направлением в рамках данной политики является развитие рынка долгосрочных финансовых инструментов, которые использовались бы для инвестиционных, а не для спекулятивных целей.

Вторым важным направлением государственной экономической политики является проведение более адекватной кредитно-денежной политики Банком России, соответствующей задачам экономического роста. В текущих кризисных условиях необходимо отказаться от неоправданно жесткой монетарной политики, которая, ограничивая возможности внутреннего кредитования, подрывает стимулы для экономического роста. В этой связи в ближайшей перспективе предлагается снизить ключевую ставку до однозначных показателей. Также представляется необходимым ввести временный мораторий на свободное плавание курса рубля и вернуться к практике установления валютного кредитора, в рамках которого курс рубля может колебаться. Говоря об институциональных мерах, которые могли бы быть предложены в данном направлении, представлялось бы целесообразным закрепить в законодательстве в качестве целей государственной денежно-кредитной политики и деятельности Банка России создание условий для экономического роста, увеличение инвестиций и занятости.

Формирующиеся дисбалансы требуют реального осознания масштабов надвигающихся угроз и принятия радикальных решений по преодолению негативных тенденций.

Список литературы

1. Акиндинова, Н., Кузьминов, Я., Ясин, Е. Российский экономика на повороте. Вопросы экономики, 2014. № 6. С. 9-14.
2. Глазьев, С. Ю. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития (аналитическая версия доклада) // Российский экономический журнал. – 2015. – № 5. – С. 3-62.
3. Инвестиции в нефинансовые активы [Электронный ресурс]. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#.
4. Клейнер, Г. Б. Устойчивость российской экономики в зеркале системной экономической теории. Часть 1 // Вопросы экономики. – 2015. – № 12. – С. 107-123.
5. Клейнер, Г. Б. Устойчивость российской экономики в зеркале системной экономической теории. Часть 2 // Вопросы экономики. – 2016. – № 1. – С. 117-138.
6. Международные резервы Российской Федерации [Электронный ресурс]. Официальный сайт Центрального Банка РФ. Режим доступа: http://www.cbr.ru/hd_base/?PrId=mrrf_7d.
7. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2015 г. / Центральный Банк РФ, 2016. С. 5.

8. О величине валового внутреннего продукта (ВВП) Российской Федерации в 2015 году [Электронный ресурс]. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/vvp.htm .
9. Профицит, дефицит консолидированного и федерального бюджетов Российской Федерации [Электронный ресурс]. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin29g.htm.
10. Цхададзе Н.В. Экономическое развитие России в условиях кризиса 2014-2015 гг. // Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире. - Омск, 2016. - С.21-30.
11. World Economic Outlook Database [Electronic source]. IMF, 2014. Official web-site: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/weose1gr.aspx>.

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК И ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

Артемова Е.И., Лазько Л.В.

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, г. Краснодар

Аннотация: Выявлены проблемы и обоснованы приоритетные направления совершенствования механизма управления ресурсным потенциалом регионального АПК: развитие институциональной среды, активизация инновационно-инвестиционной деятельности, привлечение квалифицированных кадров.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, механизм управления, агропромышленный комплекс, экономическая стратегия, институциональная среда

Механизм управления ресурсным потенциалом регионального АПК является сложной многофункциональной системой, которая определяет процедуры, при помощи которых происходит воздействие на ресурсную базу аграрного сектора экономики. Воздействие выражается в адаптации, изменении, а также оптимизации ресурсов с целью обеспечения устойчивого и эффективного развития аграрной сферы [1].

Именно возможности стратегического менеджмента позволяют реализовать комплекс мероприятий, направленный на формирование оптимальных ресурсных пропорций и создание условий для наиболее полной реализации ресурсного потенциала аграрной сферы.

Среди ключевых приоритетов реализации ресурсного потенциала регионального АПК: грамотная экономическая стратегия, создание развитой институциональной среды, достижение запланированных индикаторов развития аграрной сферы в условиях трансформационных изменений рынка.

Главной целью совершенствования механизма управления ресурсным потенциалом регионального АПК является обеспечение высоких темпов экономического роста, устойчивости территориального развития, повышение благосостояния и обеспечение благоприятных условий жизни населения региона. Эффективное управление ресурсным потенциалом АПК тесно связано с реализацией целей социально-экономического развития региона, достижением конкурентоспособных параметров производства и переработки аграрной продукции.

К основным проблемам развития АПК Краснодарского края, связанным с недостаточно эффективным механизмом управления его ресурсным потенциалом относятся:

- недостаточное количество территориальных зон роста, опирающихся на высокие технологии;
- дефицит квалифицированных кадров сельскохозяйственных профессий, вызванный отставанием уровня и качества жизни в сельской местности;
- угроза роста технического и технологического отставания ряда производств от конкурентов в России и за рубежом;
- медленная адаптация к режиму санкций, действующих в отношении ключевых секторов экономики России.

Совершенствование механизма управления ресурсным потенциалом регионального АПК в рамках поддержки сельского хозяйства сводится к активизации развития институциональной среды, инженерной, транспортной и информационно-коммуникационной инфраструктуры сельских территорий; созданию региональной инновационно-инвестиционной системы АПК, в том числе инновационной инфраструктуры, включающей инвестиционные площадки и бизнес-инкубаторы.

Обобщение литературных источников позволило обосновать следующие принципы управления ресурсным потенциалом АПК региона, обеспечивающие условия развития высокоэффективного сельскохозяйственного производства:

- совершенствование механизмов территориального управления с целью обеспечения необходимого уровня доверия между субъектами бизнеса и территориальными властями;

- ресурсная, организационная и институциональная поддержка зон роста, формирующих новые конкурентные преимущества, что предполагает дальнейшее развитие ресурсного потенциала АПК региона и его адаптацию к структурным изменениям в экономике;

- поддержка приоритетных направлений развития, ориентированных на зоны роста, опирающиеся на высокие технологии.

Реализация указанных принципов позволяет использовать дополнительные инструменты управления ресурсным потенциалом АПК региона, которые связаны с разработкой единой концепции развития аграрной сферы, её ориентацией на повышение уровня конкурентоспособности и эффективности функционирования.

Основные функциональные задачи органов государственного управления в части развития ресурсного потенциала АПК территории с учетом новых возможностей стратегического управления заключаются в обеспечении устойчивого роста агропромышленного производства, основанного на внедрении передовых технологий, максимальном привлечении эффективного научного и кадрового потенциала, рациональном использовании природных ресурсов.

Результатом совершенствования механизма управления ресурсным потенциалом аграрной сферы должно стать ускорение социально-экономического развития сельских территорий через преодоление инфраструктурных ограничений, дальнейший рост инвестиционной активности бизнеса, и, как следствие, рост благосостояния и качества жизни населения.

В ходе исследования выделены следующие приоритеты развития ресурсного потенциала Краснодарского края в условиях реализации политики импортозамещения (таблица 1).

Таблица 1 – Приоритетные направления развития ресурсного потенциала Краснодарского края в условиях реализации политики импортозамещения

Приоритетные направления развития ресурсного потенциала АПК	Ожидаемые результаты	Инструменты государственного регулирования
Повышение эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения: активизация интеграционных процессов, появление новых кластерных образований	Увеличение объёмов производства аграрной продукции, улучшение её качественных характеристик, обеспечение региональной продовольственной безопасности	Льготные кредиты и субсидии инвесторам, реализующим проекты в сфере АПК, поддержка частно-государственного партнёрства
Технико-технологическая модернизация АПК, создание условий для внедрения отечественных инновационных технологий и высокопроизводительных систем машин	Сохранение почвенного плодородия, снижение удельных издержек производства при производстве и переработке сельхозпродукции	Адаптация нормативно-правовой базы, финансирование и поддержка региональных инновационно-инвестиционных проектов на начальной стадии освоения
Привлечение квалифицированных кадров, создание эффективной производственной и социальной инфраструктуры АПК	Повышение эффективности и конкурентоспособности аграрного производства, устойчивое развитие села.	Снижение административной нагрузки и коррупции, улучшение деловой среды.

К числу приоритетных инструментов государственного регулирования ресурсного потенциала АПК Краснодарского края следует отнести: создание условий для эффективного взаимодействия бизнеса с органами власти с целью повышения инвестиционной привлекательности региона, внедрение механизмов государственно-частного партнерства, создание условий для развития предпринимательства.

Таким образом, совершенствованию механизма управления ресурсным потенциалом АПК Краснодарского края, направленного на его укрепление должны способствовать:

- последовательно проявляемая политика аграрного протекционизма;
- адаптированная к изменяющимся условиям стратегия развития АПК;
- эффективная система крупных государственных инициатив в инновационно-инвестиционной сфере аграрного производства.

Список литературы

1. Бельмехов К. Р. Особенности обеспечения ресурсного потенциала предприятий аграрной сферы в современных условиях // Вестник Адыгейского государственного университета / № 4 (111) / 2012. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti->(дата обращения 23.02.2017)

РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ МЕДИАБИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ СВЕРХНОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Бирюков В.А., Степанова Г.Н.

Московский политехнический университет

В условиях постиндустриальной экономики на смену основным категориям индустриального мира – конкуренции, свободному рынку, крупным корпорациям, государственному регулированию [1] – приходят самоорганизующиеся сообщества – проектно-ориентированные и сетевые структуры, новые социальные движения, неформальные организации. Они становятся ресурсом сверхновой экономики XXI века.

С конца XX века построение бренда на основе использование технологий виртуализации, аутсорсинга, массированных коммуникаций, рекламы и PR стало доступно любой компании и перестало быть конкурентным преимуществом. Перенасыщение рынка организационными решениями, сфокусированными на брендах и корпоративных сетях, потребовало перейти от логики виртуализации бизнеса к логике гламура.

Гламур (от англ., *glamour* – очарование) – «причудливый стиль жизни тянущихся ко всему «страшно красивому» [2, с. 268], «стратегическая культурная идея» [3], задающая эстетику, идеологию и логику сверхновой экономики – глэм-капитализма [4]. Зарубежные экономисты используют термин «гламур» для обозначения стратегии трейдеров, функционирующих на фондовых рынках, исходя не из доходности активов, а из их «модности» [5].

Гламур формирует трансиндустрии [2, с. 272–280], в основе которых лежат:

– *роскошь*. Любая вещь превращается в предмет роскоши, в котором ценится не сам предмет, а собственно роскошь. Замкнутый рынок роскоши эксклюзивных товаров ручной работы для немногочисленных ценителей индустриального общества превращается в объемный кластер гламуроемкой продукции для миллионов потребителей. Границы роскоши раздвигаются за пределы классических категорий – ювелирных изделий, спортивных машин, яхт и т.п. Создается бесконечный ряд продуктов, обычных по технологии изготовления и функциональному назначению, но экстраординарных по бренду и цене. Индустрия роскоши проникает через границы социальных групп и культур, например, Китая, Индии и других азиатских стран;

– *гламурная экзотика*. Туристические агентства, рестораны, клубы, гостиницы производят необычное времяпрепровождение, быт за пределами обыденности за счет вживления экзотики в развлекательные программы, интерьер, блюда и т.п.;

– *красота*. В рыночный кластер объединяются производители отраслей, имеющих отношение к красоте как образу жизни: парикмахерские салоны, фитнес-клубы, солярии, производители косметики, клиники пластической хирургии. Провозглашаемая сегодня взаимосвязь между внешностью и успехом (в

частности, в глянцевах журналах) заставляет потребителя инвестировать деньги, время и здоровье во внешность;

– *мода*. Сегодня важны не вещи и имидж как образцы стиля жизни, а собственно мода, то есть тренд, определяющий увлечение актуальными тенденциями, которые транслируются одеждой, аксессуарами, косметикой, гастрономией и тому подобными продуктами «высокой моды».

Дизайнерами домов моды, дизайн-студий, тренд-бюро производится эфемерный продукт – тренд («актуальность») как визуальное отражение «духа времени» [2, с. 277]. Любой продукт должен быть привязан к тренду. Это определяет ценность продукта и его стоимость. Визуальные решения, создаваемые дизайнерами, агрессивно красивые и привлекательные, высоко ценятся потребителями и могут быть задействованы на любом рынке, при производстве любого продукта.

Сегодня прибыли делаются не на продукте (или бренде), а на тренде. Управленческие решения современной медиаорганизации ориентированы не на построение сильного бренда как устойчивой идентичности, а на соответствие актуальному тренду и быстрое попадание в лидеры рынка.

Компании, генерирующие тренд или продающие эксклюзивный доступ к нему, предпочитают обналичить стоимость продукта вместо того, чтобы закреплять и формировать бренд, что требует значительных инвестиционных и организационных усилий, растянутых во времени, что не ценится в эпоху коротких транзакций.

В стремлении создать тренд (либо сделаться трендом) образуется трансструктура, объединяющая работников, креативных потребителей и потоки коммуникаций, скоординированных между собой и создающая линейку трансбрендовых продуктов.

Креативные потребители также становятся частью тренда [2]. «Тренд нужно создавать не там, где есть легкий доступ к технологиям, ресурсам, деньгам, инфраструктуре, а там, где есть потребители, чей доступ к товарам и услугам ограничивается институционально» [2, с. 324]. Более того, «узкое место» взаимоотношений производителя и потребителя является сегодня не ошибкой позиционирования на рынке или неудачей, а источником инноваций. В условиях парадигматического кризиса менеджмента, именно в сфере вызовов, конфликтов или нерешенных задач находится подсказка, какие инновации будут востребованы рынком в первую очередь.

Организуемым принципом гламура являются хит-парады, топ-листы, рейтинги, номинации, придающие любому включенному в них продукту особую значимость. Выставки, специальные издания, учебные курсы конструируют общую идентичность, проповедующую компоненты благополучной жизни, подчиняющую потогонному потреблению все аспекты жизни.

Это порождает новые подходы к разработке стратегии:

- соответствие инноваций логике глэм-капитализма [2];
- производство «гламуроемких» (культовых, статусных) продуктов, воспринимаемых как статусные атрибуты преуспевающего образа жизни, что оправдывает завышенные цены [6];
- сосредоточенность на дизайне, что обусловлено включением гламура в товары и услуги.

Логика гламура подрывается альтернативными тенденциями – анти- и контрэстетикой, «пиратами» и дискаунтерами, которые превратили бунт аутентичности в бизнес-стратегию.

Максимальное вознаграждение держателей смежных прав (за продвижение тиража) приводит к тому, что дешевая в изготовлении копия продается по высокой цене оригинала, то есть потребитель фактически платит за причастность к бренду. В этом случае авторское право, как имущественное, защищает привилегии владельцев дешевой копировальной техники, доступной как конкурентам, так и потребителям. Неадекватное авторское право, таким образом, насаждает монополизм, подавляет комбинаторные инновации и, по большому счету, ограничивает права потребителей.

«Пираты» нарушают права интеллектуальной собственности, т.е. лишают правообладателей возможности извлекать высокую прибыль при практически нулевых издержках тиражирования. Ценовой разрыв объясняется разницей в качестве товаров, но главное – цена не включает брендовую и трендовую составляющие, тем самым снижается рентабельность тренда.

Дискаунтеры отвоевывают долю рынка у компаний, чья прибыль определяется имиджевой составляющей цены. Они предлагают потребителям функцию товара, не включая затраты на имидж – модное оформление, упаковку, престижное расположение и др.

Крупные компании, имеющие известные бренды, начинают проявлять лояльность к «пиратам», дискаунтерам и «партизанскому маркетингу».

Меняется традиционная логика продвижения и потребления товаров, что выражается в следующем:

- «растягивание» бренда «вширь» и «вниз»: прикрытие престижным брендом продукции невысокого качества и предложение ее потребителю по невысокой цене;
- предоставление услуг по низким ценам или бесплатно в обмен на внимание потребителя, в дальнейшем перенаправляемое на рекламу и потребление;
- интеграция в единую потоковую структуру организационных форм глэм-бизнеса и «пиратства» как звеньев единой цепи создания стоимости. Пиратское копирование рассматривается как элемент передачи стоимости от культового бренда и генерирования тренда для потребителя-лидера до имитационного тиражирования для массового потребителя, обеспечиваемого «пиратами»;
- изменение логики продвижения товара: появление «коротких» брендов, созданных на 1-2 сезона с целью выделения товара из линии стабильных брендов и его предложения целевым группам; открытие «партизанских» торговых точек, выделяющихся среди размеренно функционирующих магазинов.

Система копирайта не может защитить имиджи и тренды от копирования и симулякров (от лат. *simulo* – делать вид, притворяться) – копий без оригиналов; знаков, не имеющих объектов в реальности; модификаций, симулирующих инновационность [7]. Альтернативным монопольному копированию является поток оригиналов без копий, поддерживаемый производителями и потребителями. Именно такая стратегия является наиболее перспективной, однако это дорого, сложно и рискованно.

В контурах сверхновой экономики существует медиаиндустрия.

Медиакомпании предлагают потребителям коммуникационные платформы, ценность которых определяется миллионами пользователей, генерирующими мультимедийный контент. Креативные идеи, имеющие инновационный успех, создаются силами самих целевых аудиторий. Это новое, парадоксальное положение потребителей в современном обществе.

Интернет-сервисы нового поколения позволяют организовывать группы по интересам, в которых пользователи добиваются максимальной публичности и создают виртуальные сообщества, являющиеся альтернативой традиционным социальным связям, реализующим коммуникации.

Креативные коммуникации не столько играют роль поддержки продаваемого продукта, сколько сами являются товаром с большим коммерческим потенциалом наряду с аудиторией и вниманием потребителей [8], погруженных в интенсивные потоки рекламы, брендинга и PR. «Человеческое внимание – дефицитный товар, следовательно, способность использовать внимание будет иметь ключевое значение для успеха в конкурентной борьбе» [9].

Событийные методы продвижения товаров, востребованные и эффективные на современном рынке, сближаются с логикой альтер-социальных движений. Развивается альтер-маркетинг, соединяющий неконвенциональные цели и неконвенциональные средства. Для продвижения продукции используется воздействие на внимание целевой аудитории.

С переходом стоимости от брендов к трендам консьюмеризм становится более темпоральным.

Если в XX веке действовала формула «Время – деньги!», где время являлось ресурсом создания стоимости. В сверхновой экономике время становится ценностью, которую стремятся приобрести за денежные знаки, и в данной формуле слова меняются местами – «Деньги – время!». Деньги становятся средством капитализации времени в виде трендов, актуальности и т.п.

Для современного потребителя значение имеет не цена, а первенство приобретения товара как индикатора статуса. Потребители-лидеры готовы платить высокую цену за то, что они первыми получают престижный товар. В то же время лидеры продаж субсидируют остальных потребителей, приобретающих копию и получающих выигрыш в деньгах.

Потребители теперь не делятся на имущих и неимущих. Эшелонирование происходит по признаку наличия товара у потребителя и скорости его приобретения. Этим объясняется такое явление, как появление дауншифтеров (от англ. *down* – «вниз» и *shift* «сдвиг»). Преуспевающие бизнесмены осознанно оставляют карьеру и переходят на более низкий уровень потребительской иерархии. Эта парадоксальная стратегия заключается в следующем – опускаясь по стратификационной лестнице, потребитель все равно опережает по статусу тех, кто находится в предшествующей фазе потребительской гонки.

Тренд маркетинга XXI века – удивлять, вызывать бурю эмоций, заинтересовать с первой минуты, восхищать, погружать в новые миры и пространства. Наша реальность никого не удивляет, поэтому ее нужно трансформировать при помощи дополненной и виртуальной реальности [10, 11].

Дополненная реальность (augmented reality, AR, «расширенная», «улучшенная» реальность) – это концепция, при которой цифровые изображения накладываются поверх объектов реального мира. Это технология внедрения в трехмерное поле восприятия человека виртуальной информации, воспринимаемой

как элементы реальной жизни. То есть реальность дополняется виртуальными образами. Это и есть дополненная реальность.

Дополненная реальность – добавление к поступающим из реального мира ощущениям мнимых объектов вспомогательно-информативного характера.

Устройства дополненной реальности некоторым образом изменяют картину мира, видимую пользователю. В обычную жизнь в режиме реального времени помещаются объекты при помощи специального программного обеспечения. При качественном контенте у человека стирается грань между реальностью и искусственно создаваемом миром.

Дополненная реальность (augmented reality) и виртуальная реальность (virtual reality) – не одно и то же. Это разные технологии производства и различный эффект от применения.

Виртуальная реальность (искусственная реальность, электронная реальность, компьютерная модель реальности, virtual reality, VR, 3d virtual reality) – искусственно техническими средствами мир, в который погружается человек через его ощущения – зрение, слух, обоняние, осязание. Виртуальная реальность конструирует новый искусственный мир, и человек четко разграничивает границы искусственного мира и реального, абстрагируясь от реального мира в момент взаимодействия с виртуальным.

Понятие *искусственной* реальности было введено М. Крюгером в конце 1960-х годов. Первая система виртуальной реальности появилась в 1962 г. – первый прототип мультисенсорного симулятора Sensorama М. Хейлига, погружающий зрителя в виртуальную реальность при помощи коротких фильмов, сопровождаемых запахами, ветром и шумом мегаполиса. В 1967 г. А. Сазерленд сконструировал первый шлем, позволяющий изменять при помощи компьютера изображение соответственно движениям головы.

В середине 1980-х годов появились системы, в которых пользователь мог манипулировать с трехмерными объектами на экране благодаря их отклику на движения руки.

В 1989 г. Дж. Ланьер ввел популярный термин «виртуальная реальность». В фантастической литературе виртуальная реальность есть способ общения человека с «киберпространством» – средой взаимодействия людей и машин, создаваемой в компьютерных сетях.

В данный момент технологии виртуальной реальности широко применяются в различных областях человеческой деятельности: проектировании и дизайне, добыче полезных ископаемых, военных технологиях, строительстве, тренажерах и симуляторах, маркетинге и рекламе, индустрии развлечений и т. д. Объем рынка технологий виртуальной реальности оценивался в 15 млрд долларов в год.

Последние разработки в сфере высоких технологий, создающие дополненную, виртуальную, смешанную реальность, обеспечивают полное погружение человека в новую информацию. При работе над проектами становится задача обеспечить сильное эмоциональное впечатление и сформировать устойчивую лояльность к бренду заказчика.

Создавая жизнь в виртуальном мире, специалисты отталкиваются от маркетинговых целей и задач, выбирая максимально эффективное решение – VR, AR, мультимедийные инсталляции.

Системами «виртуальной реальности» называются устройства, которые более полно по сравнению с обычными компьютерными системами имитируют взаимодействие с виртуальной средой путем воздействия на все пять человека.

В виртуальной реальности устройство погружает пользователя в созданный разработчиками мир, который сложно отличить от реального. Объекты виртуальной реальности обычно ведут себя близко к поведению аналогичных объектов материальной реальности. Пользователь может воздействовать на эти объекты в согласии с реальными законами физики (гравитация, свойства воды, столкновение с предметами, отражение и т. п.). Однако часто в развлекательных целях пользователям виртуальных миров позволяется больше, чем возможно в реальной жизни – например: летать, создавать любые предметы и т.п.

Использование технологии дополненной и виртуальной реальности для достижения бизнес-целей – самый эффективный и перспективный инструмент современного маркетолога. Возможности виртуального пространства и дополненной реальности доказывают, что интерактивные технологии – лучший посредник между информацией, товаром/услугой и потребителем.

Специалисты создают миры виртуальной и дополненной реальности любой сложности. Фантазия, креатив, талант и инновационные технологии последнего поколения позволяют создавать для потребителей виртуальные иллюзии и дополненную реальность в соответствии с бизнес-целями.

Таковы черты сверхновой экономики, которые необходимо учитывать при разработке стратегии медиаорганизации.

Список литературы

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.
2. Иванов Д.В. Время Че: альтер-капитализм в XXI веке / Д.В. Иванов. – СПб.: Петербургское Востоковедение, 2012. – 352 с.
3. Grant J. The Brand Innovation Manifesto. Chichester, 2006, P. 5, 226-227.
4. Иванов Д.В. Глэм-капитализм / Д.В. Иванов. – СПб.: Петербургское Востоковедение, 2008. – 176 с.
5. Conrad J., Cooper M., Kaul G. Value versus Glamour // The Journal of Finance. Vol. 58. No. 5 (Oct., 2003)].
6. Kapferer J.–N. Bastien V. The Luxury Strategy. London, 2009. P. 284–286.
7. Губарь О.В. Симулятивная экономика как новый объект экологических исследований // Экономическая наука современной России. 2013. № 2(6).
8. Бирюков В.А. Средства массовой информации в условиях развития феномена «экономики внимания» / Бирюков В.А. // Известия высших учебных заведений. Проблемы полиграфии и издательского дела. – 2016. – № 3. – С. 90–95.
9. Бирюков В.А., Ливсон М.В. Аудитория средств массовой информации как ключевой фактор стратегии развития медиабизнеса в экономике внимания // Известия высших учебных заведений. Проблемы полиграфии и издательского дела. – 2015. – № 1. – С. 103 – 109.
10. Виртуальная и дополненная реальность-2016: состояние и перспективы / Сборник научно-методических материалов, тезисов и статей конференции. Под общей редакцией д.т.н., проф. Д.И. Попова. – М.: Изд-во ГПБОУ МГОК, 2016. – 386 с.
11. Бирюков В.А. Технология дополненной реальности как инновационный способ привлечения аудитории средств массовой информации / В.А. Бирюков // Известия высших учебных заведений: Проблемы полиграфии и издательского дела. – 2016. – № 6. – С. 90 – 95.

ОРГАНИЗАЦИЯ УСТОЙЧИВОЙ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Ганин А.Н.

ФГАОУВО «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского», г. Нижний Новгород

Техническая модернизация предприятий радиоэлектронного комплекса, относящихся к высокотехнологичному и наукоемкому сектору промышленности, не может осуществляться в отрыве от выполнения задач по повышению инновационной активности отрасли, что означает взаимоувязанность и соподчиненность таких процессов, как модернизация и инновационное развитие субъекта радиоэлектронной промышленности (далее – РЭП). Таким образом, организационно-экономический характер модернизации определяет ее стратегическое значение для высокотехнологичных компаний и направленность на развитие и внедрение инновации на всех уровнях производства на основе технического, научного, инновационного потенциала предприятия [4, с.5].

Отмечая, с одной стороны, необходимость включения модернизационных процессов в стратегию развития предприятия РЭП как неизбежного этапа экономического и технологического роста, следует отметить, что факторная модель концепции устойчивого развития любого высокотехнологичного производства выстраивается в зависимости от типа технологических и организационных изменений. Исходя из этого, на основе расчета интегрального коэффициента устойчивого развития предприятия РЭП (1) определяются:

а) ключевые позиции финансовых и нефинансовых показателей, при достижении которых предприятие получает экономические возможности для осуществления операционных и модернизационных процессов;

б) факторы влияния различных направлений модернизации производства на устойчивость экономической деятельности субъекта.

$$K_{yp} = \sqrt[N]{(K_{\Phi y1} \times A_1 + K_{\Phi y2} \times A_2 + \dots + K_{\Phi yN} \times A_N)}, \quad (1)$$

где $K_{ур}$ – коэффициент устойчивого развития предприятия РЭП;
 $K_{ФУ1} \dots K_{ФУN}$ – коэффициенты финансовой устойчивости, индексированные на основе бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах;
 $A_1 \dots A_N$ – соответствующие каждому финансовому показателю веса, рассчитанные экспертным путем и отражающие значимость каждого коэффициента в процессе обеспечения устойчивости экономического развития субъекта.

Оценка финансовой устойчивости предприятия РЭП представляет собой анализ совокупности экономических (финансовых, технологических, производственных, организационных, маркетинговых, инвестиционных) и неэкономических (инновационных, социальных) показателей, рассчитанных на основе данных бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах. Залогом устойчивого развития высокотехнологичного субъекта является обновление основных фондов, что обуславливает финансовый, инновационный, производственный, а также социальный (кадровый) потенциал компании.

В процессе модернизации перед предприятием возникает вопрос достаточности оборотных средств и поддержания на оптимальном уровне соотношения собственного и заемного оборотного капитала. В свою очередь, на качество обеспечения компании оборотными средствами влияет уровень модернизации производства, состояние основных фондов субъекта и организация производственного процесса в целом. В достаточной мере обеспеченное собственными оборотными средствами предприятие способно к проведению независимой финансовой политики, что особенно актуально для высокотехнологичных предприятий, деятельность которых ориентирована на долгосрочные финансово-инвестиционные проекты с высокой степенью инновационности и производство продукции с длительными жизненным циклом.

Оптимизация финансового состояния, в том числе, в период обновления производства, и увеличение собственных оборотных средств может осуществляться как за счет сокращения внеоборотных активов предприятия, так и за счет ориентации на повышение прибыльности реализуемых проектов, рационализации способов распоряжения результатами своей деятельности. В первом случае возникает риск негативного влияния на операционно-хозяйственную деятельности экономического субъекта, снижения объемов производства вследствие сокращения имущества, находящегося в распоряжении компании – данный сценарий поддержания производства оптимален на начальных этапах развития субъекта отрасли, но в случае наукоемких предприятий, реализующих долгосрочные проекты, экономический рост предполагает, во-первых, наращивание оборотных активов за счет полученной прибыли, с учетом влияния индексов инфляции, и во-вторых, обновление материально-технической базы и, соответственно, расширение производства.

Поскольку целью модернизации производства на предприятиях радиоэлектронной отрасли становится оптимизация технологического процесса на базе внедряемых инновационных решений, ключевой задачей становится организация непрерывно-поточного производства без потери производительности труда и максимальное использование основных фондов в период проведения оптимизационных мероприятий. При этом возможно использование инструментов классического менеджмента (таких, как Диаграмма Исикавы) для идентификации актуальных для предприятия направлений обновления технико-экономического потенциала с определением параметров инновационных изменений, оказывающих наиболее существенное влияние на финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта. Используя графические методики анализа причинно-следственных взаимосвязей, возможно на максимальной глубине проранжировать факторы, оказывающие в той или иной степени влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятия в процессе проведения модернизации производства, а также идентифицировать степень управляемости данными факторами на разных уровнях в разрезе их специфичности [6, С. 42-43]. При помощи вектора конечного продукта и технологической матрицы связей между отдельными отраслями, интегрированными субъектами и структурами ОПК возможно описание технологических и структурных факторов изменения внешней и внутренней среды, сложнопрогнозируемых в процессе управления инновационной модернизацией предприятия РЭП

В целом, согласно прогнозу развития России на период до 2030 года, при ожидаемом увеличении объема производства радиоэлектронной продукции к 2030 году более, чем в 5 раз относительно уровня 2011 года, на сегодняшний день производство продукции радиоэлектронной отрасли характеризуется интенсивностью морального и физического износа основных фондов научной и производственной базы [0]. При этом, запланированная в рамках федеральной целевой программы по развитию ОПК масштабная модернизация, актуальная для предприятий отрасли РЭП в условиях активизации импортозамещения радиоэлектронной компонентой базы, требует значительных финансовых инвестиций [1]. Согласно данным

Минпромторга России, радиоэлектронный комплекс является одной из наиболее импортозависимых отраслей – доля зарубежного оборудования составляла порядка 90% на 2015 год [5]. Недостаток собственных средств, сокращение бюджетного финансирования и неготовность отечественного сектора радиоэлектроники стать в полной мере инвестиционно привлекательным сегментом в макроэкономическом аспекте обуславливают аналитический подход к осуществлению модернизационных процессов отрасли [3, С.93]. Исходя из результатов актуальных исследований эффективности реализуемых инструментов модернизации предприятий РЭП, в целях сохранения финансовой устойчивости субъектов отрасли в период обновления технико-экономического потенциала целесообразно расширение использования такого финансового инструмента, как лизинг, который в сравнении с процедурой банковского кредитования является наименее затратной для производителей радиоэлектроники. Сотрудничество отечественных предприятий радиоэлектронного комплекса реализуется преимущественно в отношении государственных компаний, таких как Внешэкономбанк, ВТБ, «Сбербанк» и др. Преимуществами лизинга как перспективной формы пополнения основных фондов высокотехнологичных структур, в том числе, индустриальных парков, можно назвать ускоренную амортизацию, минимальный объем вложения на стадии инвестиций, реализация проектов как на основе частного капитала, так и в рамках государственно-частного партнерства. Также предприятие РЭП получает возможность погашать лизинговые платежи после сдачи объекта в лизинг, то есть, после фактического получения дохода от эксплуатации объекта [7].

Таким образом, в настоящее время перед сегментом радиоэлектроники России стоит масштабная задача по проведению модернизации, технического перевооружения, реструктуризации предприятий РЭП. И принимаемые в данный период управленческие решения, прежде всего, должны основываться на результатах стратегического планирования, учитывать ресурсный потенциал предприятий отрасли и ориентироваться на привлечения инвестиционного капитала, наращивание инновационного потенциала посредством поддержания устойчивого финансового состояния и возможностей экономического роста.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 06.02.2013 № 97 (ред. от 28.11.2016) «О государственных гарантиях Российской Федерации по кредитам, привлекаемым организациями оборонно-промышленного комплекса на реализацию проектов, осуществляемых в рамках федеральной целевой программы «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2011-2020 годы» // Справочно-правовая систем «Консультант-плюс».
2. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (разработан Минэкономразвития России) // Справочно-правовая систем «Консультант-плюс».
3. Большаков А.К., Клишо С.А. Актуальные вопросы амортизационной политики и инвестиций в современных условиях // Вестник Института экономики Российской академии наук, №3, 2016. С. 92-105.
4. Демин С.С. Методология управления инновационной модернизацией высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики России: автореф. дисс. докт. экон. наук. – СПб, 2012. 348 с.
5. Инфраструктура импортозамещения. Информационная, кадровая, логистическая, инженерно-техническая //Официальный портал Минпромторга России.URL:http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/docs/Infrastruktura_importozameshcheniya_Eroshok_231214_Kirov.pdf [Дата доступа: 09.12.2016].
6. Лехтянская Л.В. Обратные средства и модернизация производства // Российское предпринимательство, №5 (227), 2013. С. 42-46.
7. ЦНИИ «Электроника» проанализировал проблемы финансирования в оборонно-промышленном комплексе // Официальный портал корпорации Ростех. URL: <http://rostec.ru/news/4517757> [Дата доступа: 09.12.2016].

АССОРТИМЕНТНАЯ ПОЛИТИКИ В ПУБЛИЧНОМ УПРАВЛЕНИИ СФЕРОЙ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

Дроботов С.Е.

Государственный институт экономики, финансов, права и технологий, г. Гатчина

Обострение всемирного соперничества, предстоящая волна технологических перемен, усиление влияния человеческого капитала на основные факторы экономического роста, противоречия между возрастающими потребностями общества в занятиях физической культурой и спортом (ФКС), развитие ее потенциала, с одной стороны, и незначительными возможностями предоставления услуг ФКС государственным сектором, с другой, являются насущными вызовами для нашей страны. Их преодоление требует новых программных решений как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Сложившаяся ситуация в сфере ФКС существенно зависит от эффективности публичного управления. В данный момент государственное и муниципальное регулирование сферы ФКС основываются на административных рычагах управления «сверху-вниз», предполагает лишь государственную ответственность за физическое состояние граждан, стремится к единообразию и стандартизации видов и форм физкультурно-оздоровительной и спортивной практик, необоснованно копирует технологии управления спортом из-за рубежа. Такая ситуация не способствует увеличению объема предоставляемых населению услуг ФКС, что негативно отражается на здоровье граждан.

По мнению автора необходимо совершенствовать публичное управление сферой ФКС, основываясь на использовании инструментов маркетинга. Совершенствование управления данной сферой и функционирующего в ее рамках рынка услуг нуждается в применении современных средств и мер, которые будут соответствовать нуждам разных категорий граждан с учетом целесообразного применения ресурсов, и которые позволят найти равенство между спросом и предложением.

Маркетинг, как ориентированный на потребителя способ управления, актуально использовать в текущих обстоятельствах. Рынок услуг ФКС может рассматриваться как растущий сектор экономики, достижение успеха на котором сопряжено с пониманием целей и близостью к клиенту. Основная цель применения принципов маркетинга состоит в постижении потребностей населения в физкультурно-оздоровительных и спортивных услугах и планирование на данной основе текущей и перспективной деятельности органов публичной власти, задача которых достижение максимального оздоровительного и, по возможности, экономического эффекта. Применение маркетинговых принципов обеспечивает повышение эффективности управления данной сферой и дает возможность улучшить обслуживание потребителей услуг ФКС.

В данной статье автор остановится на рассмотрении одного из нескольких инструментов маркетинга — это применение ассортиментной политики, как одного из компонентов комплексного управления деятельностью в сфере предоставления услуг ФКС. В соответствии с этим в статье исследуются применение ассортиментной политики для качественного изменения публичного управления данной сферой.

Ассортиментная политика является важным инструментом маркетинговой деятельности при планировании, данный инструмент позволяет осуществлять долгосрочное стратегическое планирование, предоставлять услуги ФКС полностью отвечающие спросу населения, своевременно и целесообразно реагировать на изменения в сфере ФКС. Это позволит обеспечить как рост числа потребителей и их удовлетворенности, так и увеличение финансовых поступлений на основе количественного и качественного соответствия оказываемых услуг и потребительского спроса. В условиях 29,9% обеспечения населения от установленных норм единовременной пропускной способности спортивных сооружений, важно в полном объеме использовать данный ресурс [3].

Ассортиментная политика управления сферой ФКС включает два сравнительно независимых направления.

Первое направление заключается в поиске баланса и интеграции находящихся на разных стадиях жизненного цикла услуг ФКС, согласно занимаемому положению на рынке и дальнейших перспектив.

Результаты научно-технических исследований, конкуренция, изменение спроса населения уменьшают жизненный цикл услуг. Основные показатели изменения стадий жизненного цикла услуг: объем предоставления, размер прибыли, занимаемая рыночная доля. Началом жизненного цикла услуг ФКС

является стадия разработки. На данном этапе формируется концепция новой услуги, проходят испытания в условиях рынка, выполняется первоначальная подготовка технологий и рынка. После завершения инновационной стадии переходят к внедрению услуги на рынок, посредством применения активной информационно-рекламной кампании и других инструментов маркетинга. После чего услуга переживает фазу роста, зрелости и спада.

Интеграция физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг, находящихся в различных стадиях жизненного цикла, требует непрерывного процесса. Залог успешного функционирования сферы услуг ФКС — своевременная замена устаревших услуг и внедрение новых. Только при этом условии управление сферой ФКС приобретает способность к решению комплексных задач в краткосрочной и долгосрочной перспективах.

Второе направление подразумевает увеличение видов физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг. В сфере ФКС представлено большое количество всевозможных потребностей. В этой связи задача управления данной сферой — наиболее полное удовлетворение дифференцированного спроса. Это возможно через предоставление разнообразных по качественным и количественным характеристикам услуг. Так для вовлечения в спорт граждан необходимы хорошо продуманные и сбалансированные программы, которые должны отражать нужды и учитывать физические возможности всех социальных групп, дифференцированно подходить к каждой из них.

Для тех регионов, где спортивные сооружения и учреждения рынка услуг ФКС малочисленны, запущены или неразвиты, характерны инициативный или неорганизованный группы людей, которые самостоятельно занимаются физической культурой и спортом. Повсеместным явлением в городах стали неформальные соревнования ночных гонщиков на автомобилях и мотоциклах, появляется все больше экстремалов, производящих прыжки с парашютом с высотных объектов (бэйсджамперы), преодолевающих на бегу уличные препятствия (паркур), соревнующиеся на велосипедах, роликах и скейтах [1]. Они составляют «теневой» сектор, соизмеримый по численности с официальным, который не отслеживается статистически и ни как не регулируется.

Получается так, что огромный сегмент сферы ФКС находится вне зоны контроля и регулирования государственных и муниципальных властей, без участия специалистов и тренеров. Поэтому развитие и получение социально-экономической пользы данных видов спорта не так существенно, как могло быть. Формализация и выход из тени неорганизованного сегмента сферы позволит улучшить условия для занятий и соревнований по инициативным видам спорта, что приведет к скачку количества систематически занимающихся физической культурой и спортом в стране и отразится на удовлетворенности граждан предложением услуг ФКС и качеством жизни соответственно.

Совокупное применение данных направлений создает условия для формирования и реализации ассортиментной политики, и позволит решить широкий круг задач. Важнейшими из них являются:

1. Наиболее полное удовлетворение спроса на услуги ФКС различных категорий населения с разными доходами, физическим состоянием и спортивными интересами, что так же подразумевает тесную связь граждан с органами публичного управления;
2. Рациональное использование ресурсного потенциала страны по предоставлению физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг;
3. Увеличение количества систематически занимающихся физической культурой и спортом посредством создания новых услуг и расширения оказываемых;
4. Использование современных методов менеджмента и маркетинга, соблюдение принципов гибкости за счет диверсификации видов услуг ФКС;
5. Создание эффективного публичного управления сферой ФКС, основанного на стратегическом планировании функционирования отрасли;
6. Использование принципа синергизма, предполагающего мультипликативного эффекта развития сферы ФКС и других отраслей экономики.

Список литературы

1. Галкин В.В. Организованные и инициативные рынки двигательной активности и спорта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vadim-galkin.ru/sport-2/sportivnyj-marketing/organizovannye-i-incipiativnye-rynki-dvigatelnoj-aktivnosti-i-sporta/>

2. Зубарев Ю.А. Менеджмент, маркетинг и экономика физической культуры и спорта: учебное пособие. Волгоград: Волгоградское научное изд-во, 2010. 406с.
3. Официальный сайт **Министерства спорта Российской Федерации** [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minsport.gov.ru/>

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ, КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Индерова К.Н., Савоскина Е.В.

ФГБОУ ВО «Самарский государственный технический университет»
Архитектурно-строительный институт (АСИ СамГТУ) г. Самара

Аннотация: В статье анализируются размеры и динамика дебиторской и кредиторской задолженности предприятий в целом по России и по Самарской области, в том числе просроченной. Выявляются причины её возникновения и последствия роста.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, долговые обязательства, коэффициент оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженностей, строительные организации.

Строительные организации не могут длительное время вести свою деятельность с большой дебиторской задолженностью, так как отсутствие своевременно поступивших от заказчика, инвесторов платежей может поставить под угрозу нормальное функционирование предприятия – поставщика, поэтому управление и постоянный контроль над уровнем дебиторской задолженности являются одной из основных задач российских предприятий [2, с. 130]. Тенденции сегодняшнего времени показывают, что большинство организаций в значительно большем объеме привлекают заемные ресурсы, но не стремятся своевременно исполнять свои обязательства, что обуславливается ростом просроченной задолженности.

На рисунке 1 представлен объем просроченной кредиторской и дебиторской задолженности организаций по Российской Федерации [6]. Видно, что в период с 2006 г. по 2013 г. объем просроченной дебиторской и кредиторской задолженности растёт равномерно в среднем на 5,75 % за год. За последние три года темп её роста в среднем увеличился на 20%.

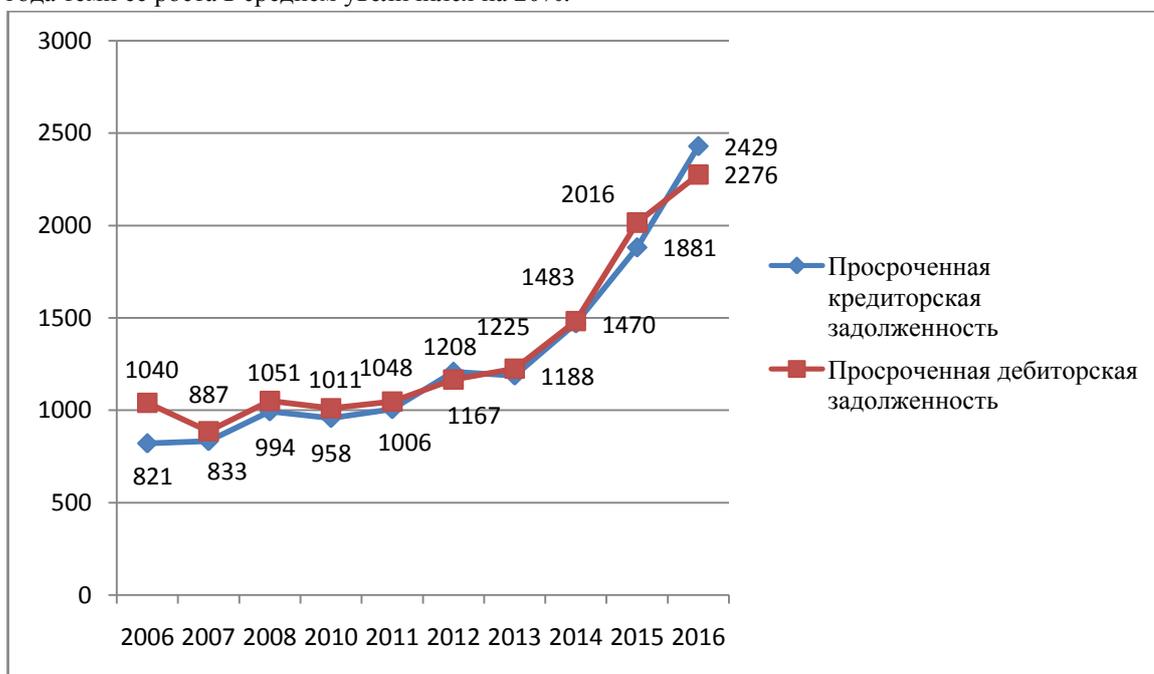


Рис.1 Просроченная дебиторская и кредиторская задолженность организаций по России

Подобная ситуация сохраняется и в Самарской области, где просроченные задолженности сохраняют тенденцию стремительного роста. Здесь просроченная кредиторская задолженность организаций

по всем видам экономической деятельности в 2014 г. составила 21855 млн.р. Долговые обязательства перед поставщиками составили 18118 млн.р., 1805 млн.р. перед бюджетом, 305 млн.р. приходится в государственные внебюджетные фонды. По последним данным Самарстата просроченная кредиторская задолженность в строительстве в 2014 года равна 875 млн. руб., что составляет 4 % от общей суммы просроченной задолженности организаций Самарской области. Здесь также имеет место большой объем задолженности перед поставщиками - 201 млн.р. [1]. Просроченная дебиторская задолженность в 2014 году в Самарской области по отношению к российскому показателю составила 4,4 %, кредиторская только 0,13 % [5].

Оценить ситуацию, сложившуюся в Самарской области, позволит расчет коэффициента и длительности оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. В таблице 1 представлено сопоставление значений по основным показателям, характеризующим уровень деловой активности организаций по трём позициям: в целом по Самарской области и организациям строительной отрасли и, в частности, коэффициентов проектных организаций ООО «Оберон», ООО «ГлавРосСтрой», ООО «Импульс».

Таблица 1

Средние значения за период с 2013 г. по 2016 г. коэффициентов оборачиваемости и продолжительности оборота

Показатель	Самарская область		Малые проектные организации			
	По всем организациям	Организации строительной отрасли	ООО «Оберон»	ООО «ГлавРосСтрой»	ООО «Импульс»	Средние значения
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (K_o^{K3})	9,0697	12,7451	0,6	0,77	0,7	2,07
Период оборота кредиторской задолженности	40	29	595	467	514	525
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ($K_o^{Д3}$)	2,3915	18,7114	0,62	0,75	0,73	2,1
Период оборота дебиторской задолженности	151	20	575	476	492	514

Из таблицы видно, что в целом по Самарской области коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности на много превышает коэффициент оборачиваемости дебиторской в 3,9 раза. Обратная ситуация складывается в строительной отрасли, $K_o^{Д3}$ в 0,67 раза выше K_o^{K3} кредиторской. Проведенные с таблице данные показывают примерное соответствие размеров дебиторской и кредиторской задолженностей у субъектов хозяйствования, относящихся к строительной отрасли.

Расчетные данные по проектным организациям значительно хуже, чем показатели в целом по всем видам деятельности, более детальное исследование причин сложившейся ситуации выявило, что в организациях ООО «Оберон», ООО «ГлавРосСтрой», ООО «Импульс» очень продолжительный период оборота. Основной причиной стало, то что преобладающая доля заказов формируется за счет заказов от организаций заказчиков-застройщиков, генподрядных и подрядных организаций, а у них более продолжительная прединвестиционная стадия строительства [1, с. 16]. Поэтому продолжительный период взаиморасчетов между организациями отражается на довольно продолжительном операционном и финансовом цикле. Это объясняется особенностью договорных отношений, устанавливаемых между организацией – заказчиком и организацией – подрядчиком по договору подряда [5, с. 279], отсутствием системы предоставляемых скидок и несвоевременной оплатой за выполняемые работы, в договорах отсутствуют существенные санкции за несвоевременную оплату.

Подводя итог, необходимо отметить, что сложившаяся в настоящее время негативная ситуация в части дебиторской задолженности по стране в целом является достаточно ярким индикатором для проведения по-настоящему действенных законодательных реформ, внедрения современных систем работ со

всеми группами потребителей, модернизации основных фондов генерирующих мощностей с долей финансового участия государства.

Список литературы

1. Баннова С.Е., Вашакидзе Л.Г. разработка этапов управления экономическим потенциалом строительной организации // В сборнике: Экономические аспекты управления строительным комплексом в современных условиях. Сборник статей. Самарский государственный архитектурно-строительный университет. Самара, 2015. С. 13-19
2. Ботвич А.В., Бутакова Н.М., Забурская А.В., Пабст А.В. Дебиторская и кредиторская задолженность предприятий: анализ и управление [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://iubpe.sfu-kras.ru/assets/content/files/1455091942_DEBITORSKAYa_I_KREDITORSKAYa.pdf (дата обращения: 13.01.2017).
3. Каримова, Р.А. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности/ Р.А. Каримова// Молодой ученый. — 2015. — №10. — С. 690-692.
4. Кокорин, А. В. Способы управления дебиторской и кредиторской задолженностью в целях улучшения финансового состояния предприятия // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. XXXVI междунар. студ. науч.-практ. конф. № 9(36). URL: [http://sibac.info/archive/economy/9\(36\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/9(36).pdf) (дата обращения: 2.02.2017)
5. Никишкина А.А., Савоскина Е.В. Инструментарий маржинального подхода в принятии стратегически важных управленческих решений // Научный альманах. 2016. № 2-1 (16). С. 277-282.
6. Официальный сайт «Федеральная служба Российской статистики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 2.02.2017).
7. Официальный сайт «Территориальный орган Федеральной статистики государственной статистики по Самарской области» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://samarastat.gks.ru> (дата обращения: 2.02.2017)

© Индерова, К.Н., Савоскина, Е. В. 2017

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Кондратова С.В., Захарова М.В.

Московский политехнический университет, г. Москва

Необходимость комплексного подхода к социально-экономической оценке эффективности инвестиционного проекта с особой остротой и актуальностью проявляется на этапе перехода к постиндустриальной экономике, в центре которой стоит человек с его способностями, ценностями, интересами и потребностями.

Постнеклассический этап развития науки требует более полного учета социально-экономического подхода к инвестициям и оценке их эффективности. Социальный аспект инвестиций в классической экономической теории рассматривается в качестве сопутствующего и не имеет приоритетного значения; предполагается, что максимизация экономической эффективности обеспечит решение социальных задач. В соответствии с этим, экономисты индустриальной эпохи концентрируют свое внимание на максимизации экономической эффективности воспроизводства материально-технической базы, исходя из предпосылки: чем более развита экономика, тем лучше живут люди. Оценка капитальных вложений и эффективности производства осуществлялась с позиции экономического подхода. В постиндустриальной экономике понятие экономичности дополняется социальным аспектом. В.А. Мартынов, Р.М. Энгов отмечают, что современные «радикальные изменения, происходящие в мире на переломе столетий, требуют пересмотра сложившихся подходов к самой трактовке категории «эффективность воспроизводства». В мировой практике все шире применяется концепция социально-экономической эффективности...» [1].

Авторы считают, что социальную и экономическую эффективность следует рассматривать в системе социально-экономической эффективности.

Понятие социально-экономической эффективности, по мнению авторов, включает в себя экономический интерес индивида, порождающий удовлетворение социальных, духовных и др. потребностей человека и рост общей суммы доходов общества.

Интеграция социального и экономического аспекта инвестиционного проекта вызывает необходимость уточнения принципов оценки (табл. 1) и концептуальной схемы эффективности инвестиционного проекта.

Таблица 1

Принципы оценки эффективности инвестиционных проектов

Подход к оценке эффективности инвестиционного проекта		
№ п/п	Экономический	Социально-экономический
	Принципы оценки эффективности инвестиционных проектов в соответствии с методическими рекомендациями [2]	Предложения и уточнения принципов оценки эффективности инвестиционных проектов
1.	Рассмотрение проекта на протяжении всего его жизненного цикла	Рассмотрение проекта на протяжении всего его жизненного цикла
2.	Моделирование денежных потоков	Интегрированное моделирование денежных, материальных потоков и потоков информации и знаний*
3.	Сопоставимость условий сравнения различных проектов (вариантов проекта)	Сопоставимость условий сравнения различных проектов (вариантов проекта)
4.	Принцип положительности и максимума эффекта	Достижение положительного социально-экономического эффекта *
5.	Учет фактора времени	Учет фактора времени
6.	Учет только предстоящих затрат и поступлений	Учет наряду с предстоящими затратами и поступлениями потока генерируемой информации и знаний, выраженных в человеческом капитале*
7.	Сравнение «с проектом» и «без проекта»	Сравнение «с проектом» и «без проекта»
8.	Учет всех наиболее существенных последствий проекта	Недопущение социально-экономических потерь в результате закладывание в проект социально-экономической эффективности*
9.	Учет наличия разных участников проекта и определение эффективности каждого участника	Учет интересов не только участников проекта, но и работника и общества*
10.	Многоэтапность оценки	Многоэтапность оценки
11.	Учет влияния на эффективность инвестиционного проекта потребности в оборотном капитале	Учет влияния на эффективность инвестиционного проекта потребности в оборотном капитале
12.	Учет влияния инфляции	Учет влияния инфляции
13.	Учет влияния неопределенностей и рисков	Учет влияния неопределенностей и рисков
14.		Системный учет экономических, социальных факторов проекта*
15.		Учет сдвигов в структуре затрат, влияющей на социально-экономический результат проекта*

На основе выше изложенных принципов проводится оценка эффективности инвестиционного проекта.

В табл. 2 представлена философия изменения подхода к оценке инвестиционного проекта при переходе к постиндустриальной экономике, где основным ресурсом является человеческий капитал.

Философия изменения подхода к оценке инвестиционного проекта при переходе от индустриальной к постиндустриальной экономике

	Индустриальная экономика (классическая)	Постиндустриальная экономика
Инвестиции	ОПФ	ОПФ и информации и знания
Цель ИП	прибыльность ИП	Прибыльность инвестиционного проекта, достигаемая за счет роста человеческого потенциала, и учета социальных факторов
Учет интересов:	для непосредственных участников проекта (инвесторы, предприятие реципиент)	Человека, общества, потребителя, работника и непосредственных участников проекта
Подход к оценке эффективности	Технико-экономическое обоснование эффективности инвестиций	Социально-экономическая оценка эффективности инвестиций

Если методические рекомендации исходят из критерия прибыльности инвестиционного проекта, то в постиндустриальной экономике оценка инвестиционного проекта должна осуществляться исходя из критерия достижения прибыли по проекту за счет приумножения человеческого капитала. В этой связи экономический подход к оценке эффективности инвестиционного проекта необходимо дополнить социальной оценкой. Инвестиции должны быть высокопродуктивными и оказывать социально-экономическое воздействие на операционную деятельность. То есть инвестирование в технику, должно обеспечить не только рост выпуска продукции, но и снизить потребление материальных затрат, что даст возможность увеличить заработную плату работникам. Рост заработной платы позволит повысить уровень и качество жизни человека. Основная задача заключается в определении оптимального размера заработной платы в зависимости от участия человеческого капитала в проекте, но при этом размер заработной платы не должен быть ниже минимальной оплаты труда для обеспечения нормального воспроизводственного процесса. Социально-экономический эффект проекта, по мнению авторов, будет заключаться в формировании денежного потока с учетом человеческого фактора и установления оптимального размера оплаты труда.

Показатели оценки социально-экономической эффективности: коэффициент участия человеческого капитала в проекте, коэффициент соответствия заработной платы уровню жизни, чистый доход (ЧД), чистый дисконтированный доход (ЧДД), срок окупаемости.

Список литературы

1. Социально-экономическая эффективность: опыт США. Роль государства. – М.: Наука, 1999. – с.7.
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Вторая редакция) / М-во экон.РФ., М-во фин. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике; рук. авт. кол.: Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. – М.: ОАО «НПО «Изд-во»Экономика», 2000. – 421 с.
3. Захарова М.В., Кондратова С.В. Проблемы и перспективы развития промышленного сектора экономики России // сборник: Экономические аспекты технологического развития современной промышленности материалы Международной научно-практической конференции. 2016. С. 148-151.
4. Скрипник О.Б., Лочан С.А., Петросян Д.С. Вызовы современной России: рациональное использование управленческого потенциала национальной и региональной экономики. (монография) М.: Кнорусс, 2016.
5. Умрихина С.В. Совершенствование социально-экономической оценки эффективности инвестиционных проектов. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук/ Московский энергетический институт. Москва, 2007

РАЗВИТИЕ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В СУБЪЕКТАХ ЦФО

Полосков Е.В.

Белгородский государственный национальный исследовательский университет, г.Белгород

В настоящее время происходят серьезные изменения связанные с мировой геополитической ситуацией, все чаще возникают новые очаги напряженности в самой непосредственной близости от

территориальных границ Российской Федерации. Данные факторы, вкуче с растущим охлаждением и ухудшением отношений с главными игроками на мировой политической арене ставят во главу угла проблему обеспечения национальной безопасности страны. Национальная безопасность напрямую зависит от безопасности и развитости национальной экономики. В свою очередь для ее развития необходимо повышать ее защищенность, независимость от других стран, а так же конкурентоспособность российских компаний.

Одним из самых приоритетных и эффективных вариантов развития национальной экономики является использование стратегии импортозамещения. Для эффективной реализации данной стратегии необходима разработка нормативных актов как на уровне федерации, так и на уровне отдельного субъекта.

Основными документами для создания и внедрения программ по развитию импортозамещения на региональном уровне являются следующие документы федерального уровня [1]:

- 1) Федеральный закон о промышленной политике РФ;
- 2) План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2016 г;
- 3) Отраслевые планы по содействию импортозамещения

В настоящий момент во всех 18 субъектах Центрального федерального округа действуют планы мероприятий по импортозамещению. Так, например, в Белгородской области действует «План мероприятий по импортозамещению в Белгородской области на 2016-2018 годы».

В Курской области реализуется «Региональный план по импортозамещению в Курской области на 2016-2020 годы».

В Московской, Брянской областях в дополнение к планам по импортозамещению созданы специальные Советы по импортозамещению, целью которых является обеспечение транспарентности реализуемых мероприятий, проведения технологической экспертизы, а также эффективного взаимодействия органов государственной власти, органов местного самоуправления муниципальных образований и организаций, по вопросам реализации государственной политики в сфере импортозамещения.

Каждая из представленных региональных Программ по импортозамещению разрабатывается в соответствии с Порядком разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ РФ, который включает в себя следующий алгоритм: цель и задачи; целевые индикаторы; приоритетные виды деятельности (в том числе инвестиционные проекты); бюджет; механизмы реализации Программы; оценка эффективности и т.д.

Несмотря на то что, каждый регион реализует собственную программу, все они ставят перед собой схожие цели и задачи. Наиболее общей целью всех Программ является [2]:

- 1) снижение зависимости территории от импорта продукции за счет удовлетворения внутреннего спроса высококачественной продукцией собственного производства;
- 2) формирование условий для расширения масштабов производства конкурентоспособной продукции, создания новой импортозамещающей наукоемкой технологической продукции, обеспечения занятости населения, создания новых рабочих мест, увеличения поступлений в бюджет и изменения структуры регионального рынка с увеличением доли продукции, выпускаемой местными товаропроизводителями.

Следует отметить, что в рамках Программ развития импортозамещения, осуществляется создание и функционирования особых экономических зон, кластеров, индустриальных и техно-парков.

Таблица 1

Перечень технопарков, кластеров, ОЭЗ

Субъект ЦФО	Технопарки, кластеры, ОЭЗ
Белгородская область	Индустриальные парки «Волоконовский», «Северный»
Владимирская область	Индустриальные парки «Ока», «Ставровский», «Струнино»
Воронежская область	Индустриальные парки «Масловский», «Перспектива»; Кластер производителей нефтегазового и химического оборудования Воронежской области, технопарк «Космос-

	Нефть-Газ»
Ивановская область	Индустриальные парки «Кинешма», «Родники»
Калужская область	Индустриальные парки «Ворсино», «Габцево», «Калуга-ЮГ», «Росва»; ОЭЗ «Калуга»; Технопарк «Обнинск»; Фармацевтический кластер
Костромская область	Ювелирный кластер
Липецкая область	Индустриальный парк «Кузнецкая слобода»; ОЭЗ «Липецк»; Инновационный территориальный кластер машиностроения и металлообработки Липецкой области «Долина Машиностроения»
Москва	Технопарки «Калибр», «Мосгормаш», «Сапфир», «Строгино», «Слава», «Москва»; Инновационный территориальный кластер "Зеленоград", Кластер "Медицинская промышленность, новая химия и биотех", Московский композитный кластер
Московская область	Индустриальные парки «Бронницы», «Ивантеевка», «Коледино», «Котово»; технопарки «Нахабино», «Лихачевский»; Промышленный кластер Фрязино
Орловская область	Индустриальные парки «Зеленая роща», «Орел»
Рязанская область	Индустриальный парк «Станкозаводской»
Смоленская область	Смоленский композитный кластер
Тверская область	Индустриальный парк «Две Башни»; Промышленный кластер метровагоностроения
Ярославская область	Индустриальные парки «Новоселки», «Тутаев»

Как мы можем наблюдать из таблицы в 14 из 18 субъектов ЦФО существуют технопарки, кластеры, ОЭЗ, которые способствуют развитию экономики региона, а так же оказывают непосредственное участие в реализации программ импортозамещения.

К иным нормативно-правовым актам, поддерживающим импортозамещение, относятся также программы поддержки малого и среднего предпринимательства, программы, поддерживающие инвестиционную деятельность и инновационное развитие, программы развития промышленности и повышение ее конкурентоспособности.

Таким образом, курс на импортозамещение должен поспособствовать регионам РФ:

- 1) сформировать конкурентоспособный, сбалансированный промышленный комплекс, устойчивый к колебаниям мировой экономической конъюнктуры;
- 2) обеспечить благоприятные организационные и материально-технические условия, необходимые для формирования региональной инновационной системы, стимулирующей как инновационную активность организаций, так и повышение спроса на результаты инновационной деятельности;
- 3) обеспечить условия для реализации мероприятий государственной промышленной политики в соответствии с установленными сроками и задачами;
- 4) обеспечить рост ВВП через увеличение объемов производства и сбыта конкурентоспособной импортозамещающей продукции промышленного комплекса регионов РФ;
- 5) обеспечить условия для подготовки в регионах РФ квалифицированных работников инженерно-технических и рабочих специальностей в количестве и с качеством, полностью удовлетворяющими текущим и перспективным потребностям экономики страны.

Список литературы

1. Бородкина, В.В. Исследование Программ развития импортозамещения в регионах Российской Федерации [Электронный ресурс] / В.В. Бородкина, О.В. Рыжкова, Ю.В. Улас, А.А. Ушалова // Креативная экономика. — 2015. Режим доступа: <https://bgscience.ru/lib/9445/>
2. Мартыненко, И.О. Роль импортозамещения в развитии экономики России [Текст] / И.О.

Мартыненко // Научный вестник ЮИМ. – 2014. – №4. – С. 15-18.

3. Федоляк, Ф.С. Импортзамещающая стратегия структурных сдвигов в экономике России [Текст] : монография / Ф.С.Федоляк - М.: Изд-во НИЦ Инфра, 2014.-320 с.

4. Консультант плюс – информационно-правовой портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Разиньков П.И., Разинькова О.П.

Тверской государственной технической университет, г. Тверь

В настоящее время, многие исследователи проблемы формирования структуры и состава потенциала предприятия выделяют лишь те его виды и элементы, которые непосредственно характеризуют основное производство и сбыт (реализацию) выпускаемой предприятием продукции. Характерно, что это в одинаковой мере относится как к ресурсному, так и к результативному подходам оценки формирования и использования потенциала предприятия. Так, при результативном подходе, потенциал предприятия оценивается количественными показателями работы предприятия, в основном объемами производства и реализации выпускаемой продукции, то есть величиной производственного и маркетингового (рыночного) потенциала предприятия. Это же относится и к оценке потенциала предприятия. При ресурсном подходе, величина потенциала предприятия рассчитывается суммарной стоимостью в денежном выражении его видов и элементов, а именно: основных средств, используемых сырья, материальных и энергетических ресурсов, и, в определенной мере, управленческого, экономического, рыночного и др. потенциалов[1].

При ресурсном подходе основным элементом оценки является производственный потенциал предприятия, величину которого составляет стоимость включаемых в его структуру элементов: производственных фондов (основных и оборотных), ресурсов (трудовых, материальных, земельных, энергетических, природных), а так же стоимость информации и технологии.

При исследовании видов и классификации элементов потенциала предприятия, нами установлено, что при ресурсном подходе не учитываются многие функции, реализуемые его видами и элементами. Особенно это относится к потенциалам материальных и энергетических ресурсов, управленческому, экономическому и рыночному потенциалам и др. Это не позволяет достоверно идентифицировать все затраты труда, денежных средств, инвестиций и стоимость многих ресурсов, которые необходимы для организации производства продукции, ее реализации, развития потенциала обслуживания производства и др. Кроме того, некоторые авторы в производственный потенциал дважды включают одни и те же ресурсы, например, оборотные фонды и материальные ресурсы, это снижает точность расчетов величины потенциала предприятия[2].

При результативном подходе к оценке, не рассматриваются и не оцениваются многие затраты предприятия и реализуемые функции потенциалом предприятия. Это наглядно видно из общепринятых подходов планирования и учета затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг). Так, все затраты на предприятии разделяют на следующие три основные группы:

- затраты, связанные с организацией основного производства на предприятии - это затраты, связанные с воздействием на предметы труда и составляющие вместе с ними субстанцию стоимости конкретных видов продукции[1];

- затраты, связанные с организацией обслуживания процессов производства: это затраты, необходимые для выполнения общепроизводственных функций, организацией, обслуживанием и подготовкой производства, как оперативной до начала смены (работы), так и перспективной подготовкой по организации выпуска новой продукции;

- затраты, связанные с выполнением работ непромышленного профиля, связанные с содержанием дворовых территорий, насаждений, ремонтом и содержанием непроизводственных фондов, охраной окружающей среды, участием предприятия в благотворительных акциях и др.

Важно отметить, что если затраты первой группы, связанные с организацией основного производства, планируются заранее, достаточно полно структурированы и наиболее полно отражаются в отчетных документах, то затраты по двум последним группам имеют ряд специфических свойств. Однако,

затраты, связанные организацией обслуживания процессов основного производства и для выполнения общепроизводственных функций не относятся к какому-либо конкретному изделию. Более того, многие затраты, такие, как затраты, связанные с выполнением работ непромышленного профиля по своей роли и выполняемым функциям не могут быть прямо отнесены к изготавливаемой на производстве продукции, и, следовательно, планируются по остаточному принципу.

Это вызывает необходимость исследования выполняемых вспомогательных и обслуживающих процессов, задач и функций, реализуемых на предприятии для организации эффективного обслуживания основного производства и выполнения работ непромышленного профиля, без проведения которых и выделения затрат, обеспечить бесперебойное функционирование производственного и других элементов потенциала предприятия практически невозможно.

Более того, по нашему мнению, возникла необходимость обоснования и выделения их в отдельный вид потенциала предприятия, поскольку устойчивое функционирование потенциала предприятия и его структурных составляющих невозможно без организации комплекса работ обслуживающего характера и создания условий ритмичной работы предприятия и его развития. Исходя из выше перечисленных направлений деятельности предприятия по организации планирования затрат, на эти цели и реализацию необходимых функций в состав потенциала развития и организации устойчивого функционирования предприятия нами рекомендуется включить следующие элементы:

- венчурный потенциал предприятия – включает возможности подразделений предприятия по проектированию новой продукции, осуществлению технологической подготовки, наличие испытательных лабораторий, опытного производства и других подразделений, функционирование которых должно быть обеспечено не только материальными, трудовыми и энергетическими, но и инвестиционными ресурсами[3];

- потенциал вспомогательного и обслуживающего производства предприятия – характеризует потенциальные возможности предприятия по организации ремонта и обслуживания технологического оборудования и других составляющих основных производственных фондов, энергетического оборудования, т.е. необходимой ремонтной базы, а так же создание транспортных подразделений, складского хозяйства и других структур по организации надежной инфраструктуры материально-технического обеспечения производства и др.;

- стабилизационный потенциал предприятия – характеризуется финансовыми возможностями по страхованию производственных, рыночных и других рисков, а так же созданием структурных подразделений, способных обеспечить охрану имущества, информации, ноу-хау и осуществление безопасности работы предприятия и других мер по предотвращению форс-мажорных ситуаций;

- социальный потенциал предприятия – характеризуется финансовыми возможностями предприятия решать проблемы социального развития коллектива путем социальной поддержки персонала и создания комфортных условий его работы; содержать непромышленные основные фонды, осуществлять их ремонт, ухаживать за территорией предприятия, выполнять прочие задачи и функции социального характера, способствующие созданию условий мотивации и повышения производительности труда персонала предприятия[4].

Каждый из перечисленных элементов потенциала развития и организации устойчивого функционирования предприятия должен обладать способностями и возможностями реализовать функции, способствующие не только развитию предприятия за счет разработки и организации производства новой продукции, но и устойчивого функционирования основного производства, являющегося основным источником развития и функционирования всех элементов потенциала. Создание потенциала развития и устойчивого функционирования предприятия будет способствовать не только экономии прямых и косвенных затрат, но и предотвращению кризисной ситуации и банкротства предприятия. Для этого необходимо проведение исследования функций и задач каждого элемента потенциала развития и организации устойчивого функционирования предприятия с учетом его специфики, отраслевой принадлежности и других факторов. Важно также составить перечень, и обосновать все виды работ, составить смету затрат на непрофильные работы, а также по обслуживанию основного и вспомогательного производства, которые в совокупности формируют соответствующие потенциальные возможности реализации комплекса работ, формирующих потенциал предприятия. Это позволит в условиях рынка и усиления конкуренции обеспечить постоянное обновление производимой на предприятии продукции и устойчивое его экономическое и инновационное развитие.

Список литературы

1. Разиньков, П.И. Ресурсы предприятия: оценка формирования и анализ использования / П.И. Разиньков, О.П. Разинькова, Тверь, Издательство ТвГТУ, 2016. 304 с.
2. Разиньков, П.И. Проблемы управления конкурентоспособностью компании / П.И. Разиньков, В.В. Малелеева. В сборнике «Проблемы управления в социально-гуманитарных, экономических и технических системах» Сборник научных трудов ФУСК под ред. Павлова И.И. Тверь. Издательство ТвГТУ. 2015.
3. Разинькова, О.П. Пути совершенствования внутрифирменного планирования на предприятии на основе метода BALANSED SCORECARD В сборнике: Проблемы управления в социально-гуманитарных, экономических и технических системах. Сборник научных трудов преподавателей, аспирантов, магистрантов, студентов факультета управления и социальных коммуникаций. Под общей редакцией И.И. Павлова, ответственный за выпуск: Ильин О.Ю.. Тверь, 2015. С. 118-124.
4. Разиньков, П.И. Проблемы совершенствования управления на предприятии в условиях нестабильного рынка. В сборнике: Проблемы управления в социально-гуманитарных, экономических и технических системах. Сборник научных трудов преподавателей, аспирантов, магистрантов, студентов факультета управления и социальных коммуникаций. Под общей редакцией И.И. Павлова, ответственный за выпуск: Ильин О.Ю.. Тверь, 2015. С. 209-213.

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО РИСКА

Чепига Ю.В.

Сибирский государственный университет путей сообщения, г. Новосибирск

Актуальность учета стратегического инновационного риска определяется тем, что индустрию транспорта во всем мире ожидают большие перемены уже в ближайшие годы. Сама мировая транспортная система устарела морально, а некоторые ее элементы устарели технически уже давно, так как вносимые изменения не затрагивали основ системы. Современные транспортные системы должны создаваться и развиваться на основе совместного развития транспортной инфраструктуры и научного исследования транспортных проблем, содействия инновациям на транспорте. В связи с этим необходимо проводить фундаментальные и прикладные научные исследования, выбирать гармонизированные технические параметры инновационного транспортного развития, что позволит снизить операционный инновационный риск и, как следствие, операционный риск конкурентоспособности транспорта.

Для программ инновационного развития железнодорожного транспорта в качестве основных плановых целевых показателей инновационной деятельности установлены контрольные параметры, в частности показатели обновления подвижного состава (таблица 1) [1, с.102].

Таблица 1 - Плановые показатели обновления подвижного состава на 2015 гг*.

(*Информационно-статистический бюллетень Транспорт России январь-декабрь 2014 г).

Показатель	Значение показателя
Локомотивы, единиц	3850
Грузовые вагоны, тыс. вагонов	347
Пассажирские вагоны, вагонов	3430

Для оценки операционных стратегических инновационных рисков транспорта выделяем две основные позиции: «Обновление подвижного состава» (ресурсная составляющая) и «Финансирование НИОКР».

Показатели обновления оборудования в рамках реализации Стратегии 2030 представлены в таблице 2 [1, с.102 - 103].

Таблица 2 – Показатели обновления подвижного состава транспорта России

Показатели	2012	2013	2014	Индекс динамики
------------	------	------	------	-----------------

				(2014 к 2012 гг.)
Железнодорожный транспорт				
Тепловозы магистральные, секции	42	66	72	1,714
Электровозы магистральные, шт.	318	389	475	1,494
Вагоны грузовые магистральные, тыс. шт.	71,7	60,1	65,1	0,908
Вагоны пассажирские, шт.	880	760	853	0,969
Автомобильный транспорт				
Автобусы, тыс. шт.	58,6	53,2	43,2	0,737
Автомобили грузовые, тыс. шт.	151	154	207	1,371
Воздушный транспорт				
Гражданские самолеты, шт.	60	107	95	1,583

На основе изучения практики обновления оборудования в рамках реализации стратегий и специальных программ была предложена шкала для балльной оценки индексов динамики (таблица 3) [1, с.103].

Таблица 3 – Шкала оценки инновационного потенциала хозяйствующих субъектов транспорта России по позиции «Обновление подвижного состава»

Вид транспорта	Оценка лучшего индекса обновления	Оценка значений индексов
Железнодорожный	$(i_t) \geq 2 - 25$ баллов	За каждые 0,2 пункта ухудшения показателей снимать 5 баллов
Автомобильный	$(i_t) \geq 2 - 50$ баллов	За каждые 0,2 пункта ухудшения показателей снимать 10 баллов
Воздушный	$(i_t) \geq 2 - 100$ баллов	За каждые 0,1 пункта ухудшения показателей снимать 10 баллов

В таблице 4 представлена оценка инновационного потенциала транспорта по позиции «Обновление подвижного состава».

Таблица 4 - Оценка инновационного потенциала и инновационного риска транспорта России по позиции «Обновление подвижного состава»

Железнодорожный транспорт			Автомобильный транспорт			Воздушный транспорт		
Оборудование	(i_t)	баллы	Оборудование	(i_t)	баллы	Оборудование	(i_t)	баллы
Тепловозы магистральные, секции	1,714	17,5	Автобусы, тыс. шт.	0,737	0	Гражданские самолеты, шт.	1,583	60
Электровозы магистральные, шт.	1,494	12,5	Автомобили грузовые, тыс. шт.	1,371	20			
Вагоны грузовые магистральные, тыс. шт.	0,908	0,0						
Вагоны пассажирские, шт.	0,969	0						
Итого		30			20			60
Риск, баллы		70			80			40

На основе изучения практики финансирования реализации стратегий, программ развития и специальных программ была предложена простая шкала для балльной оценки индексов выполнения плана: 100%-е выполнение плана – 100 баллов. Ухудшение показателя на 10% - снимаем 10 баллов [1, с.104].

В таблице 5 представлена оценка инновационного потенциала транспорта по позиции «Финансирование НИОКР».

Таблица 5 - Оценка инновационного потенциала и инновационного риска транспорта России по позиции «Финансирование НИОКР» в 2014 г., млн. руб.

Виды транспорта	План	Кассовые расходы	Выполнение, %	Оценка, баллы	Риск, баллы
Транспорт отраслей Минтранса России	2842,4	1567,9	55,2	55	45
Железнодорожный транспорт	1713,6	708,8	41,4	41	59
Автомобильный	747,1	484,9	64,9	65	35
Воздушный	102,9	44,6	43,3	43	57

Для оценки операционных стратегических инновационных рисков по видам транспорта интегрируем оценки по позиции «Обновление подвижного состава» и по позиции «Финансирование НИОКР», присвоив им уровни значимости соответственно: 0,6 и 0,4. (таблица 6) [1, с.105].

Таблица 6 – Интегральная оценка инновационных рисков транспорта

Вид транспорта	Алгоритм расчета	Оценка, балл.
Железнодорожный транспорт	$70*0,6 + 59*0,4$	66
Автомобильный	$80*0,6 + 35*0,4$	62
Воздушный	$40*0,6 + 57*0,4$	47

Список литературы

1. Чепига, Ю.В. Оценка стратегических операционных рисков хозяйствующих субъектов транспорта [Текст]: диссертация канд. экон. наук: 08.00.05: защищена 25.12.2015: утв. 23.06.2016/Чепига Юлия Владимировна. - Новосибирск, 2015.- 130 с.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В НИОКР: ДИНАМИКА И РЕЗУЛЬТАТЫ

Шакирова А.Ф.

Институт управления, экономики и финансов Казанского (Приволжского) Федерального Университета,
г. Казань

Аннотация. В статье проводится оценка динамики числа организаций, осуществляющих научные исследования и разработки, на федеральном и региональном уровне. Анализируется динамика и состав основных текущих затрат предприятий на НИОКР. Исследуются затраты на НИОКР предприятий по видам работ (фундаментальные, прикладные исследования и разработки). Рассматриваются меры государственной поддержки развития научных исследований в различных отраслях промышленности.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, НИОКР, текущие затраты на НИОКР, фундаментальные исследования, прикладные исследования, разработки.

В современных условиях особое значение приобретает обеспечение высокой конкурентоспособности предприятия на мировой арене. Значительные конкурентные преимущества современным предприятиям могут обеспечить лишь инновации и научно-исследовательские разработки в

этой сфере, поэтому необходимость вложений в НИОКР приобретает особую актуальность. Крайне важным в условиях введения санкций странами ЕС против России становится государственный механизм стимулирования инвестиционной активности предприятий в НИОКР.

За последние пять лет в России число организаций, осуществляющих научные исследования и разработки, возросло на 13,4% и составило 4 175 организаций (рис. 1). Примечательно, что значительный прирост числа организаций, осуществляющих НИОКР, приходится на 2015 год – темп роста составил 15,8% к уровню 2014 года в то время, как в 2012-2014 гг. наблюдается тенденция спада активности предприятий в сфере НИОКР.

На региональном уровне также прослеживается общероссийская тенденция. Для Приволжского федерального округа в 2011-2015 гг. характерна динамика роста числа организаций, осуществляющих научные исследования и разработки, с 597 ед. до 715 ед., или на 19,8%, при этом только за 2015 год число таких организаций возросло на 15,5%.

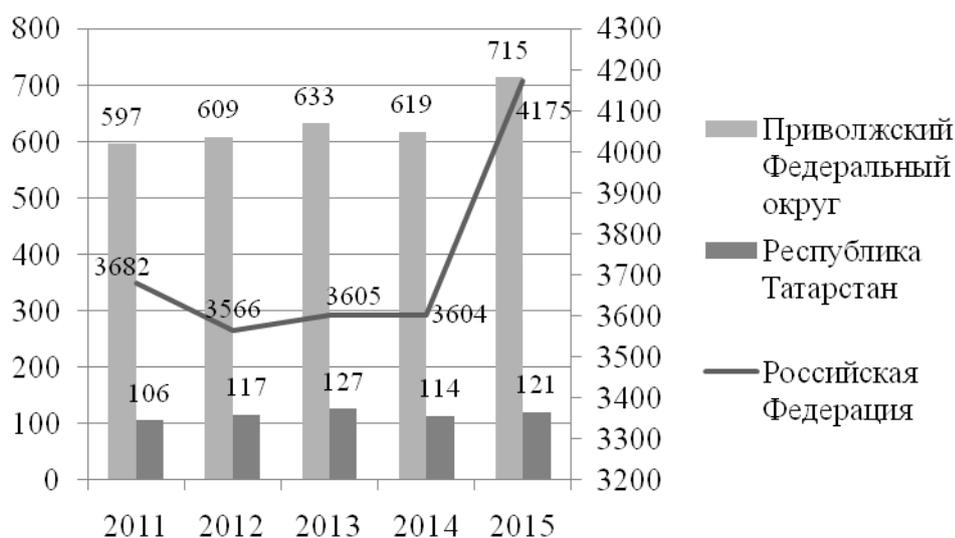


Рис. 1. Динамика числа организаций, осуществляющих научные исследования и разработки в 2011-2015 гг. [4]

В Республике Татарстан пик активности организаций в сфере НИОКР приходится на 2013 год, в 2014-2015 гг. наблюдается спад числа инновационных предприятий с 127 ед. до 121 ед., или на 4,7%. При этом 2015 год, как и на федеральном уровне, также характеризуется подъемом активности в сфере НИОКР.

Рост активности в сфере НИОКР в 2015 году связан с увеличением финансовой поддержки государства согласно программе «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» [2]. Программа направлена в том числе и на поддержку научно-технической деятельности и инноваций в России, в том числе субсидирование НИОКР, стимулирование спроса на инновации, размещение госзаказа на НИОКР, стимулирование внедрения инноваций и поддержку инжиниринга.

На региональном уровне проводится реализация комплексных инвестиционных планов, предоставляется прямое финансирование, венчурное, долговое, субсидии, государственные гарантии.

Затраты предприятий России на исследования и разработки, выполненные собственными силами, включая текущие и капитальные затраты в течение последних пяти лет имеют постоянную тенденцию роста. За 2011-2015 гг. затраты на НИОКР возросли на 49,8% среди российских предприятий, на 51,7% среди предприятий Приволжского федерального округа и на 41,5% для предприятий Республики Татарстан (рис. 2).



Рис. 2. Динамика внутренних затрат на научные исследования и разработки в 2011-2015 гг., млн. руб. [4]

Около половины всех затрат предприятий на научные исследования и разработки занимают расходы на оплату труда исследователей, при этом стоит отметить сокращение доли таких затрат в 2011-2015 гг. с 48,5% до 46,6% к концу 2015 года (таблица 1). Среди расходов на научные исследования и разработки предприятий около 12% занимают страховые взносы в Пенсионный фонд (ПФ), фонд социального страхования (ФСС), фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС), около 18-20% - материальные затраты, связанные с реализацией научных исследований и разработок, 18-19% - прочие текущие затраты. Расходы на приобретение оборудования не превышают 4% от всех затрат предприятий на НИОКР.

Таблица 1

Состав внутренних текущих затрат предприятий России на научные исследования и разработки по видам затрат, % [4]

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	Изменение 2015 к 2011, %
Общая величина внутренних текущих затрат, в том числе:	100	100	100	100	100	0
Оплата труда	48,5	47,0	47,8	46,8	46,6	-1,9
Страховые взносы в ПФ, ФСС, ФОМС	12,1	11,5	11,8	11,6	12,2	0,1
Приобретение оборудования	3,5	3,9	3,4	3,3	3,3	-0,2
Другие материальные затраты	17,9	18,9	19,2	19,9	18,5	0,6
Прочие текущие затраты	18,0	18,7	17,8	18,4	19,4	1,4

Особое значение в практике применения мер государственной поддержки НИОКР в России приобретает возможность повышенного вычета расходов на НИОКР с коэффициентом 1,5 для целей налога на прибыль, предоставляемого в соответствии со статьей 262 Налогового кодекса РФ [1]. Использование данного вычета позволяет предприятиям сократить платежи по налогу на прибыль до 10% от величины расходов на НИОКР.

В сфере НИОКР выделяют три основных вида работ: фундаментальные исследования, прикладные исследования и разработки. Рассматривая структуру затрат по видам работ можно отметить, что большинство затрат предприятий приходится на разработки (61-65%) и их доля в структуре расходов на НИОКР с каждым годом растет. Затраты на прикладные исследования не превышают 20%, а популярность фундаментальных исследования сокращается и составляет не более 15-18% в структуре расходов предприятий на НИОКР (таблица 2).

Таблица 2

Состав внутренних текущих затрат предприятий России на научные исследования и разработки по видам работ, % [4]

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	Изменение 2015 к 2011, %
Общая величина внутренних текущих затрат, в том числе:	100	100	100	100	100	-
Фундаментальные исследования	18,8	16,5	16,4	16,4	15,5	-3,4
Прикладные исследования	19,9	19,7	19,1	19,5	19,9	-
Разработки	61,3	63,7	64,5	64,1	64,7	3,4

В настоящее время перечень расходов на научные исследования и разработки планируется расширить. Поправки в статьи 251 и 262 Налогового кодекса внесло в Госдуму правительство. В перечень предлагается включить затраты на покупку исключительного права на изобретение, полезную модель или промышленный образец по договору отчуждения либо по лицензионному договору. В состав расходов на оплату труда работников, участвующих в исследованиях, добавляются страховые взносы, премии и надбавки.

Компании также смогут не представлять в налоговый орган отчет о выполненных научных работах, если он размещен в определенной правительством государственной информационной системе.

Кроме того, не будут облагаться налогом на прибыль доходы в виде имущественных прав на результаты интеллектуальной деятельности, обнаруженных при проведении организацией инвентаризации. По замыслу авторов законопроекта, эта норма будет применяться в отношении имущественных прав, выявленных с 1 января 2017 года и до 1 января 2019 года.

Налоговые льготы должны стимулировать отечественный бизнес больше инвестировать в научную деятельность и разработки. Единственная возможность стимулировать бизнес тратиться на НИОКР - создать условия, в рамках которых только технологическое преимущество даст им шанс выстоять на внутреннем рынке, а это в первую очередь - налоговые льготы, сокращение регулятивного давления, создание специальных совместных программ, в рамках которых у бизнеса будет возможность софинансировать проекты с государственным участием.

Таким образом, окончание экономического кризиса и усиление мер государственной поддержки оказывают стимулирующее воздействие на инвестиционную активность предприятий в сфере НИОКР. Проведенный анализ статистических данных показал, что затраты предприятий на научные исследования и разработки за последние пять лет непрерывно растут, а число предприятий, проявляющих активность в сфере НИОКР значительно увеличилось в 2015 году. В последние годы явно прослеживается тренд на усиление развития прикладных технологий, которые могут использоваться практически сразу. Росту эффективности вложений в НИОКР в ближайшем будущем будет способствовать развитие информационной поддержки мер государственного стимулирования НИОКР.

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ
2. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 328 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности»
3. Кулясова А. С., Голубев А. А. Государственная поддержка развития высокотехнологичных производств в Российской Федерации // Молодой ученый. 2016. №8. С. 569-572.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: www.gks.ru (дата обращения: 20.02.2017)
5. Эффективность государственной поддержки НИОКР в России. Отчет по результатам исследования компании «Делойт», СНГ. Москва, 2016 год. URL: <http://ru.investinrussia.com/data/files/razvitie-niokr-v-rossii.pdf> (дата обращения: 20.02.2017)

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В КАЗАХСТАНЕ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Абжекенова З.Е.

магистрант Международной бизнес школы Университет Нархоз

Аннотация. В этой статье дан анализ текущего состояния образовательного кредитования в Республике Казахстан. Автор рассматривает основные проблемы развития системы образовательного кредитования в стране, ее сдерживающие факторы и новые пути дальнейшего развития.

Аннотация. Осы мақалада Қазақстан Республикасындағы білім беру кредитінің ағымдағы жағдайына талдау жасалған. Автор елдегі білім беру кредиті жүйесінің даму мәселелерін, оның мазмұндық факторларын және алдағы даму жолдарын қарастырады.

Annotation. In this article, the author analyzes the current state of educational loans in the Republic of Kazakhstan. The author considers the main problems of the educational credit system in the country, its constraints and new ways of further development.

Одним из стратегически важных показателей развития казахстанского общества и стабильности социально-экономического положения граждан страны является образование. Получение высшего образования всегда будет одной из значимых целей в жизни любого человека, особенно в условиях мировой глобализации с ее жесткой конкуренцией на рынке рабочих мест.

В этой связи, повышение конкурентоспособности казахстанских вузов - один из наиболее важных моментов для развития человеческого капитала страны. В Казахстане образовательные услуги оказывают 124 вуза, в которых в 2014 году обучались 477,4 тыс. студентов, 2015 году – 459,3 тыс. студентов, 2016 году – 477,1 тыс. студентов [1]. Ежегодно государством выделяется порядка 30 тыс. грантов студентам на бесплатное обучение в вузах, оставшаяся часть студентов обучаются на платной основе.

На сегодняшний день банками-партнерами выдано 6 857 образовательных кредитов на общую сумму 1,8 млрд. тенге.

Все страны пытаются достичь эффективной взаимосвязи между финансовыми вложениями в высшее образование и соответствием результатов деятельности вуза требованиям рынка и экономики страны. И практически все подходы упираются в несовершенство методов оценки конкурентоспособности вузов и финансовых инструментов регулирования их деятельности. [2]

Современные реалии диктуют вузам применение новых управленческих решений, повышения эффективности управления, в том числе и финансовыми потоками. В частности, альтернативным путем финансирования высшего образования может являться образовательное кредитование.

Данный механизм предполагает доступность и обеспечение равных возможностей получения образования, путем создания системы государственной поддержки образовательных кредитов. Субъектами данной системы являются: население, государство, финансовые учреждения, организации образования.

В июле 2005 года постановлением Правительства Республики Казахстан внедрена новая для Казахстана программа гарантирования студенческих кредитов, выдаваемых банками [3]. В рамках данной программы, государство в лице оператора АО «Финансовый центр» Министерства образования и науки Республики Казахстан (далее Финансовый центр) предоставляет гарантийные обязательства для выдачи образовательных кредитов банками. Это и есть главное отличие от обычных потребительских кредитов. (Рис.1).

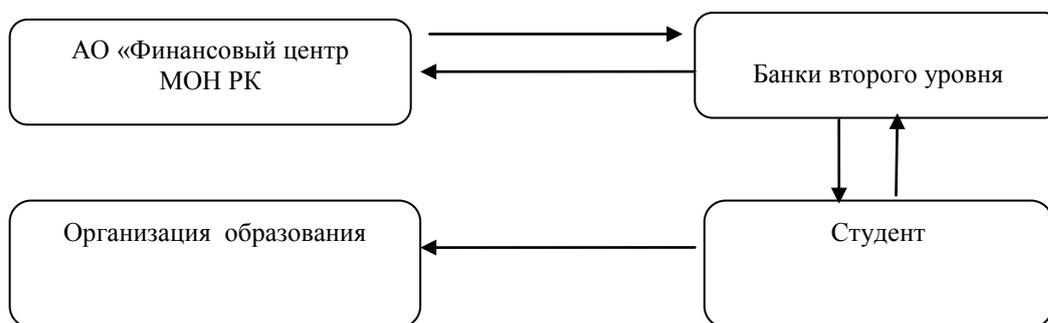


Рис.1- Государственная система гарантирования образовательных кредитов в Республике Казахстан

Система гарантирования образовательных кредитов рассчитана на тех, кто учится на платных отделениях. Гарантийные обязательства предоставляются в размере от 50 до 100 % от суммы кредита. Образовательные кредиты выдаются на оплату высшего, средне-специального, послевузовского образования, включая все формы обучения (очная, заочная, дистанционная). Кредиты выдаются непосредственно банками, заключившими генеральные соглашения с оператором программы Финансового центра.

Обязательными условиями для получения кредита под гарантию Финансового центра является обучение студента в учебном заведении, прошедшем процедуру государственной аттестации и наличие соответствующей успеваемости на момент обращения в банк-партнер. В период обучения и 6 месяцев после окончания учебы сумма кредита не погашается, оплачиваются только проценты по кредиту. В Казахстане такую услугу населению оказывают пока лишь четыре банка. (Приложение 1) [4].

Приложение 1

	ДБ АО «Сбербанк России»	АО «Нурбанк»	АО «Tengri Bank»	АО «ForteBank» для студентов университета Нархоза
Ставка по кредиту	16,5% (годовая эффективная ставка 19,5%)	от 20% (годовая эффективная ставка от 22,5%)	20% (годовая эффективная ставка 22,3%)	10% (годовая эффективная ставка 11%)
Обеспечение	- залог не требуется; - наличие 1 или 2 поручителей (близкий родственник проживающее на территории страны)	- залог не требуется; - В случае если заемщик не может подтвердить свою платежеспособность, необходимо привлечение 1 или 2 поручителей (близкий родственник проживающий на территории страны)	- залог не требуется; - при отсутствии дохода заемщика, требуется наличие 1 или 2 поручителей (близкий родственник проживающий на территории страны)	- залог не требуется; - наличие 1 или 2 поручителей (близкий родственник проживающий на территории страны)
Форма обучения	бакалавриат магистратура очное, дневное, вечернее	бакалавриат очное, заочное дневное, вечернее	Обучение в колледжах, вузах без ограничений. бакалавриат очное, заочное	бакалавриат очное, заочное дневное, вечернее

			дневное вечернее	
Льготный период	В период учебы и 6 месяцев после окончания учебы основная сумма кредита не погашается , оплачиваются проценты по кредиту!			
Успеваемость	- не ниже 50 баллов по результатам ЕНТ/КТА; - не ниже 3,5 баллов по результатам текущей экзаменационной сессии по пятибалльной системе; - не ниже 1,33 баллов по результатам текущей экзаменационной сессии по кредитной системе.			
Минимальная сумма кредита	150 000 тенге			
Максимальная сумма кредита	Не ограничено	до 5 000 000	до 6 000 000	до 3 000 000
Досрочное погашение	Без штрафных санкций			

В настоящее время в Казахстане образовательное кредитование развивается не очень активно, этому есть ряд сдерживающих факторов.

В первую очередь, это достаточно высокие процентные ставки по образовательным кредитам (средняя ставка - 20%), которые устанавливаются банками самостоятельно. Кроме того, банки не готовы предоставлять кредиты под будущие доходы студента-заемщика, поскольку не рассматривают эти доходы в качестве достаточной гарантии обеспечения возвратности кредита.

Вместе с тем, необеспеченную государством часть своих расходов банки-партнеры стремятся защитить в той или иной форме – предъявляются требования к привлечению созаемщика, имеющего постоянный доход и пенсионные отчисления.

Потенциальные категории заемщиков с низкими доходами, а также население, проживающее в сельской местности, могут не соответствовать требованиям, предъявляемым финансовыми организациями к заемщикам, что ограничивает доступность программы для наиболее нуждающихся в ней людей.

Кроме того, для банков образовательное кредитование при высоких операционных издержках, не обеспечивает прибыли по кредитам.

Следует также отметить, что многие казахстанские семьи, которые обладают имуществом, достаточным для залогового обеспечения образовательного кредита, боятся обременять себя долгосрочным кредитом на большую сумму, потому что у них отсутствует опыт подобных заимствований.

Все вышеперечисленные факторы в дальнейшем могут привести к снижению интереса к системе образовательного кредитования со стороны населения.

В развитии системы образовательного кредитования, прежде всего, должны быть заинтересованы образовательные учреждения, так как расширяется доступность образовательных услуг, привлекаются как можно большее количество студентов, развивается партнерство с банками, предприятиями и организациями.

Таким образом, образовательное кредитование как социальная технология является инвестицией в человека, которая в будущем будет конвертироваться в финансовый капитал. И здесь, безусловно, важна роль государственного регулирования, в частности, в разработке новых программ кредитования, введения льготного кредитования для семей с низкими доходами, поддержке государственно-частного партнерства и др.

Список литературы

1. Комитет по статистике МНЭ РК, Электронный ресурс <http://www.stat.gov.kz/faces/>
2. Моженко О.В. // Теория и практика общественного развития (2014, № 15)

3. Правила гарантирования АО «Финансовый центр» образовательных кредитов, предоставленных банками второго уровня, Постановление Правительства РК №248 от 21 февраля 2012 года.

4. АО «Финансовый центр» Министерство образования и науки Республики Казахстан, электронный ресурс <http://www.fincenter.kz/>

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Акатьева М.Д., Тебелева Е.В., Казакова А.О.

(Акатьева М.Д. – к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент медиабизнеса» Высшей школы печати и медиаиндустрии; Тебелева Е.В., Казакова А.О. – магистранты кафедры «Экономика и менеджмент медиабизнеса» Высшей школы печати и медиаиндустрии)

Московский политехнический университет

Состояние современной экономики, конъюнктура рынка постоянно меняются под воздействием научно-технических, экономических, демографических, социально-культурных, географических, политических и других факторов. Среди таких факторов особое значение имеют неустойчивость производственных связей, инфляция, процентные ставки по кредитам, снижение покупательной способности населения и др. Кризисные явления современной российской экономики, ужесточение конкуренции, усиление факторов неопределенности ведут к необходимости более четкого определения перспектив и направлений развития предпринимательской деятельности, поиска новых подходов к повышению конкурентоспособности и формированию стратегии развития экономического субъекта [1].

Конкурентоспособность того или иного хозяйствующего субъекта экономики – это фактическая и потенциальная способность экономического субъекта с учетом имеющихся у него для этого возможностей осуществлять проектирование, изготовление и реализацию в конкретных условиях товары (работы, услуги), которые по своим потребительским и ценовым индикаторам в комплексе более привлекательны для потребителей, чем товары (работы, услуги) конкурентов [2, с.29].

Конкурентоспособность хозяйствующего субъекта экономики, как и всякого товаропроизводителя, характеризует возможности и динамику приспособления товаропроизводителя к изменяющимся условиям рыночной конкуренции. В виде индикаторов эффективности финансово-хозяйственной деятельности того или иного хозяйствующего субъекта экономики могут применяться такие критерии, как рентабельность, объем продаж, устойчивость развития и их модификации.

Конкурентоспособность – это многомерное свойство, что определяется наличием многоаспектности самого явления конкуренции. Это означает, что управление экономическим субъектом не может осуществлять сосредоточение усилий исключительно на одном из факторов конкуренции – они должны учитываться одновременно, с учетом взаимозависимости и времени. Многоаспектность конкуренции также проявляется в способности хозяйствующих субъектов экономики предвидеть поведение конкурентов, а также реагировать на одинаковую ситуацию на рынке разным образом. Из-за этого усложняется возможность в осуществлении прогнозирования ситуаций и долгосрочного планирования.

Конкурентоспособность – это важный интегральный критерий финансово-хозяйственной деятельности того или иного хозяйствующего субъекта экономики, но рост его уровня не должен становиться в качестве самоцели. Нужно ориентироваться на достаточность конкурентоспособности предложения, располагаемых ресурсов и управления экономического субъекта для практической реализации выбранной конкурентной стратегии для достижения желаемых итогов деятельности.

Но для победы в конкурентной борьбе, необходимо иметь определенное рыночное преимущество. Уровень конкурентоспособности экономического субъекта не определяется каким-либо одним единственным индикатором, а представляет собой итог взаимодействия большого числа факторов, уникальных в каждой конкретной ситуации. В перечне случаев любой фактор может иметь определяющее значение, но это не должно являться базисом для возведения его в ранг общезначимых, т.к. данное определяющее значение часто может быть достигнуто исключительно при этом сочетании всех иных факторов и индикаторов.

Наиболее современной и актуальной авторам представляется позиция, что конкурентоспособность экономического субъекта – это мера эффективности его финансово-хозяйственной деятельности [3, с. 39].

Экономический анализ эффективности деятельности организации, качество его проведения влияет в конечном итоге на конкурентоспособность экономического субъекта, формирование его имиджа и дальнейшее развитие бизнеса. С помощью аналитических процедур выявляют недостатки и приоритеты в деятельности, на основании которых строят кратко-, средне- и долгосрочные стратегии развития организации [4, с. 126].

Вопрос выработки стратегии развития организации в первую очередь связан с определением финансовой стратегии как фактора устойчивого развития экономического субъекта в целом и повышения его конкурентоспособности в частности.

Финансовая стратегия организации, как неотъемлемая составная часть её стратегии развития, по своему специфично отражает жизненный цикл организации и специфические особенности её функционирования.

Финансовая стратегия является частью общей стратегии развития организации, носит по отношению к последней подчиненный характер и должна быть согласована с её целями и направленностями. Вместе с тем, финансовая стратегия сама оказывает существенное влияние на формирование общей стратегии развития организации.

Сущностные и принципиальные подходы, а также последовательность основных этапов процесса разработки финансовой стратегии организации, как правило, имеют достаточно общий характер и позволяют дополнять их новациями, отражающими общемировые и российские тенденции во взглядах на характер общественного развития.

Разработка финансовой стратегии играет большую роль в обеспечении конкурентоспособности организации и её эффективного развития. Эта роль заключается в следующем.

1. Разработанная финансовая стратегия обеспечивает механизм реализации долгосрочных общих и финансовых целей предстоящего экономического и социального развития организации в целом и отдельных её структурных единиц.

2. Она позволяет реально оценить финансовые возможности организации, обеспечить максимальное использование её внутреннего финансового потенциала и возможность активного маневрирования финансовыми ресурсами.

3. Она обеспечивает возможность быстрой реализации новых перспективных инвестиционных возможностей, возникающих в процессе динамических изменений факторов внешней среды.

4. Разработка финансовой стратегии учитывает заранее возможные варианты развития неконтролируемых организацией факторов внешней среды и позволяет свести к минимуму их негативные последствия для деятельности организации.

5. Она отражает сравнительные преимущества организации в финансовой деятельности в сопоставлении с её конкурентами.

6. Наличие финансовой стратегии обеспечивает чёткую взаимосвязь стратегического, текущего и оперативного управления финансовой деятельностью организации.

7. Она обеспечивает реализацию соответствующего менталитета финансового поведения в наиболее важных стратегических финансовых решениях организации.

8. В системе финансовой стратегии формируется значение основных критериальных оценок выбора важнейших финансовых управленческих решений.

9. Разработанная финансовая стратегия является одной из базисных предпосылок стратегических изменений общей организационной структуры управления и организационной культуры организации.

Финансовая стратегия также оказывает существенное влияние на формирование стратегии развития деятельности организации. Очевидно объективное совпадение одной из основных их целей (помимо обеспечения высоких темпов реализации продукции, роста прибыли и др.) – это повышение конкурентной позиции организации на рынке.

Вопросы оценки влияния финансовой стратегии организации на повышение её конкурентоспособности имеют большой потенциал для теоретической и методологической проработки.

Список литературы

1. Акатьева М.Д. Репутационный риск: оценка современного теоретико-понятийного аппарата // Международный бухгалтерский учет. – 2015. - № 20. – С. 16-29.

2. Стратегическое управление: учебник/под ред. И.К. Ларионова. – М.: Дашков и К, 2014. – 235 с.
3. Виханский О.С. Менеджмент: Учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. - 5-е изд., стер. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2013. - 576 с.
4. Акатьева М.Д., Бирюков В.А. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 252 с.

СОЗДАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ТИПА

Талерчик С.М.

Гатчинский Институт Экономики, Финансов, Права и Технологий, г. Гатчина

Аннотация: Данная статья посвящена основным принципам создания предприятия на инновационной основе. В статье рассмотрены основные аспекты, которыми должен руководствоваться предприниматель для успешного старта, развития и продвижения своей деятельности. Основными рассматриваемыми вопросами являются: создание бизнеса, привлечение инвестиций, формирование основных средств, маркетинг, планирование, кадровая политика, страхование и рентное регулирование. Создание инновационного бизнеса, в конечном счете, направлено на поддержание региональной инновационной устойчивости и стабилизации инновационного процесса на территории России.

Ключевые слова: Инновации, бизнес, инновационный потенциал, региональная инновационная устойчивость.

Создание предприятия начинается, прежде всего, с идеи. Идеей в данном случае является инновационный продукт или услуга, слабо развитая на современном рынке в данной территориальной экономической структуре. Инновационный продукт, производимый на основе данной идеи, должен иметь потенциальных потребителей и интересовать общество. Идея должна быть оригинальна и проста, к примеру - упрощать некоторые аспекты жизнедеятельности людей, создавая экономию времени, средств или сил.

Прежде всего, руководителю следует создать грамотный бизнес-план по реализации своего проекта. Бизнес-план представляет собой документ, отражающий всю сущность и концепцию создания инновационного бизнеса, этапы развития идеи, основные аспекты ее продвижения, выхода на рынки. Бизнес-план также учитывает расходы и доходы от инновационной деятельности (продажи продукта или оказания услуг). Идея должна быть рациональной, обоснованной, иметь четкие экономические рамки своего функционирования и приблизительную целевую аудиторию [по 1].

Руководитель должен оценить объем потребителей (клиентов), изучить рыночную нишу данного товара или услуги, проанализировать покупательную способность населения, конкурентов и товаров-заменителей своего продукта. Развитие бизнеса - дело дорогостоящее, поэтому, предприниматель должен рационально оценивать шансы на стабильное получение прибыли и рассчитать сроки окупаемости бизнеса.

Наиболее актуальными сферами для создания инновационного бизнеса, на современном этапе, являются следующие:

1. IT-технологии;
2. медицина и фармацевтика;
3. робототехника;
4. био-инженерия, и другие.

Однако, перечисленные сферы являются наиболее затратными. Инновации могут присутствовать в любой сфере, соответственно, бизнес-идея может заключаться в любом аспекте жизнедеятельности общества. Говоря о бизнес-идеи, руководитель может заимствовать ее из иностранных ресурсов, используя примеры ведения бизнеса за рубежом. В Европе и США имеется достаточно ярких и актуальных примеров инновационных старт-апов и гениальных решений для начала бизнеса.

Составляя бизнес-план, руководитель должен здраво оценивать источники формирования средств для развития своего дела. Источники могут быть как собственные, так и внешние, заемные или привлеченные. На сегодняшний день, для инновационных видов бизнеса, можно выделить следующие актуальные направления формирования источников капитала, помимо собственных средств:

1) Привлечение партнеров. Ведение бизнеса с партнерами так или иначе несет в себе определенные затраты, однако, эти риски так же распределяются равномерно между всеми участниками общества, равно как и чистая прибыль.

2) Привлечение инвестиций, в том числе иностранных. Инновационные проекты довольно сильно привлекают внимание инвесторов, а выше перечисленные сферы - особенно. Данный факт также подчеркивает возможность привлечения иностранных инвесторов, к примеру, стратегических партнеров России - Китая, Германии. Конечно, в условиях экономической блокады достаточно трудно привлечь большое количество инвестиций с хорошим сроком окупаемости. Однако, при нынешнем курсе рубля относительно доллара США, инвестирование в отечественные проекты является достаточно дешевым. К тому же, федеральный закон об иностранных инвестициях предоставляет широкие права и полномочия иностранным инвестором. Заручившись, хотя бы, частичной поддержкой иностранного инвестора, организация существенно понизит долю налоговых выплат в бюджет, что будет дополнительно стимулировать ее развитие [по 5].

3) Дотации государства. Современная политика государства сильно нацелена на формирование инновационного потенциала в регионах и городах. Таким образом, существуют различные льготы (инновационный налоговый кредит, гранты и дотации) на развитие подобной деятельности. Заручившись поддержкой государства в данной области, можно сэкономить приличную сумму денежных средств и получить поддержку для развития новой и перспективной деятельности [7].

4) Для формирования основных средств будет крайне эффективен такой инструмент как лизинг. Лизинг подразумевает собой некоторую форму аренды оборудования с последующим ее выкупом. Это более прогрессивная форма аренды средств, нежели кредитные отношения. Таким образом, предприниматель получает возможность использовать оборудование и не переплачивать лишние проценты. Оборудование поступает в использование сразу после первых платежей, минимизируя время простоя производства.

5) Применительно к организациям, имеющим возможность вступить или развиваться в составе кластерных объединений, стоит отметить, что данный подход является актуальным и современным направлением. Кластерные объединения сегодня являются основополагающим вектором развития различных инновационных процессов, так как совмещают в себе производственные, научные, технические и маркетинговые структуры. Данные процессы являются взаимовыгодными и симбиотическими, так как выигрывают все стороны. Территориальные кластеры это объединения, функционирующие под эгидой ведущей организации. Научные структуры в составе кластеров (НИИ, учебные заведения и т.д.) поставляют необходимую исследовательскую информацию для производства инновационных товаров, работ и услуг. Маркетинговые структуры в кластерах стимулируют продвижение продукции. Таким образом, формируя свой бизнес на основе кластерной политики, инвестор, а также предприниматель выигрывают, экономя средства на транспортные, исследовательские и другие расходы, поддерживая сотрудничество и развивая отечественную научную и техническую инновационную структуры [по 3, с.139].

Формируя целостную систему на предприятии, руководитель также должен контролировать весь процесс целиком. Особое внимание в современных условиях стоит уделить следующим критериям:

1) Кадры и кадровая политика. В данной ситуации следует предложить более тщательный отбор персонала для найма в новые инновационные структуры. Согласно мнению ученых [4, с.47], в кадровой политике современных организаций имеется достаточно много аспектов, которые необходимы для реформирования. Ярким примером является система целей и мотивации сотрудников. В целях более тщательного отбора персонала, можно предложить мониторинг различных конкурсов и проектов, с целью выявления талантливых и потенциальных кадров в России. Такие проекты как “Законотворческая инициатива”, различные бизнес-игры (Global Management Challenge) и другие - являются сигналами, на основе которых можно выявить потенциальных личностей, способных к руководству, креативности и разработке перспективных идей. Таким образом, модификация кадрового состава и потенциала организации является одним из важнейших направлений по стабилизации деятельности всех отечественных организаций и формировании региональной инновационной устойчивости [6, с 140].

2) Формирование четкой ИТ-инфраструктуры и информационных потоков в организации. Как известно, любая организация имеет информационные потоки, и грамотное их управление - прямая задача менеджеров и руководства компании. Система связи должна предполагать минимизацию риска потери информации, систему резервного копирования, обеспечивать бесперебойную работу и защиту информации на серверах.

3) Правильность и адекватность принятия управленческих решений. Данные решения зависят целиком и полностью от руководящего персонала, таким образом, минимизация рисков и ответственность лежит целиком и полностью на руководителе. Снизить коммерческие и операционные риски, риски потери

прибыли можно путем повышения квалификации, поиска необходимых знаний для управления в кратчайшие сроки. В данном случае многое зависит от личности руководителя, но именно такой подход является основополагающим для построения инновационной основы в отечественной экономике, и выстраивания факторов инновационной устойчивости в регионах и территориях [5,с.141].

4) Планирование и прогнозирование. С использованием современных технических средств, руководитель просто обязан осуществлять регулярный мониторинг своей инновационной деятельности. Авторы отмечают, что многие фирмы на сегодняшний день игнорируют данный процесс, считают его нецелесообразным, или используют устаревшие методы.

5) Страхование деятельности. В общем и целом, процесс страхования коммерческих рисков в России развит достаточно слабо. Организации редко пользуются данными услугами у страховых компаний. Однако, есть более надежный способ - хеджирование. Этот процесс подразумевает покупку производных финансовых инструментов (опционов, фьючерсов) на определенные товары или условия. Эти инструменты используются через банки и биржи как страховочные ценные бумаги. Зачастую, они минимизируют риски потери части прибыли ввиду изменения рыночной конъюнктуры, каких-либо внешних или внутренних экономических факторов. Такие инструменты, также, распространены при международных расчетах организаций, в целях предотвращения потерь при колебании цен на иностранную валюту (валютные опционы).

Продолжая идею, стоит сказать, что современной организации крайне желательно выполнять функцию импортозамещения. Импортозамещение является активно востребованным, современным процессом, необходимым к развитию в России. Государство активно стремится развивать связанные с ним отрасли, всячески поощряет таковую деятельность. Упоминая импортозамещение, стоит также сказать, что спрос на подобные товары существенно вырос за последние годы, в связи с экономической блокадой. В большинстве своем, это относится к инновационным товарам. Разработка аналогов импортной техники и автомобилей стало бы существенным прорывом в отечественной экономике.

При создании ориентированного на инновации предприятия, стоит также учитывать основные принципы рентного регулирования. Выбирая территориальную позицию, руководителю стоит учитывать следующие аспекты:

- 1) Административную или правовую ренту;
- 2) Ресурсную ренту;
- 3) Информационную ренту.

Таким образом, формируя бизнес, руководитель должен расположить его в соответствии с внешними условиями - удаленностью от ключевых административных точек, информационных каналов, ресурсных баз, которые, в свою очередь, могут существенно сократить его затраты по сравнению с другими, более удаленными организациями [по 2].

Заключительным моментом, который хотелось бы упомянуть в статье, являются современные методы пиара и маркетинговые шаги. С развитием сети Интернет появилась возможность использовать данный ресурс в своих целях, абсолютно бесплатно. Каким образом должен бизнесмен использовать это? В современном обществе необходимо порекомендовать осуществление маркетинговых шагов через социальные сети – Instagram, Vkontakte и др. Не секрет, что большинство современных организаций и пиар-менеджеров давно используют данные системы.

Развивая бизнес инновационного характера, предприниматель в обязательном порядке должен иметь несколько Интернет-страниц, развивать их, привлекая все новых подписчиков. Развитие социальной сети для организации стоит относительно не дорого, при этом, это современный способ работать с целевой аудиторией, рекламировать продукт, а так же собирать информацию о предпочтении пользователей (проводить опросы, конкурсы). Данный метод, конечно, зависит от аудитории клиентов (к примеру, пенсионеры не используют социальные сети). Однако, при работе с молодой и широкой аудиторией, предлагая инновационный продукт, социальные сети начинают работать как снежный ком – самореклама. Так же можно порекомендовать использовать методы «партизанского маркетинга» - маркетинга без вложений. К примеру, попадая в экран чужого объектива, или устраивая флеш-моб, привлекая местные СМИ, можно добиться колоссальных результатов без каких-либо вложений. Данный подход является современным и развивающимся, и характерен не только для инновационных старт-апов, но так же для многих производителей классической продукции.

Подводя итоги данной статьи, стоит сказать, что использование современных мер по старту и развитию бизнеса играет одну из ключевых ролей для формирования инновационной модели экономики,

перспективного и эффективного развития, а следовательно – формирования инновационной устойчивости на базе городов и регионов, в которых данные меры будут внедрены и апробированы.

Список литературы

- 1) Абрамс, Р. Бизнес-план на 100%: Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Ронда Абрамс; Пер. с англ. - М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2014. - 486 с.
- 2) Зайцев А.А. Рентный профиль управления устойчивостью аграрных отношений // Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. №28. 2012 г. С. 140-144.
- 3) Зайцев А.А., Талерчик С.М. Кластерная политика региона как основа его инновационной устойчивости // Проблемы и пути социально-экономического развития: город, регион, страна, мир. VI междунар. науч.-практ. конф.: сб. ст. / под общ. ред. В.Н. Скворцова; отв. ред. Н.М. Космачева. – СПб.: ЛГУ им. А.С.Пушкина, 2016 – с. 138-142.
- 4) Комаров Е. И. Измерение мотивации и стимулирования «человека работающего»: Уч. пос. / Е.И. Комаров. - М.: ИЦ РИОР: ИНФРА-М, 2010. - 136 с.
- 5) Стецюнич Ю.Н., Гретченко И.И. Способы налоговой экономии в свете новаций налогового законодательства // Новая наука: Стратегии и векторы развития. №1-2 (58) – 2016 г. – С.3-5.
- 6) Талерчик С. М. Сущность региональной инновационной устойчивости как совокупности экономических параметров и условий в Ленинградской области // Журнал правовых и экономических исследований, №4 – 2015 г. – с. 139-142.
- 7) Концепция социально-экономического развития Ленинградской Области до 2020 года. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://econ.lenobl.ru/Document/1375361169.pdf>.

СЕКЦИЯ №4.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

РОЛЬ УЧЕТНО-СТАТИСТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ В ОЦЕНКЕ ПОЛОЖЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НА МИРОВЫХ РЫНКАХ ТОВАРОВ И УСЛУГ (НА ПРИМЕРЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ КОНКУРЕНТОВ ФРГ)

Душечкин А.В.

магистрант программы «Международный учет, анализ и аудит»

Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД РФ, г. Москва

Современная рыночная экономика требует реализации рациональных подходов к управлению происходящими в стране экономическими процессами, а также к управлению каждым предприятием, хозяйством. В свою очередь, эффективное управление невозможно без качественной информации. Особая роль в системе экономической информации справедливо отведена показателям статистического и бухгалтерского учета. В методическом плане анализ предполагает умение «читать» два главных вида первоисточника экономической информации – статистические публикации международного, национального или отраслевого издания и финансовую отчетность, подготавливаемую бухгалтериями транснациональных или национальных компаний.

В настоящее время автомобильная промышленность представляет собой ведущую отрасль машиностроения в экономике развитых стран и отражает самые передовые технологии как производства, так и маркетинга. Именно в автомобилестроении сосредоточены наиболее крупные игроки на рынке промышленности, огромная доля которых приходится на страны Западной Европы, где несомненным лидером в производстве выступает ФРГ.

Ежегодно в Германии производится более 5,5 млн. автомобилей. При этом автомобильная промышленность Германии лидирует по количеству расходов на научные и опытно-конструкторские разработки в мире, что сказывается на высоком уровне продаж немецких автомобилей (4-е место в мире).

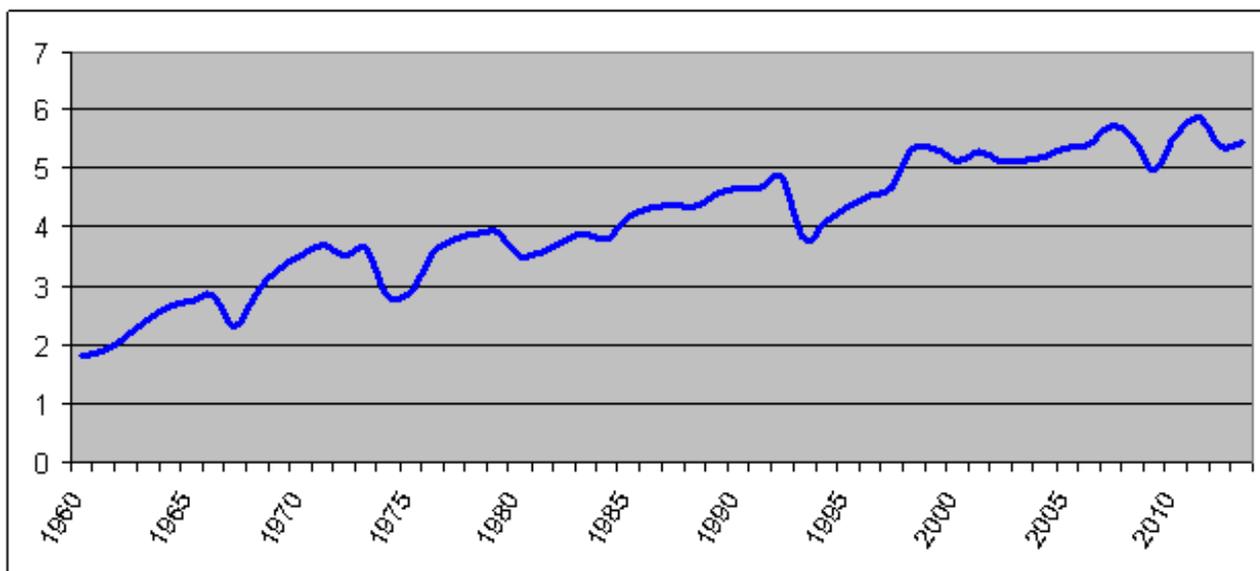
Современный автомобильный рынок Германии представляет собой самую крупную отрасль как по объему производства (около 20% всего промышленного оборота), так и по числу занятых в ней (750 тыс.

человек). Автомобильная промышленность ФРГ является одной из лидирующих отраслей по привлечению инвестиций, причем Германия занимает также ведущее место по числу накопленных в автомобильном секторе за рубежом прямых иностранных инвестиций (приблизительно 130 млрд. евро из совокупных 300 млрд.).

Рынок автомобильной промышленности Германии представлен большим числом компаний, однако основными являются пять – Volkswagen AG, BMW AG, Daimler AG, Opel и Ford Deutschland, на которые приходится более 75% рынка, из которых наибольшую часть занимают первые три компании. Ежегодно указанные компании производят около 13 млн. автомобилей внутри Германии и за ее пределами.

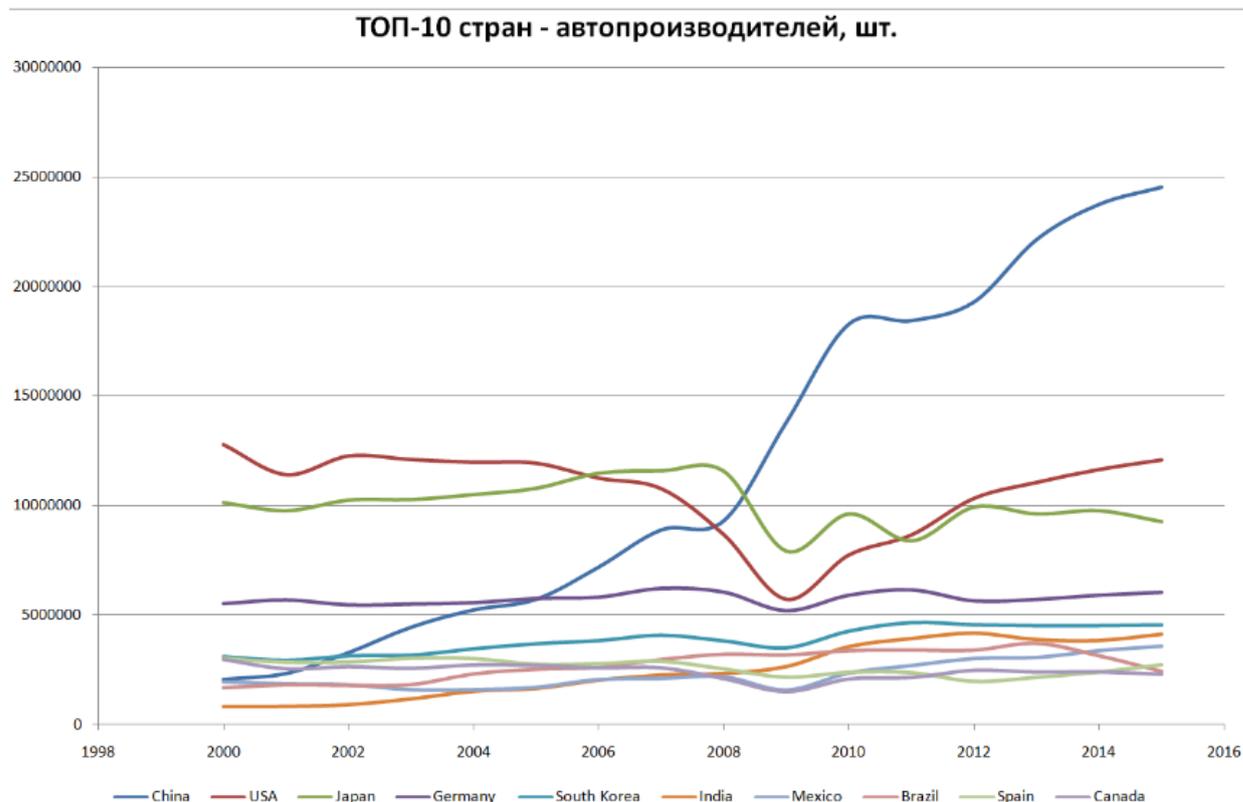
Характеризуя предложение на автомобильном рынке Германии в длительной динамике (более чем за 50 лет), представленной на рисунке 1, необходимо отметить, что в целом для него характерна повышательная тенденция. Несмотря на резкое падение производства в 2008 и 2012 гг., на данном этапе производство автомобилей вновь набирает темп.

Рис. 1 Производство автомобилей в ФРГ в период с 1960 по 2014 гг. (млн. шт.)



Источник: рассчитано автором на основе данных сайта https://www.vda.de/produktion_der_d_Automobilind/zahlen_und_fakten_2015.pdf

Рис. 2. дает представление о динамике продаж автомобилей по странам за 10 лет (с 2004 по 2014 гг.). В 2013 году Германия заняла 5 место по продажам автомобилей в мире, при этом объем продаж составил около 2,9 млн. автомобилей. А в 2014 году Германия уже вышла на 4 место в мире, опередив Бразилию. По сравнению с 2013 годом продажи выросли до 3,03 млн. автомобилей. Таким образом годовой темп роста составил 102,9%. В 2015 году темп роста увеличился и составил 105,1%.



Источники: рассчитано автором на основе данных сайта https://www.vda.de/produktion_automob_welt_statistics_2015.doc

Анализируя спрос и предложение на рынке автомобильной промышленности ФРГ, обратимся к таблице 3, дающей представление о странах-лидерах по продаже автомобилей в мире.

Таблица 3. Страны-лидеры по продажам легковых автомобилей в 2015-2016 гг.

Место	Страна	2016 год млн. штук	2015 год млн. штук	+ %
1	Китай	24,38	21,15	15,2
2	США*	17,54	17,48	0,3
3	Япония	4,15	4,22	-1,6
4	Германия	3,35	3,21	4,5
5	Индия	2,97	2,77	7,0
6	Великобритания	2,69	2,63	2,3
7	Франция	2,02	1,92	6,7
8	Бразилия	1,99	2,48	-19,8
9	Канада	1,95	1,90	2,7
10	Италия	1,82	1,58	15,8
11	Южная Корея	1,81	1,82	-0,7
12	Россия*	1,43	1,60	-11,0

Источники: рассчитано автором на основе данных сайта https://www.vda.de/produktion_automob_welt_statistics_2016.doc

По итогам 2016 года Германия занимает 4 место в списке стран, лидирующих по продажам автомобилей. В 2016 году в ФРГ было продано около 3,3 млн. автомобилей, что превышает показатель предыдущего года на 7%. Более высокий рост спроса на автомобили был зафиксирован только в Италии и Китае (15,8% и 15,2% соответственно).

Как уже было отмечено ранее, ФРГ занимает первое место по производству и продажам автомобилей в Европе. К этому необходимо добавить еще и то, что именно в Германии регистрируется наибольший спрос на автомобили в Европе.

Помимо перечисленных и некоторых других статистических показателей, характеризующих основные параметры динамики и структуры рынка и положения на нем отдельных компаний, необходимо провести сравнительный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий этой отрасли - главных конкурентов на соответствующем рынке – в нашем случае производителей автомобилей ФРГ. Для этого обратимся к финансовой отчетности трех крупнейших компаний данного рынка: Volkswagen AG, BMW AG и Daimler AG, поскольку их отчетность наиболее демонстративна и все три компании имеют существенно больший масштаб и объем деятельности за рубежом, чем другие немецкие автопроизводители.

В ходе анализа целесообразно проанализировать “горизонтальные” и “вертикальные” балансы компаний, что позволяет решить сразу несколько задач: проследить динамику основных балансовых статей в исследуемом периоде; подсчитать и проанализировать показатели платежеспособности, свидетельствующие о способности компаний покрывать свои долговые обязательства, и показатели кредитоспособности, демонстрирующие устойчивость хозяйственных моделей компаний на основе соотношения собственного и заемного капитала, а также коэффициенты оборачиваемости, отражающие деловую активность предприятий, и показатели рентабельности, свидетельствующие о доходности и эффективности различных направлений деятельности компаний.

Анализ хозяйственной деятельности основных игроков на автомобильном рынке ФРГ – Volkswagen AG, BMW AG и Daimler AG за 2014-2016 гг., проведенный с использованием основных финансовых коэффициентов, качественно характеризующих их платежеспособность, кредитоспособность, оборачиваемость и рентабельность, и рассчитанных в соответствии с общепринятыми методиками, позволяет прийти к следующим выводам:

1. В соответствии с данными финансовой отчетности компаний, абсолютным лидером по производству и продажам автомобилей является в настоящее время Volkswagen. В то же время Volkswagen является компанией с наиболее высокой долей себестоимости в своей выручке. Именно этот фактор является причиной низкой доли чистой прибыли в выручке компании. По относительному показателю чистой прибыли, то есть ее доле в выручке компании, лидирует концерн BMW с показателями 7,2% (6,817 млн. евро).

2. По показателям платежеспособности в последние годы несомненным лидером является Daimler AG - с коэффициентами текущей ликвидности 1,15, срочной ликвидности 0,67 и абсолютной ликвидности 0,14 компания обладает хорошей способностью рассчитываться по задолженности имеющимися у нее средствами.

3. По показателям кредитоспособности («финансового рычага»), позволяющим оценить устойчивость хозяйственной модели компании, фаворитом является Volkswagen AG. Хотя следует отметить, что все три компании нацелены на проведение агрессивной кредитной политики, сопряженной с рядом рисков, но у VW показатель финансового рычага в 2014 году был несколько ниже, чем у BMW и Daimler. К тому же, VW в 2014 году продемонстрировала самый высокий коэффициент самофинансирования (0,1), что свидетельствует о ее достаточной способности к самофинансированию.

4. Сравнительный анализ показателей оборачиваемости средств свидетельствует о том, что здесь все компании демонстрируют хорошие результаты ($>0,1$), т.е. они используют вырученные средства с наибольшей эффективностью.

5. Что касается показателей рентабельности, отражающих эффективность работы компаний, а также доходность различных направлений их деятельности и окупаемость, то здесь VW отстает от BMW и Daimler (ROA – 2,1%, ROE – 8,7%, ROS – 4,7%), в то время как у BMW и Daimler показатель ROA составляет 3,7-3,8%, а коэффициент ROE Daimler на 0,8% выше, чем у BMW, в то время как коэффициент ROS, наоборот, выше у BMW на 1,4%.

Таким образом, роль учетно-статистического инструментария выражается не только в возможности оценить динамику и особенности развития какой-либо конкретной компании, представленной как на национальном, так и на мировом рынке товаров и услуг, но и в том, что, благодаря использованию

системы показателей бухгалтерской отчетности и расчету по ним на основе общепринятых статистических методик соответствующих финансовых коэффициентов, обычно применяемых в экономическом анализе становится возможным проведение сопоставительного анализа хозяйственной деятельности компаний, занятых в одном секторе экономики. Такой анализ позволяет выявлять слабые и сильные стороны предприятий, оценивать их эффективность, а также определять возможные перспективы их дальнейшего развития.

Список литературы

1. Галкин С.А., Григорук Н.Е., Симонова М.Д. Практикум по статистике для работы с материалами статистических справочников. - М.: МГИМО-Университет, 2011 – 89 с.
2. Григорук Н.Е. Международная практика статистического учета услуг во внешнеэкономической деятельности – Научно-информационный журнал «Вопросы статистики» №2, 2015, с.79-88.
3. Григорук Н.Е. Роль международных организаций в совершенствовании системы статистической информации о внешнеэкономической деятельности – в сборнике научных трудов «Россия в европейском и мировом информационном пространстве». Материалы международной научно-практической конференции. - М.: МГИМО-Университет, 2014, с.68-81.
4. Григорук Н.Е. Значение международных статистических стандартов в анализе внешнеторговых операций – в сборнике научных статей «Роль и значение учетно-статистической информации в экономическом анализе»// под ред. Григорук Н.Е., Лихачева О.Б. - М.: МГИМО-Университет, 2012, с.54-67.
5. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Д.В. Лысенко. - М.: ИНФРА-М, 2012.
6. 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.
7. Материалы финансовой отчетности компаний Volkswagen AG, BMW AG и Daimler AG за 2014-2015 гг. – Volkswagen AG Geschäftsbericht 2015; BMW AG Annual Report 2015; Daimler AG Annual Report 2015.
8. Produktion der deutschen Automobilindustrie, Zahlen und Fakten 2014 - https://www.vda.de/produktion_der_d_Automobilind/zahlen_und_fakten_2014.pdf

СЕКЦИЯ №5.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)

СЕКЦИЯ №6.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

СЕКЦИЯ №7.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

ВЛИЯНИЕ КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ РОССИИ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

Катаев И.И., Чернявская Н.В.

Миасский филиал Челябинского государственного университета, г. Миасс

Банковский сектор является основой денежно-кредитной системы, и существенным фактором развития экономики. От состояния этого сектора экономики зависит будущее развитие страны, эффективность её экономической политики и благополучие граждан.

Основа банковского сектора – крупные банки (системно значимые). Системно значимыми они являются по той причине, что любые финансовые трудности хоть одного из таких банков могут нанести

колоссальный вред всей экономике страны, а в случае, если банк является крупным игроком на международных рынках, или имеет большое количество вкладчиков из других стран, проблемы данного банка (или группы банков) становятся проблемами всей мировой экономики.

Негативный эффект от проблем этих банков заключается или в «принципе домино», когда банки становятся неплатежеспособными один за другим, или просто в больших финансовых потерях для многих банков, предприятий, организаций и так далее.

Со временем за счет создания всё новых финансовых операций и увеличения размеров, такие банки становятся все сильнее (за счет огромного количества денежных средств, сконцентрированных в их руках) и влиятельнее (за счет финансирования как отдельных политиков, так и целых правительственных организаций). Эта система не может функционировать без сбоев. И когда такие сбои всё-таки случаются начинаются сильнейшие мировые финансовые кризисы. Самыми масштабными из этих кризисов были: банковская паника (1907 год), Великая депрессия (1929-1939), ипотечный кризис в США (2007 год) и последовавший за ним финансовый кризис 2007-2008 годов, кризисы в 1990-х годах в Аргентине, Чили, Мексике, странах Юго-Восточной Азии. Кризис в 1998 г. и в 2009 г. в России.

Все эти кризисы вызваны банковским сектором, но если проблемы мелких банков были решены с помощью ряда законодательных актов, то крупные банки по-прежнему остаются под слабым контролем со стороны государства.

Во времена банковской паники и Великой депрессии пред экономикой стояла проблема растущего влияния банков. Соглашения Базельского комитета, казалось решили её в 1988 году, но уже в 2008 году стало ясно, что основная проблема экономики – это не просто банки, а крупнейшие банки.

Актуальность исследуемой проблемы заключается в том, что каждый следующий кризис, происходящий по вине банков, становится все более серьезным и более разрушительным. По прогнозам лауреата премии Нобеля по экономике (2015) и премии Леонтьева (2014) - Ангуса Дитона последний финансовый кризис был самым разрушительным, если не снизить могущество финансового сектора и не усилить регулирование, то каждый следующий финансовый кризис будет хуже предыдущего. [1]

В период с 2014 года в России проводится санация банков.

Большинство банков, которые проходят сейчас процедуру финансового оздоровления, было бы дешевле лишить лицензии, чем спасать, – к таким выводам пришли аналитики Fitch, оценившие 30 санированных банков. По данным Fitch, финансовое оздоровление 20 банков оказалось дороже на 0,5 трлн руб., чем их возможная ликвидация. Экономические потери ЦБ от спасения банков составляют 957 млрд руб., в то время как потери государства и компаний, связанных с ним, при отзыве лицензии у этих банков составили бы 459 млрд руб.

Эксперты придерживаются мнения, что крупные операции рекапитализации в ближайшем будущем не потребуются, однако спасенные кредитные организации останутся проблемой для государства. [4]

Если для мелких банков можно начать процедуру банкротства, то мегабанки являются «структурно значимыми», а как следствие нельзя прибегнуть к обычной процедуре банкротства, потому что их кредиторы и контрагенты на месяцы будут отделены от своих денег, что может стать для них фатальным. Из этого следует, что правительство должно поддерживать такие проблемные банки на плаву и при переговорах с их руководством не прибегать к реальной угрозе банкротства, а обеспечить выполнение всех их обязательств. Другими словами, деньги, которые банк потерял, должны быть пополнены за счет государственных средств.

Банки, которые являются «слишком огромными, чтобы потерпеть крах» порождают для общества четыре основные проблемы.

Первая проблема заключается в том, что когда состояние мегабанков становится катастрофическим, их приходится спасать правительству (за счет налогоплательщиков).

Вторая проблема возникает из-за того, что мегабанки начинают брать на себя те риски, которые бы никогда не взяли не будь у них понимания того, что в крайнем случае правительство их спасет.

Третья проблема — результат отсутствия конкуренции для мегабанков, что негативно сказывается на всей экономике.

И наконец, крах одного банка может привести к тому, что инвесторы или контрагенты потеряют уверенность в надежности другого аналогичного банка, что в свою очередь приводит к эффекту домино.

Основной проблемой является не размер банка (обычно измеряемый общей стоимостью его активов), а его взаимосвязанность с другими участниками. Но какой бы термин ни использовался; «слишком огромный», «слишком связанный с другими», «системно значимый» (это формулировка ЦБ РФ), в любом

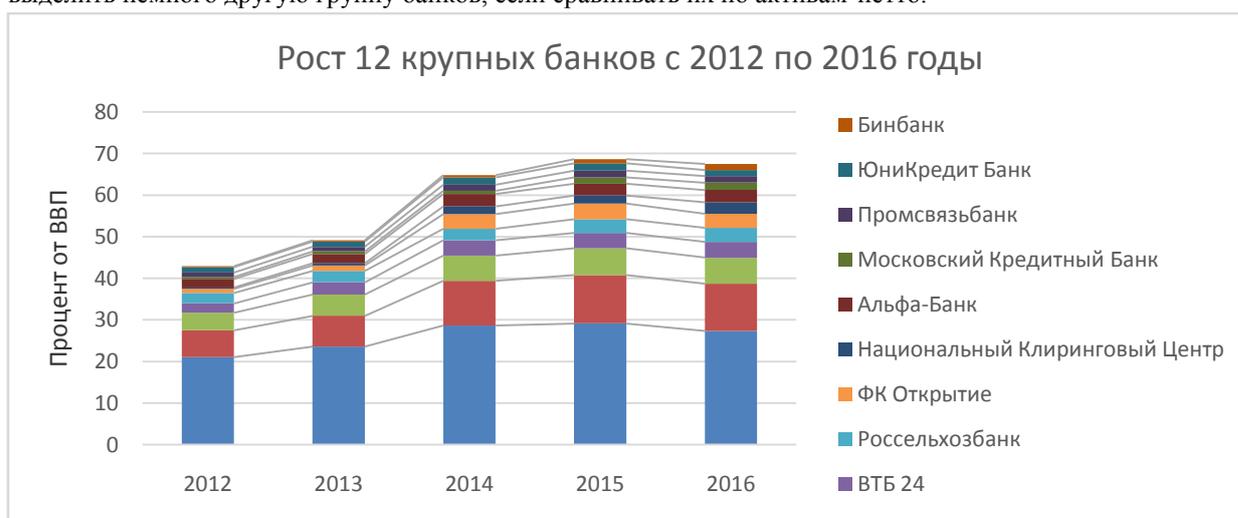
случае остается тот факт, что некоторые финансовые учреждения, слишком сильно влияют на всю финансовую систему, из-за чего им нельзя позволить потерпеть крах.

Банк России выделяет 10 «системно значимых» банков.



Источник: [3]

Однако эти банки являются сильно вовлеченными в систему, но не 10 крупнейшими. Можно выделить немного другую группу банков, если сравнивать их по активам-нетто.



Источник: расчеты автора на основе годовых отчетов компаний

Из графика видно, что на данный момент 12 крупных банков имеют активы на сумму свыше 60% ВВП России. Это значит, что в случае возникновения у них проблем экономика России не сможет выдержать их крах, а это значит, что их придется спасать государству за счет налогоплательщиков.

Конечно на данный момент большинство из них не представляет угрозы для экономики страны, но это только по той причине, что одним из акционеров этих банков является государство (чаще всего с контрольным пакетом акций). Однако уже не раз обсуждалась возможность приватизации этих банков. Глава Сбербанка – Герман Греф в своих интервью уже не раз говорил, что Сбербанк необходимо приватизировать. [5]

Сбербанк является ведущим игроком в банковском секторе России, крупнейшим держателем депозитов населения, его доля на рынке банковских услуг становится все больше из-за закрытия других банков, следовательно, простая приватизация Сбербанка не возможна, так как он слишком «структурно значимый» для России. Этого пока не произойдет из-за нежелания правительства передавать «золотые акции» в частные руки.

При приватизации государственных компаний многие правительства сохраняют в собственности государства часть акций этих компаний, такие акции называются «золотые акции». Оправдание этих действий служит защита стратегических интересов государства, которым может быть нанесен ущерб в случае, если акции будут сконцентрированы в руках какого-нибудь внешнего акционера. Решением данной проблемы может стать ряд законов, которые ограничат возможность концентрации большого числа акций в руках одного внешнего акционера. [2]

Данные законы должны быть дополнены экономическим ограничением для размера активов мегабанка. Должен быть установлен процент от ВВП России, который не должен превышать размер активов банка. Этот процент должен позволять банкам рушиться, не причиняя сильного вреда экономике, чтобы не было необходимости их спасать.

Таким порогом может стать, к примеру, 5 % ВВП России, то есть примерно 4 триллиона рублей. Самое главное, что этот порог действует для всех банков: и для тех, которые действуют в пределах России, и для тех, которые действуют на международном уровне, но зарегистрированы в России. У уже существующих мегабанков не будет другого выбора, кроме как разделиться. Расчет данного показателя вполне возможен по той же методике, которую применяют сейчас для расчета минимального размера требуемого капитала. К тому же это требование повлияет только на 3 банка: Сбербанк, ВТБ и Газпромбанк.

Установления максимального размера активов недостаточно для изменения действующей системы. Необходимо установление ограничений на рискованные операции, эти ограничения должны учитывать деривативы, забалансовые позиции и другие факторы, увеличивающие размер ущерба для других финансовых организаций. Эта норма создаст условия, при которых учреждения, занимающиеся рискованными операциями, будут меньше учреждений, имеющих более безопасные активы, но всё опять же сводится к ограничению размеров банка.

Такие банки должны занимать еще более низкий максимальный уровень: к примеру 2 % ВВП России, то есть примерно 1,5 триллиона рублей. Эти ограничения должны быть рассчитаны, и переданы под контроль специального отдела в Министерстве финансов, или ЦБ РФ.

Конечно, этот способ тоже не идеален, так как именно крах множества мелких банков вызвал Великую депрессию, однако данная мера позволит усилить контроль, избежать влияния заинтересованных лиц, системных рисков, а также множества других нарушений и трудностей, с которыми сталкивается действующая финансовая система.

Установление 5 и 2 % от ВВП России – это примерные значения. Более низкие значения могут привести к неконтролируемым последствиям (к примеру, если инвестиционные банки не смогут поддерживать достаточный объём сделок на мировых рынках) и снижению политической мощи какой-либо отдельно взятой компании. Эти ограничения в любом случае повлияют лишь на 8 банков, а пока экономика полностью зависит от них.

Образовавшийся от сокращения разрыв будет быстро заполнен менее крупными банками, или дочерними компаниями иностранных банков, так что существенным образом на финансовый рынок эти меры не повлияют.

Конечно самым лучшим решением была бы договоренность между всеми странами об ограничении размеров крупнейших банков. Осуществить данную договоренность можно в рамках одной из международных групп, таких, как ВТО, МВФ, ООН, G8, G20 и других.

Список литературы

1. Асемоглу, Д. Через 100 лет. Ведущие экономисты предсказывают / Д. Асемоглу, А. Дитон, И. Паласиос-Уэрта. – М.: Издательство Института Гайдара, 2016. – 304 с.
2. Гохан, П. А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний/ П. А. Гохан. – 7-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 742 с.
3. Об утверждении перечня системно значимых кредитных организаций [Электронный ресурс]// Пресс-служба Банка России. – URL: http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=30092016_101942ik2016-09-30T10_19_00.htm (дата обращения 24.02.2017)
4. Отзыв лицензий у спасенных банков обошелся бы государству на 500 млрд рублей дешевле [Электронный ресурс]// Ведомости. – URL: <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2017/02/16/677896-otziv-litsenzii-deshevle> (дата обращения 24.02.2017)

5. Частный сберегательный банк [Электронный ресурс]// Газета.ru. – URL: <https://www.gazeta.ru/business/2015/11/23/7910813.shtml> (дата обращения 24.02.2017)

СЕКЦИЯ №8.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

ОБ ИНДИКАТОРЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Вендина И.А.

Национальный исследовательский университет «МИЭТ»

Аннотация. В статье приведены результаты анализа состояния инновационного развития экономики России, инновационной деятельности наукоемких предприятий. Рассмотрены основные причины недостатков, связанных с трудностями реализации государственной стратегии инновационного развития. Акцентировано внимание на совершенствовании управления инновационной деятельностью в процессе создания, использования и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности. Определены основные функции управления интеллектуальным трудом персонала наукоемких предприятий.

Annotation. The results of the analysis of the innovative development of the Russian economy, innovating high-tech enterprises. The main causes of the shortcomings associated with the difficulties of implementation of the state strategy of innovative development. The attention is focused on the improvement of management of innovative activity in the creation, use and commercialization of intellectual property. The main function of intelligent control difficult high-tech enterprises personnel.

Ключевые слова: инновационное развитие, результаты интеллектуальной деятельности, интеллектуальная собственность.

Keywords: innovative development, results of intellectual activity, intellectual property.

Активизация использования инновационного потенциала страны становится приоритетным направлением с позиций реализации концепции долгосрочного социально-экономического развития нашей страны до 2020 года [1]. Существенный вклад в достижение поставленной цели должны вносить предприятия научно-производственного сектора экономики. Вместе с тем на фоне незначительных успехов в этой области приходится констатировать факт того, что в развитых странах мира 75-90% прироста валового внутреннего продукта (ВВП) обеспечиваются за счет роста инновационного сектора, а в России пока данный показатель находится только на уровне 10%, что негативно сказывается на общей эффективности экономики. По некоторым оценкам упущенная выгода России от инновационного отставания составляет 1214 млрд.долл. в год [2].

Изменился показатель измерения уровня инноваций в стране согласно глобальному инновационному индексу (The Global Innovation Index), так Россия с 2010 года (64 место) поднялась на 21 позицию и занимает 43 место в рейтинге [3]. Информация Росстата свидетельствует о тенденции роста патентования результатов инновационной деятельности, которые приведены в табл. 1 [4] за 2013-2015 год.

В свою очередь использование объектов интеллектуальной собственности изобретений, полезных моделей также имеет тенденцию к повышению за исключением промышленных образцов табл. 2 [4].

Таблица 1

Поступления патентных заявок и выдача охранных документов, (единиц)

год	Российская Федерация					
	Подано патентных заявок			Выдано патентов		
	на изобре- тения	на полез- ные модели	на промышлен- ные образцы	на изобре- тения	на полез- ные модели	на промышлен- ные образцы
2013	28 765	13 589	1 902	21 378	12 154	1 278
2014	24 072	13 000	2 200	23 065	12 267	1 394
2015	29 269	11 403	2 015	22 560	8 390	2 031

Таблица 2

Сведения об использовании объектов интеллектуальной собственности, (единиц)

год	Изобретения	Полезные модели	Промышленные образцы
2013	12 709	5 090	1 730
2014	13 048	5 406	1 668
2015	14 181	5 556	1 659

Анализ успехов инновационной деятельности наукоёмких предприятий (НП) свидетельствует о неразрывной связи результатов - инноваций и интеллектуальной собственности.

Исследование инновационной деятельности НП сосредоточено нами в части объектов патентного права (изобретений, полезных моделей, промышленных образцов), поскольку они, в частности отраженные в статье "нематериальные активы" составляют капитализацию предприятия.

Анализ индикаторов реализации инноваций, связанных с интеллектуальной собственностью (в соответствии со Стратегией инновационного развития России до 2020 года) таких как:

- коэффициент изобретательской активности (число отечественных патентных заявок на изобретения, поданных в России, в расчете на 10 тыс. чел. населения);
- доля организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем количестве организаций;
- доля инновационных товаров, работ, новых услуг рынка сбыта организаций в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства и другие индикаторы подтверждают тенденцию роста показателей в направлении прогнозных 2020 года [5].

Большинство информационных источников и в том числе в Национальном докладе об инновациях в 2015 г. прослеживается мнение о несоответствии ожиданиям состояния инновационной деятельности. Так например, доля инновационной продукции в общем выпуске составляет 8-9%, в то время как в странах-лидерах около 15% [6].

Вышеописанное неудовлетворительное положение обусловлено многими причинами среди которых в частности, недостатки в области:

- использования мер по активизации инновационной деятельности в наукоёмких предприятиях (в т.ч. путем стимулирования персонала);
- активизации процесса коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности (в т.ч. объектов интеллектуальной собственности);
- развитие рынка инновационной продукции;
- использование различных форм международного сотрудничества;
- привлечение высококвалифицированного персонала.

Исследования позволяют сделать вывод о том, что для повышения эффективности инновационной деятельности НП необходимо особое внимание уделить управлению процессами создания, правовой охраны, коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности (в т.ч. объектов ИС), реализуя основные функции управления (планирование, организация, контроль, мотивация). В связи с этим представляется наиболее точным раскрытое в труде Калинкина В.И. [7] понятие "управление результатами интеллектуальной деятельности на промышленном предприятии" как непрерывной деятельности по организации работы, связанной с выявлением (созданием) результатов интеллектуальной деятельности охраняемых и неохранных, выбором оптимального варианта защиты интеллектуальных прав, коммерциализацией объектов ИС, использованием результатов интеллектуальной деятельности, заимствованных из других источников.

В работе Лукичевой Л.И. [8] упоминается, что результаты интеллектуальной деятельности наукоёмких предприятий являются ключевым ресурсом, интеллектуальными активами в рамках реализации стратегии инновационного развития НП. Интеллектуальные активы наукоёмких предприятий могут быть использованы как капитализация (применение в хозяйственной деятельности самой организации), так и коммерциализация в виде отчуждения прав или лицензирования интеллектуальной собственности.

Необходимо изменить ситуацию, при которой объекты интеллектуальной собственности НП зачастую лишь учитываются на балансе в качестве нематериальных активов, а не в качестве важнейшего ресурса для производства конкурентоспособной продукции.

Таким образом, повышение эффективности управления инновационной, интеллектуальной деятельностью персонала является ключевым фактором успеха инновационного развития экономики России в целом.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 162-р.
2. Развитие инновационной составляющей экономики России: перспективы и роль экономической политики. - М.: Интерфакс-ЦЭА, 2007.
3. Глобальный инновационный индекс // GLOBALINNOVATIONINDEX.ORG: сайт The Global Innovation Index.url. <http://www.globalinnovationindex.org/content/page/GII-Home>. (дата обращения 23.01.2017).
4. Федеральная служба государственной статистики. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/ (дата обращения 30.01.2017).
5. Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 (распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 г. № 2227-р) // CONSULTANT.RU: сайт СПС КонсультантПлюс URL. <http://www.consultant.ru> (дата обращения 25.01.2017).
6. Национальный доклад об инновациях // RUSVENTURE.RU: сайт РБК.2015.с.7, с.90. URL. http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/NROL_RVC.pdf
7. Калинин В.И. Опыт управления интеллектуальной собственностью в ОАО "Государственный Рязанский приборный завод" // Интеллектуальные права как инструмент развития экономики: тезисы докладов участников научно-практической конференции. - М.: ФИПС, 2013. С.43-45.
8. Лукичева Л.И. Управление интеллектуальным капиталом наукоемких предприятий. - М.: Омега-Л, 2006. - 551 с.

УКРЕПЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЧЕРЕЗ РЕОРГАНИЗАЦИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

Исаева Н.Н.

кандидат исторических наук
Республика Коми, г. Сыктывкар

В наше время значительно изменились приоритеты системы менеджмента. Все чаще можно слышать о том, что главной целью стратегического управления является улучшение качества жизни на всех уровнях: личном, семейном, социальном, государственном, мировом. При этом, высшей ценностью жизни становится саморазвитие и творческое самосовершенствование личности [3, с. 23].

Не стоит забывать, что переход любой организации на инновационный путь развития предполагает коренное изменение, пересмотр, разработку и реализацию корпоративной стратегии развития. Для этого потребуются продолжительный период времени, так как необходимы, во-первых, создание инфраструктуры, ориентированной на разработку и внедрение инноваций, во-вторых, принятие и реализация законодательных актов по развитию инновационной экономики. В-третьих, грамотные специалисты.

Исследования инновационного потенциала, как правило, ограничиваются уровнем корпорации, а инновационный потенциал персонала не рассматривается как самостоятельный элемент внутрикорпоративных институтов. В то же время основной движущей силой развития корпорации является ее персонал, его знания и инновационная активность.

Анализ результатов теоретических и прикладных исследований по данной проблеме показал, что широкое неформализованное толкование понятия «инновационный потенциал персонала корпорации» привело к разработке множества разных моделей и методов управления инновационными процессами на предприятиях разного типа и масштаба. Отсутствие научно обоснованного подхода к анализу инновационного потенциала персонала и формированию принципов управления его развитием приводит к сложностям при диагностике результатов деятельности корпораций в процессе внедрения инноваций, при выработке стратегий развития, к субъективизму при долгосрочном технико-экономическом прогнозировании динамики научно-технического прогресса и разработке стратегии управления подготовкой персонала. При этом принципы стратегического управления воспроизводством инновационного потенциала персонала в контексте теории циклично-генетической динамики до настоящего времени не проработаны и в практической деятельности не используются.

Изначально категория «потенциал» (нем. potential, фр. potentiel, лат. potentia – мощь, сила) рассматривалась в физике как величина, характеризующая силовое поле (электрическое, тяготения и т. п.). В дальнейшем этот термин широко применялся в химии, математике, экономике, военных науках, в теории систем, а затем – в психологии и педагогике [5, с.74].

Потенциал инноваций можно рассматривать как интегрированный потенциал следующих субъектов образования:

- 1) педагога,
- 2) образовательного учреждения,
- 3) руководителя, а также потенциал региональной образовательной среды (Г. И. Герасимов, Н. Ф. Ильина, В. С. Лазарев и др.) [1, 3].

Инновационный потенциал личности педагога проявляется в его практической деятельности: «...инновация – это целенаправленная реализация того потенциала, который заключён в творчестве личности» [1]; в потенциал педагога включаются:

– «...желание и возможность развивать свои интересы и представления, искать собственные нетрадиционные решения возникающих проблем, воспринимать и творчески воплощать уже существующие нестандартные подходы в образовании» [11];

– генерировать и продуцировать новые представления и идеи, проектировать и моделировать в реальной практике;

– культурно-эстетическая развитость и образованность; открытость личности к новому [2].

Инновационный потенциал педагога и коллективных субъектов педагогического образования взаимосвязаны. Н. Ф. Ильина, В. С. Лазарев и Б. П. Мартиросян рассматривают инновационную деятельность школы как целенаправленное введение новшеств в педагогическую систему с целью повышения качества образования. В этом контексте инновационный потенциал образовательного учреждения – это ресурсы, необходимые для системы нововведений в целях повышения качества образования. В качестве ресурса авторами понимается «прогресс человеческих способностей, что подразумевает умение педагога развивать свои способности и проектировать их приложение в будущем» [3].

В широком смысле инновационный потенциал – интеграция возможностей организации по достижению целей за счёт реализации инновационных программ и проектов педагогов [8].

В ряде источников инновационный потенциал педагогического коллектива – это способность педагогов к саморазвитию и реализации инновационных идей, проектов, технологий. Развитие инновационного потенциала педагогического коллектива должно осуществляться в двух направлениях: в развитии педагогов учреждения или в направлении развития их связей с другими профессиональными сообществами.

К показателям инновационного потенциала педколлектива отнесём: восприимчивость педагогов к новшествам; их готовность к освоению новшеств; уровень новаторства педагогов; развитость коммуникативных связей; уровень творческой активности.

Практика создания условий для становления созидательной личности педагога показывает, что эффективное развитие инновационного потенциала педагогического коллектива школы будет успешным, если конструировать инновационную деятельность как динамический процесс, характеризующийся преемственностью его этапов в соответствии с содержанием, формами и методами работы, последовательно развивать у педагогов инновационную восприимчивость; обеспечивать их подготовленность к освоению новшеств, что возможно благодаря различным формам педагогического образования.

Определяющая роль принадлежит инновационному потенциалу личности руководителя образовательного учреждения. В этой связи руководителей образовательных учреждений классифицируют по типам: консерватор – ориентирован на привычные способы работы; авангардист – на новые пути достижения целей организации; демонстратор – только на сохранение имиджа инициативного управленца; перестройщик – постоянно ориентирован на разнообразные неоправданные изменения [7].

Заметим, что независимо от типа руководителя педагогические коллективы подчас способны инициировать инновации в зависимости от собственных пониманий педагогических смыслов. Однако, по мнению В. С. Лазарева, Н. Н. Суртаевой, А. В. Хуторского, любая инновация должна быть системной.

А. С. Лукьянов определяет в качестве методологических оснований повышения профессионализма педагога и его самореализации ряд базовых положений, среди которых можно выделить наиболее значимые – одним сотрудникам необходимо создавать условия для проявления творчества и инициативы,

а другим необходимо помогать; процессы самореализации творческой личности должны опираться на всю систему работы с персоналом, в которую включена работа администрации по развитию инновационного потенциала педагогического коллектива [4].

Системный подход требует учёта влияния инновационного потенциала образовательной среды региона, дающей возможность реализовать потенциал индивидуальных и коллективных субъектов образования. Среда становится образовательной тогда, когда субъект превращает ситуацию в образовательную для себя и для окружающего его педагогического коллектива. Поэтому одна и та же среда может быть образовательной для одного и абсолютно нейтральной для другого. Согласимся с Н. Ф. Ильиной в том, что инновационный потенциал лучше реализуется там, где нет жёсткого контроля над творческими проявлениями [3].

В связи с этим необходимо при оценке инновационного потенциала выделить факторы, являющиеся барьерами для его развития.

Таковыми могут быть: когнитивные, временные, социальные. Проблемное поле инноватики составляет также методика оценивания инновационного потенциала, к совокупности инструментов которой отнесём следующие: рейтинговый подход; методика исследования сложных динамических систем, к которым относятся и социально-экономические системы; метод экспертных оценок и статистические методы [6, 8].

Для активного развития инновационного потенциала работников необходимо сформулировать условия реализации программы, включающие в себя вовлечение работников в процесс развития, условия, обеспечивающие развитие, а также препятствующие ему.

Таблица 1. Условия, влияющие на процесс инновационного развития персонала

Обеспечивающие развитие	Препятствующие развитию
<ul style="list-style-type: none"> - доведение цели и задач деятельности предприятия до каждого работника; - справедливая оплата труда с учетом вклада каждого; - обеспечение нужной информацией по всем проблемам; - формирование имиджа предприятия; - совершенствование процедуры отбора работников; - регулярное повышение квалификации; - гибкая система стимулирования и творческой деятельности; - внедрение новых технологий, разработка нового ассортимента; - широкая коммуникация, доброжелательность, уважение и забота о каждом; - по возможности учет личных целей и потребностей; - поощрение творчества, похвала и признание малейших успехов; - ограничение контроля, введение системы самоконтроля. 	<ul style="list-style-type: none"> - отсутствие творческой активности; - инертность людей; - индифферентность работников к делам предприятия; - низкий уровень экономических знаний; - сопротивление приверженцев «старого»; - разочарование, пессимизм работников; - старая материальная база; - отсутствие справедливой оценки труда, личного вклада, в том числе за обучение, новаторство; - преобладание авторитарного стиля управления.

Разработка программы развития инновационного потенциала работников предполагает формирование информационного, нормативно-методического, кадрового, технического, организационного и финансового обеспечения.

Реализация программы развития инновационного потенциала персонала предполагает наличие этапов, которые различаются для существующих и вновь создаваемых предприятий (табл. 2).

На существующих предприятиях программа развития направлена на совершенствование всех элементов личностного потенциала работников. На вновь создаваемых предприятиях работники подбираются с учетом определенных требований, поэтому программа преимущественно направлена на развитие инновационного потенциала [1, с. 112].

Таблица 2. Этапы реализации программы развития инновационного потенциала персонала

Существующие предприятия	Вновь создаваемые предприятия
<ul style="list-style-type: none"> - создание рабочей группы, ответственной за внедрение программы; - оценка инновационного потенциала работников предприятия; - разработка программы; - проведение разъяснительной работы; - организация обучения линейных руководителей и исполнителей; - проведение реорганизации производства, труда и управления; - внедрение программы; - анализ результатов внедрения; - разработка направлений совершенствования программы. 	<ul style="list-style-type: none"> - проектирование предприятия с учетом современных технических и социальных требований; - подбор работников, соответствующих требованиям современного производства; - разработка программы дальнейшего развития инновационного потенциала работников; - внедрение программы; - анализ результатов внедрения программы; - разработка направлений совершенствования программы.

Для выявления сущности инновационного потенциала персонала использовано четыре фундаментальных подхода к изучению инновационного поведения и развития человека, используемых в смежных областях (психологии, социологии, педагогике):

- деятельностный (любые изменения происходят только в процессе деятельности);
- культурологический (развитие осуществляется на основе личностной мотивации и стремления к достижению, принимаемых обществом);
- антропологический (развитие происходит на основании имеющихся индивидуальных задатков, обуславливающих формирование и развитие способностей);
- аксиологический (основой любых изменений является изменение системы ценностей).

В этой связи формирование инновационного потенциала персонала предложено рассматривать как элемент системы управления персоналом. Показано, что проблема формирования инновационного потенциала персонала является сложной и многоуровневой; выявлены четыре условия, при которых обеспечивается высокий уровень инновационного потенциала персонала:

- 1) известны и выполняются требования на выходе системы к персоналу, который участвует в проведении инновации;
- 2) «вход» системы обладает высокими качествами, то есть персонал с хорошей предварительной подготовкой и соответствующим набором ключевых компетенций;
- 3) внешняя среда способствует нормальному протеканию процессов в системе;
- 4) организационно-технический уровень системы может перерабатывать качественный «вход» системы в качественный «выход».

Каждый из перечисленных элементов в известном смысле предопределяет возможности достижения целей системы. На качество формирования инновационного потенциала персонала, получаемого на «выходе», может повлиять любой из 4-х элементов, не обеспечивающий требуемого уровня качества. Поэтому функционирование каждого элемента требует финансовых средств, которые в условиях инноваций также часто являются ограничивающим фактором.

Таким образом, предлагаемые подходы к управлению инновационным потенциалом персонала, в том числе основанные на экономико-математическом моделировании, направлены на создание инновационно активной организации в контексте динамичного развития. Исследованная проблема имеет научное, так и практическое значение. Представленные в работе концептуальные и методологические подходы по управлению инновационным потенциалом персонала во взаимосвязи с циклическим развитием являются перспективными, так как могут быть использованы при разработке инновационной стратегии развития образовательных организаций, определении основных траекторий развития персонала и оптимизации затрат на их обучение в условиях внедрения прогрессивных методов управления.

Список литературы

1. Герасимов Г. И., Илюхина Л. В. Инновации в образовании: сущность и социальные

- механизмы // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2016. – №5. – С. 53–56.
2. Губанова Е. В., Верево С. А. Инновационный потенциал современного педагога – залог успешности профессиональной деятельности в условиях введения новых образовательных стандартов // Модульно-компетентный подход : новые цели и ценности современного российского образования : сб. науч. ст. – Саратов : ИЦ «Наука», 2015. – С. 5–13.
 3. Иванова С.В. Потенциал инноваций и проблема повышения качества педагогического образования // ЧиО . 2016. №2 (35). С.74-78.
 4. Ильина Н. Ф. Развитие инновационного потенциала образовательного учреждения // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2009. – № 5. – С. 53–56.
 5. Лукьянов А. С. Самореализация творческого потенциала человека и инновации: методологические проблемы исследования // Ярославский педагогический вестник. – 2014. – Т. 2. – № 1. – С. 218–222.
 6. Менеджмент. //Под ред. проф. А. С. Пелиха.- М.: ИЦ «МарТ», 2013. – 384 с.
 7. Санжапов Б. Х., Копылов А. В., Копылов Д. А. Классификация методов оценки инновационного потенциала предприятия // Интернет-вестник ВолгГАСУ. – 2012. – № 7. (Сер. Строительная информатика) [Электронный ресурс]. – URL: <http://vestnik.vgasu.ru/?source=4&artideno=911> (дата обращения 20.02.2017).
 8. Яковлев Б. П., Жукова В. Ф. Управление инновационными процессами в системе образования: компетентность и потенциал руководителя // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 2 [Электронный ресурс]. – URL: www.science-education.ru/102-5631(дата обращения 17.02.2017).

СЕКЦИЯ №9.

ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

СЕКЦИЯ №10.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНИМ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ РОССИИ

Моисеева Н.Н., Баталова А.В.

ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина»,
г. Екатеринбург

Управление государственным долгом, выбор правильной и эффективной долговой политики всегда являются крайне актуальными для любого государства. За последние годы ситуация на рынке международного ссудного капитала значительно изменилась. С 2014 года рынки капитала США и ЕС стали закрытыми для России, практически потеряв доступ к рынкам еврооблигаций, а рынок синдицированного кредитования сузился и теперь доступен только ограниченному кругу наиболее надежных российских заемщиков. Тем самым, остро встал вопрос об управлении внешним государственным долгом России, ведь он является важным показателем экономики страны (особенно в отношении к ВВП), так как в процессе обслуживания долга происходит извлечение средств из федерального бюджета.

В статье 98 Бюджетного кодекса Российской Федерации говорится о структуре внешнего долга России:

«Пункт 5. В объем государственного внешнего долга Российской Федерации включаются:

- 1) номинальная сумма долга по государственным ценным бумагам Российской Федерации, обязательства по которым выражены в иностранной валюте;

2) объем основного долга по кредитам, которые получены Российской Федерацией и обязательства по которым выражены в иностранной валюте, в том числе по целевым иностранным кредитам (заимствованиям), привлеченным под государственные гарантии Российской Федерации;

3) объем обязательств по государственным гарантиям Российской Федерации, выраженным в иностранной валюте».

Государственный внешний долг Российской Федерации состоит из текущих обязательств государства и долгов, которые Россия взяла на себя после распада Советского Союза. Погашение задолженности по внешнему долгу всегда было приоритетным для СССР, но после того как союз распался ситуация изменилась. Россия столкнулась с платежным дефицитом, серьезным экономическим кризисом и вследствие этого не могла выплачивать платежи по долговым обязательствам. Российская Федерация была вынуждена обратиться к своим кредиторам с просьбой об отсрочке платежей, и также заимствовать средства для решения проблем страны.

Быстрый рост объема государственного внешнего долга России и значительное увеличение расходов, связанных с его обслуживанием, остро обозначили вопрос об управлении внешним долгом. Эффективное управление долгом для любой страны является важным фактором для экономического роста, потому как обеспечивает устойчивое положение государства на рынке международного ссудного капитала и позволяет привлекать дополнительные финансовые ресурсы, укрепляя статус государства как заемщика. К тому же кризис внешнего государственного долга страны негативно сказывается не только на ее экономическом положении, но и на политическом.

Внешний государственный долг Российской Федерации на начало 2017 года составляет 17% от ВВП страны, что является низким уровнем госдолга в сравнении с крупнейшими экономикими мира. Однако внешние инвестиции играют важную роль в развитии производства и инфраструктуры, поэтому необходимо научиться грамотно управлять международными кредитами.

Государство может прибегать к иностранным кредитам, с целью привлечения средств в самые разнообразные сферы экономики. Это может быть покрытие дефицита федерального бюджета, проведение реформ в здравоохранении, энергетике, образовании, улучшение инфраструктуры, строительство инвестиционных объектов и многое другое. При этом государственные органы власти решают к кому именно обратиться, с целью получения необходимых средств. Можно прибегнуть к межправительственным займам, когда страна напрямую занимает финансовые ресурсы у другого государства, также существуют международные финансовые организации, такие как Международный Валютный Фонд, Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития и многие другие. В таблице №1 рассмотрена динамика изменения структуры государственного внешнего долга Российской Федерации за 2014-2017 гг.

Таблица №1. Структура государственного внешнего долга Российской Федерации по состоянию на 1 января 2014-2017 гг.

Категория долга	на 1.01.2014 млн. долларов США	на 1.01.2015 млн. долларов США	на 1.01.2016 млн. долларов США	на 1.01.2017 млн. долларов США
Государственный внешний долг Российской Федерации (включая обязательства бывшего Союза ССР, принятые Российской Федерацией)	55 794,2	54 355,4	50 002,3	51 211,8
Задолженность перед официальными кредиторами - членами Парижского клуба, не являющаяся предметом реструктуризации	156,9	46,1		
Задолженность перед официальными кредиторами - не членами Парижского клуба	1 026,2	886,5	805,3	629,3

Задолженность перед официальными кредиторами - бывшими странами СЭВ	951,0	886,5	418,1	399,9
Коммерческая задолженность бывшего СССР***	22,4			
Задолженность перед международными финансовыми организациями	1 565,3	1 172,1	966,2	822,1
Задолженность по внешним облигационным займам	40 667,8	39 275,3	35 911,2	37 607,0
внешний облигационный заем с погашением в 2015 году	2 000,0	2 000,0		
внешний облигационный заем с погашением в 2017 году	2 000,0	2 000,0	2 000,0	2 000,0
внешний облигационный заем с погашением в 2018 году	3 466,4	3 466,4	3 466,4	3 466,4
внешний облигационный заем с погашением в 2019 году	1 500,0	1 500,0	1 500,0	1 500,0
внешний облигационный заем с погашением в 2020 году	3 500,0	3 500,0	3 500,0	3 500,0
внешний облигационный заем с погашением в 2021 году	1 030,5	911,1	820,1	789,0
внешний облигационный заем с погашением в 2022 году	2 000,0	2 000,0	2 000,0	2 000,0
внешний облигационный заем с погашением в 2023 году	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0
внешний облигационный заем с погашением в 2026 году				3 000,0
внешний облигационный заем с погашением в 2028 году	2 499,9	2 499,9	2 499,9	2 499,9
внешний облигационный заем с погашением в 2030 году	15 171,0	13 897,9	12 624,8	11 351,7
внешний облигационный заем с погашением в 2042 году	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0
внешний облигационный заем с погашением в 2043 году	1 500,0	1 500,0	1 500,0	1 500,0
Задолженность по ОВГВЗ	5,5	5,5	5,4	3,4
Государственные гарантии Российской Федерации в иностранной валюте	11 399,1	12 083,2	11 875,9	11 730,5

Таким образом, основную часть государственного внешнего долга Российской Федерации составляют внешние облигационные займы, которые занимают около 70% от общей доли внешнего долга. Пусть кредитные рейтинги суверенных еврооблигаций и оцениваются невысоко, однако вероятность их погашения своевременно и полностью является высокой, даже не в самой оптимистичной ситуации развития экономики Российской Федерации.

К тому же, одной из негативных особенностей структуры внешнего государственного долга Российской Федерации является то, что около 90% российских долговых обязательств приходится на собственность нерезидентов. Внешние кредиторы владеют не только обязательствами Российской Федерации в иностранной валюте, но и большого количества государственных облигаций в рублях, относящихся уже к внутреннему долгу страны.

Российская Федерация совершенствует систему по управлению своей задолженностью перед иностранными кредиторами и для этого при необходимости прибегает к методам по ее управлению. Управление государственным долгом – это совокупность государственных мероприятий, которые осуществляются правительством, центральным банком, министерством финансов и другими экономическими органами, включающих в себя погашение внешних и внутренних займов, организацию

выплат доходов, в качестве процентов по ним, изменение условий и сроков ранее выпущенных займов, размещение новых долговых обязательств.

Валютная, денежная, бюджетная и долговая политика страны тесно связаны друг с другом. Тем самым, государственный долг напрямую влияет на экономический рост, денежные потоки, инфляцию, объем инвестиций в экономику государства. От государственных заимствований зависят потоки ресурсов в экономике, воспроизводственные процессы, а также темпы экономического развития.

К основным проблемам управления государственным долгом на современном этапе можно отнести следующие:

1. система управления государственным долгом не дает возможности в полной мере осуществлять централизованную долгосрочную политику в области государственных заимствований;
2. принятие дефицитного бюджета влечет за собой увеличение внешних заимствований и ускорение роста государственного внешнего долга;
3. механизмы по управлению государственным долгом не дают возможности полностью обеспечивать предупреждение возможных финансовых кризисов;
4. отсутствует законодательное разделение полномочий между ветвями государственных органов власти в области управления государственным долгом;
5. не разработана система долгосрочной взаимосвязи денежно-кредитной и валютной политики с политикой управления государственным долгом, уровнем денежной массы в обращении.
6. значительные расходы, связанные с подготовкой и организацией инвестиционных программ;
7. недостаточный контроль за ходом реализации проектов, что приводит к неэффективности использования заимствованных ресурсов.

Всё вышеперечисленное требует внимания органов власти и незамедлительного реагирования на сложившуюся ситуацию. В этих условиях необходимо повысить эффективность управления государственным долгом, проводить регулярный контроль осуществления программ, под которые и были заимствованы средства.

В качестве первоочередных мер по решению проблем с управлением внешним долгом должны быть следующие:

1. совершенствование правовых основ по управлению государственным долгом;
2. оптимизация структуры государственного долга;
3. использование заимствованных средств наиболее оптимально и эффективно;
4. поиск средств для выплаты долга по внешним заимствованиям (возможно на основе рефинансирования текущих задолженностей);
5. сохранение величины внешнего государственного долга на уровне безопасном для экономики страны (через механизм реструктуризации, инновации, унификации, конверсии и др.);
6. нейтрализация нежелательных последствий государственного долга;
7. разработка общей информационной базы, в состав которой входила бы ежедневная информация обо всех операциях с внешним долгом;
8. создание единой централизованной системы анализа и управления рисками заимствований, а также стратегического планирования государственного долга.

Эффективное управление государственным долгом – это одна из основ макроэкономической стабильности государства. От него зависит состояние федерального бюджета, золотовалютные резервы страны, темпы инфляции и инвестиционный климат. В современной ситуации на мировом рынке грамотное урегулирование государственного долга становится фактором национальной безопасности и условием проведения самостоятельной внешней и внутренней политики нашей страны.

Список литературы

1. Документы Министерства Финансов Российской Федерации / «Структура государственного внешнего долга Российской Федерации»
2. Коллективная монография «Актуальные проблемы бюджетно-налоговой политики современной России» / Под редакцией Л. В. Перекрестовой. – Волгоград: Радуга, 2015. – 272 с.
3. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.07.2016)

4. Финансовые рынки и финансово-кредитные институты: учебное пособие / Т. В. Никитина, А. В. Репета-Турсунова. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 115 с.

ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ

Савельева Д.Р.

Белгородский государственный национальный исследовательский университет, г. Белгород

Правильное определение таможенной стоимости играет важную роль для декларанта, таможенных органов и государства в целом. От таможенной стоимости зависит сумма начисленных и уплаченных налогов и таможенных платежей, правильное ведение таможенной и внешнеэкономической статистики.

За таможенным органом законодательно закреплено право контроля определения таможенной стоимости (статья 66 ТК ТС), а также корректировки таможенной стоимости (статья 68 ТК ТС) [1].

Документальным подтверждением таможенной стоимости, заявленной в декларации на товары, является Декларация таможенной стоимости (ДТС). ДТС – документ, содержащий сведения о таможенной стоимости товаров, ввозимых на территорию Таможенного союза.

ДТС является обязательным приложением к декларации на товары (ДТ), в которой указывается таможенная стоимость товара и метод ее расчета. ДТ без ДТС не имеет юридической силы, к ДТС прилагаются следующие документы: договор на поставку, приобретение товаров; расчетно-платежные документы; учредительные документы.

Все они необходимы для подтверждения стоимости товара и факта его приобретения. Только в случае представления всего комплекта документов таможенный орган заверяет ДТ. ДТС может не заполняться в следующих случаях:

- если товары помещаются под таможенные процедуры, не предусматривающие уплаты таможенных пошлин и налогов;
- если, исходя из заявленной величины таможенной стоимости, не возникает обязанность по уплате таможенных пошлин и налогов;
- если общая таможенная стоимость ввозимой партии товаров не превышает 10000 долларов США, за исключением многоразовых поставок в рамках одного контракта, а также повторяющихся поставок одних и тех же товаров одним отправителем в адрес одного и того же получателя по различным контрактам;
- если декларируемые товары освобождаются от обложения таможенными пошлинами и налогами или не облагаются ими [2].

Однако при выявлении признаков недостоверности заявленной таможенной стоимости, либо отсутствии ее документального подтверждения таможенный орган может потребовать представление ДТС.

Стоимость товара, которая используется для расчета таможенных платежей при перемещении товаров через таможенную границу, образуется на определенном этапе продвижения товаров от продавца к покупателю, включает соответствующие этому этапу компоненты (составляющие затрат и прибыли) и рассматривается в качестве таможенной стоимости товаров.

Недобросовестные участники внешнеэкономической деятельности намеренно уклоняются от уплаты таможенных платежей или уменьшают их, обходят запреты и ограничения при импорте и экспорте отдельных видов товаров путем предоставления недостоверных сведений о коде товара. Но иногда у декларантов появляются трудности в определении кода товара, что влечет для них неблагоприятные последствия. В судебной практике зарегистрировано большое количество дел, в которых декларант заявляет достоверные сведения о товаре, но неправильно определяет классификационный код товара. Если декларант указал несоответствующий код по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (ТН ВЭД ЕАЭС) при заявлении в ДТ достоверных сведений о товаре, то таможенный орган, с учетом общих принципов таможенного контроля, обязан не допустить оформления товара на основании такой декларации [3].

Самый главный вопрос, возникающий при контроле таможенной стоимости товара – поиск источников ценовой информации для подтверждения суммы сделки. Имеющиеся источники информации, находящиеся в распоряжении таможенных органов, не всегда позволяют объективно определить достоверность контрактной цены, а следовательно, и таможенную стоимость товара. Часто ценовая

информация на конкретные товары отсутствует. Отсутствие систематизированной информации о транспортных тарифах, величине страховых расходов, торговых надбавках, применяемых в международной практике, и т.д. не позволяет правомерно оценить принятые решения по таможенной стоимости товаров при таможенном оформлении.

Участники ВЭД должны быть заинтересованы в наличии у таможенных органов достоверных источников информации, позволяющих быстро и эффективно осуществлять контроль таможенной стоимости.

От правильности определения размера таможенной стоимости товаров зависит количественный показатель поступления таможенных платежей в федеральный бюджет, поэтому следует законодательно закрепить понятие «таможенная стоимость». Также необходимо организовать взаимное сотрудничество таможенных органов Таможенного союза с государственными органами других государств по контролю над заключением договоров между участниками ВЭД. Во время данного сотрудничества должно происходить обмен актуальной информацией, результатами проверок лиц, вызывающих подозрение в недостоверности заявляемых сведений.

Для усовершенствования контроля таможенной стоимости и повышения уровня квалификации сотрудников, выполняющих указанный контроль, необходимо ежегодно проводить курсы повышения квалификации, раз в месяц проводить семинары с участием как представителей таможни, так и участников ВЭД для совместного решения актуальных проблем.

Целесообразно применение выборочного контроля таможенной стоимости на основе системы управления рисками. Внедрение выборочного контроля таможенной стоимости крайне актуально, так как он позволяет упростить соответствующие таможенные процедуры, уменьшить затраты времени на контроль, а также существенно сократить уровень недостоверного декларирования таможенной стоимости. Это положительно скажется на формировании доходов страны, статистике внешней торговли, а также будет содействовать уменьшению издержек участников ВЭД на прохождение отдельных таможенных процедур.

Таким образом, являясь одним из сложных вопросов таможенного дела, таможенная стоимость требует создания самой современной и согласованной с мировой практикой системы ее контроля, создания информационных баз данных для контроля таможенной стоимости, осуществления постоянного ценового мониторинга, целевой и комплексной проверки участников ВЭД, устранения утечки валютной выручки.

Список литературы

1. Таможенный Кодекс Таможенного Союза : приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного Союза [Текст] : Решение Международного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27 ноября 2009 г. № 17 (ред. от 10.10.2014, с изм. от 08.05.2015) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2010. – № 50. – Ст. 6615.
2. О порядках декларирования, контроля и корректировки таможенной стоимости товаров [Текст] : Решение Комиссии Таможенного союза от 20.09.2010 г. № 376 (ред. от 03.11.2015) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
3. Исакова, А.О. Проблемы определения таможенной стоимости ввозимых товаров [Текст] / А.О. Исакова, Г.Т. Мундузбаева, Э.Э. Казыбекова // Вестник КГУСТА. – 2013. – № 1. – С. 158-161.

ОБЛИГАЦИИ КИТАЯ ПРОДВИГАЮТ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЮ ЮАНЯ

Цзян Сюйянь

аспирант экономического факультета СПбГУ

Важными финансовыми продуктами продвижения интернационализации юаня является облигации в юанях так называемые «панда-облигации». Панда-облигации представляют себя долговые обязательства, выпускающиеся в оншорных юанях и размещаемые иностранными эмитентами на финансовом рынке материкового Китая.

В Китае рынок панда-облигаций начинался в 2005 г. В октябре 2005 г. с разрешением Госсовета Международная финансовая корпорация (IFC) и Азиатский банк развития (ADB) на межбанковском рынке выпустили панда-облигации на сумму соответственно 1,13 млрд. юаней и 1 млрд. юаней. Однако в то время

эта инициатива не получила активного развития в связи с тем, что было очень трудно получить разрешение на выпуск облигаций из-за неумеренных административных сложностей, а также была невозможность передать репатриации выручки в юанях, полученной от размещения облигаций. Лишь в 2006 г. и 2009 г. те же самые иностранные финансовые институты выпустили облигации на общую сумму 1,87 млрд. юаней.[1]

Только через 5 лет иностранная компания Daimler AG (немецкий автомобилестроительный концерн) три раза выпустила годовые облигации на общую сумму по номиналу 5 млрд юаней.[2] Это не только символ перезагрузки рынка панда-облигаций, но и значит, что эмитенты с международных финансовых институтов расширены на нефинансовые корпорации. В ноябре 2015 г. еще другая нефинансовая корпорация - Merchants Steamship Company (Гонконг) выпустила краткосрочные облигации на сумму 500 млн. юаней на межбанковском рынке.

С 2015 г. китайская власть приступила к продвижению включения юаня в корзину резервных валют, процесс интернационализации стал быстрее, доступ иностранных инвесторов на внутренний межбанковского рынка облигаций существенно облегчен. Китайская власть в сентябре 2015 г. еще разрешила финансовым организациям HSBC (Гонконг) и Банк Китая (Гонконг) на межбанковском банке соответственно выпустить трехлетние облигации на сумму 1 млрд юаней с доходностью 3,5%.[3]

В декабре того же года присоединился один из старейших международных банков Standard Chartered, также разместил трехлетние облигации на сумму 1 млрд. юаней под 3,5% годовых.[4] В декабре 2015 г. Южная Корея выпустил суверенные облигации в юанях на общую сумму 3 млрд юаней (\$467 млн), став первым иностранным государством, получившим разрешение властей Китая выйти на межбанковский рынок страны.[5]

Так что за 2015 г. панда облигации были размещены больше, чем за все предшествующие 10 лет. Но хотя бы объем эмиссии панда-облигаций значительно увеличился, он по-прежнему уступает на тот период объем выпуск номинированных облигаций в оффшорных юанях за пределами материкового Китая – так называемый дим-сам бонды.

Эмиссию первых дим-сам бондов за границей материкового Китая осуществлял Китайский банк развития в Гонконге в 2007 г. До июля 2010 г. только китайские и гонконгские банки имеют право выпускать дим-сам бонды, затем это ограничение было отмена. Не только финансовые институты Китая и Гонконга, но и иностранные банки, промышленные предприятия и правительства некоторых стран выпустили облигации, номинированные в оффшорных юанях. Такими образом рынок облигаций в оффшорных юанях на оффшорных рынках стартовал быстро развиваться (см. Рис. 3.8)

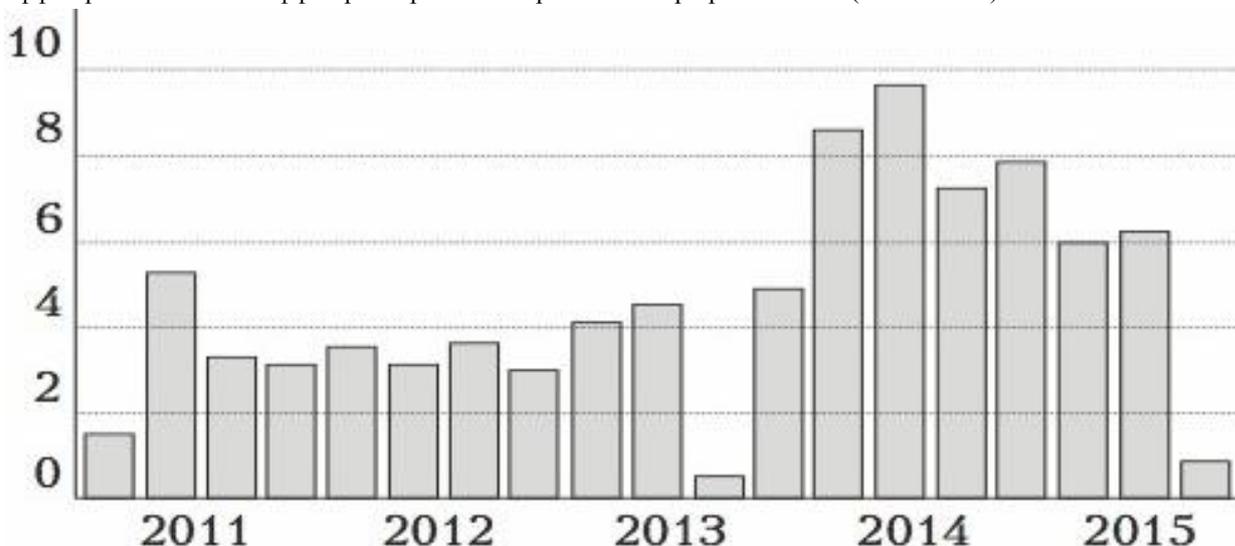


Рис.3.8. Объем эмиссии облигаций в оффшорных юанях (квартальные данные в млрд. дол.)

Источник: данные компании Dealogic

Кроме того, география размещения дим-сам бондов значительно расширилась. При этом Гонконг сохраняет за собой первое место на рынке дим-сам бондов. По состоянию на конец октября 2015 г. в Гонконге находилось в обращении таких облигаций на сумму 367 млрд юаней по номиналу.[6] В то же время на Люксембургской фондовой бирже, которая является крупнейшим центром размещения облигаций в оффшорных юанях за пределами азиатского региона, их обращалось на общую сумму по номиналу всего 33,5 млрд юаней[7].

Основными эмитентами выпущенных в Гонконге облигаций в оффшорных юанях являются китайские и гонконгские предприятия и банки, на них приходится 22 % и 19 % таких облигаций соответственно, 18 % облигаций эмитировано в Гонконге министерством финансов Китая. Всего, таким образом, на Китай приходится 40 % всех облигаций, номинированных в оффшорных юанях, которые обращаются на Гонконгской фондовой бирже.[8] Между тем среди эмитентов Люксембургской фондовой биржи его доля существенно ниже и составляет только 5 %, здесь активно размещаются европейские и американские компании.

Таким образом, внутренние финансовые рынки Китая стали более открытым, и оффшорные рынки юаня стали более привлекательным, эти все значительно повысили использование юаня. Процесс интернационализации юаня распространился и на инвестиционную сферу.

Развитие и кредитный рейтинг рынка панда-облигаций Китая. 11 января 2016 г. URL: <http://bond.hexun.com/2016-01-11/181730438.html> (Дата обращения: 02.05.2016)

[中国熊猫债市场发展及信用等级的思考]

² Там же.

³ Развитие и кредитный рейтинг рынка панда-облигаций Китая. 11 января 2016 г. URL: <http://bond.hexun.com/2016-01-11/181730438.html> (Дата обращения: 02.05.2016)

[中国熊猫债市场发展及信用等级的思考]

⁴ Годовой отчет статистического анализа рынка облигаций Китая за 2015г. URL: <http://www.pig66.com/weixintoutiao/dianzandang/2016-03-10/732739.html> (Дата обращения: 02.05.2016) [2015年度中国债券市场统计分析报告]

⁵ Там же.

⁶ Hong Kong Monetary Authority, Hong Kong. The Global Offshore Renminbi Business Hub. January 2016. P. 10.

⁷ RMB Bonds, as on January, 30, 2016. URL: <https://www.bourse.lu/renmimbi-bonds-trading> (дата обращения: 30.01.2016).

⁸ Трошин Н. Н. Возможности трансграничных заимствований российских компаний на азиатских рынках капитала / Н. Н. Трошин // Проблемы национальной стратегии. 2016. No 2 (35). С. 180

Список литературы

1. Hong Kong Monetary Authority, Hong Kong. The Global Offshore Renminbi Business Hub. January 2016. P. 10.
2. Трошин Н. Н. Возможности трансграничных заимствований российских компаний на азиатских рынках капитала / Н. Н. Трошин // Проблемы национальной стратегии. 2016. No 2 (35). С. 180
3. Годовой отчет статистического анализа рынка облигаций Китая за 2015г. URL: <http://www.pig66.com/weixintoutiao/dianzandang/2016-03-10/732739.html> (Дата обращения: 03.10.2016) [2015年度中国债券市场统计分析报告]
4. Развитие и кредитный рейтинг рынка панда-облигаций Китая. 11 января 2016 г. URL: <http://bond.hexun.com/2016-01-11/181730438.html> (Дата обращения: 02.10.2016) [中国熊猫债市场发展及信用等级的思考]
5. RMB Bonds, as on January, 30, 2016. URL: <https://www.bourse.lu/renmimbi-bonds-trading> (дата обращения: 30.09.2016).

СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ

СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА

СОЦИАЛЬНАЯ РЕКЛАМА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН

Магомедова П.А.

Дагестанский государственный технический университет, г. Махачкала

Социальная реклама как часть развития общественного мнения, усилена государственной идеологией, повышением роли властных и государственных структур. Ряд аналитиков выделяют влияние социальной рекламы, на общественное сознание, изменяя моральные и поведенческие нормы, нося предупреждающий и информационный характер.[1]

Круг общественных проблем, охваченных социальной рекламой, довольно широк, и к ним относят: 1) пропаганду определенного образа жизни, 2) соблюдение законов и формирования законопослушания, 3) патриотическое воспитание в целях интереса государства, 4) создание общественных приоритетов и ценностей, 5) привлечение членов общества к участию в социальной жизни и т.д.

«Отец» рекламы Дэвид Огилви, цитируя своего современника Говарда Госсаджа, приводит следующую цитату: «Реклама оправдывает свое существование, когда используется в общественных интересах, это слишком мощный инструмент, чтобы использовать его исключительно в коммерческих целях»[2], говоря о исторически сложившейся функции социальной рекламы призванной влиять на социальные, экологические, экономические проблемы общества с помощью различных средств коммуникации.

В России социальная реклама за последние годы заметно развилась, предпочтение ей отдают не только государственные структуры, общественные организации, но и коммерческие предприятия. Как и любая сфера социальная реклама в своей деятельности сталкивается с рядом проблем: 1) отсутствие государственной концепции социальной рекламы; 2) непринятие населением социальной рекламы, как способа изменить общественное мнение; 3) отсутствие единого органа, координирующего деятельность в этой сфере; 4) низкий уровень активности субъектов; 5) не использование должным образом практической значимости социальной рекламы современными организациями; 5) затратность и отсутствие мгновенного эффекта как от коммерческой рекламы.

Учитывая, вышеперечисленные проблемы и особенности социальной рекламы как фактора развития общества, можно выделить следующие ее функции, позволяющие более полно раскрыть ее содержание:

информационная - информирование граждан с целью влияния на общественное мнение о наличии определенной социальной проблемы и привлечение к ней внимания;

экономическая - стремление достичь экономически выгодных государству результатов в долгосрочной перспективе, поскольку устранение и профилактика социальных проблем ведет к благосостоянию государства;

просветительская - распространение, привитие определенных социальных ценностей в обществе и объяснение проблемы, ее источников и путей решения;

социальная - формирование общественного сознания и мнения, что приводит к изменению поведенческой модели;

эстетическая – формирование вкуса аудитории с целью пропаганды в интересах как самого общества, так и производителей товаров и услуг[3].

Исследование, проведенное на одном из маркетинговых порталов России, выявило, что каждый третий человек считает социальную рекламу никому не нужной разновидностью рекламной деятельности, и что она не оказывает должного влияния на формирование новых ценностей и установок[4]. Исходя из этого, можно сделать вывод, о том что с одной стороны, социальная реклама призвана менять отношение огромной массы населения, с другой - люди на нее мало обращают внимание, что накладывает больше требований на ее создание, чем на рекламу коммерческого типа.

Проблема восприятия социальной рекламы населением актуальна в республике Дагестан (РД). Проводя анализ использования социальной рекламы в РД, пришли к выводу, что она схожа со многими российскими регионами, и направлена на: 1) создание благоприятного образа и лояльного отношения к государственным структурам; 2) создание элементов образовательной программы, пропагандирующего вопросы экологии, семьи, религии; 3) трансляцию общественных приоритетов и ценностей, основанных на

местных традициях; 4) взаимоуважительное отношение внутри общества независимо от национальной принадлежности; 5) борьбу с терроризмом и т.д.

В качестве основы социальной рекламы в РД выступает осязаемый или неосязаемый социальный продукт (идеи, ценности, отношения), предназначенный для осуществления определенных изменений в сознании и поведении общественных групп. Такие изменения происходят не сразу, и требуют больших материальных и людских затрат так, например, за полтора года в республике, проведено более 1 000 социально-культурных мероприятий, фестивалей, конкурсов и турниров, направленных на поддержку талантливой молодежи, развитие физической культуры и спорта, создаются центры традиционной культуры народов России. Это деятельность направлена на популяризацию государственных органов в глазах общественности, и этому способствует социальная реклама.

Для регулирования социальной и других видов рекламы в республике создана единая служба «Управление по делам наружной рекламы, информации и оформления города» деятельность которой направленная на: 1) формирование и осуществление единой политики в области наружной рекламы, визуальной информации и художественного оформления; 2) участие в разъяснении политики государственных и общественных структур республики, местного самоуправления; 3) формирование позитивного образа Республики Дагестан; 4) изучение общественного мнения, тенденций и направлений в развитии рекламного процесса в РД; 5) обеспечение качественного и эффективного информационного обслуживания населения, органов государственной власти, органов местного самоуправления, общественных и коммерческих организаций.

Не маловажной особенностью дагестанской социальной рекламы является преобладание в ней религиозной направленности. Религиозную рекламу в РД реализует ДУМД (духовное управление мусульман Дагестана) при поддержке администрации республики. Основная работа в этой сфере направлена на: проведение разъяснительной работы среди населения по вопросам религии, информационной и духовной борьбы с терроризмом, празднования различных религиозных праздников и т.д.

Использование социальной рекламы в этой сфере обусловлено значением религии в жизни общества. Все религиозные отношения, в конечном счете, являются одним из видов социальных отношений, и при любых условиях религиозные институты, помимо религиозных функций, выполняли и социальные функции, т. е. действовали как социальные институты[5].

В республике, как и во многих регионах России, проводятся различные мероприятия и конкурсы, по привлечению молодежи к проблемам социальной рекламы, причем эти конкурсы носят систематический характер и осуществляются Комитетом по спорту, туризму и делам молодежи. В этом году состоялся муниципальный этап VI Всероссийского конкурса социальной рекламы «Новый взгляд».

Эти конкурсы проводятся в целях вовлечения молодежи в сферу социального творчества, нравственного и гражданско-патриотического воспитания, содействия формированию у молодежного сообщества активной гражданской социально ответственной позиции, укрепления межнационального согласия, пропаганды активного и здорового образа жизни, популяризации инновационной модели поведения, науки, культуры, спорта, туризма, а также популяризации среди молодежи социальной рекламы посредством размещения работ победителей конкурса в СМИ.

Во многих регионах созданы общественные движения, занимающие вопроса социальной рекламы и пропаганды, в республике Дагестан местные общественные организации отсутствуют, функционируют представительства крупных российских общественных организаций или политических партий, которые ведут активную работу в этой сфере.

Проанализировав особенности социальной рекламы в республике Дагестан, пришли к следующему выводу: в республике огромный потенциал развития, поскольку она является мощным инструментом формирования общественного мнения. В данный период проблемы социальной рекламы актуальны в современном обществе, и именно социальная реклама способствует поддержке населения, восстановлению гуманистических отношений между людьми и на этой основе – развитию новых экономических связей и построению гражданского общества.

¹Center-yf.ru

²<http://www.sociama.ru/stati/vidy-sotsialnoj-reklamy>

³Энциклопедия маркетинга // Социальная реклама <http://www.marketing.spb.ru>

⁴Маркетинговый портал. Справочник для бизнеса.

⁵<http://referatwork.ru/sociology-lekcii>

Список литературы

1. Антипов К. В. Основы рекламы: учебник. Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°» 2017 г.
2. Аронсон О. "О социальной рекламе" // [Электронный ресурс] www.socreklama.ru
3. Кузнецов П.А. Социальная реклама. Теория и практика: учебное пособие. — Юнити-Дана, 2012. — 175 с. — ISBN 978-5-238-01829-4.
4. Center-yf.ru
5. Энциклопедия маркетинга // Социальная реклама <http://www.marketing.spb.ru>
6. <http://www.sociama.ru/stati/vidy-sotsialnoj-reklamy>
7. <http://www.markint.ru/indoor-reklama>
8. <http://referatwork.ru/sociology-lekcii>
9. <http://adindustry.ru/doc/1132> Индустрия рекламы // социальная реклама
10. Социальная реклама. Теория и практика рекламной деятельности. [Электронный ресурс] // Индустрия рекламы. URL: <http://adindustry.ru/doc>

СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

СЕКЦИЯ №15. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

СЕКЦИЯ №16. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

К ВОПРОСУ О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Рябчикова Е.А.

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники

Для российских предпринимателей процессы диверсификации уже не являются чем-то новым, однако в условиях кризиса, когда практически любые шаги становятся стратегическими, не все представляется ясным и понятным.

В условиях современного кризиса актуальность диверсификации резко возрастает. Это связано со стремлением организаций, сохраняя на минимально возможном уровне традиционный бизнес, обезопасить себя от банкротства.

Диверсификация предприятия является одним из вариантов стратегического развития. Диверсификация - это термин, применяемый к процессу перераспределения ресурсов, которые существуют на данном предприятии, в другие сферы деятельности, существенно отличающиеся от предыдущих [3]. Эффект от диверсификации следует оценивать не по результатам текущей деятельности предприятий, а с точки зрения его перспективного развития. Это означает, что конкретный выбор вариантов диверсификации предприятия определяется его стратегическими ориентирами, позволяющими наилучшим образом реализовать ресурсы предприятия. Диверсификация и ее стратегия должны обеспечивать экономический рост и развитие предприятия, повышение конкурентоспособности производимой им продукции

При этом необходимо учесть, что единой стратегии для всех предприятий не существует. Каждое предприятие даже одной отрасли уникально, поэтому и определение его стратегии также оригинально, т.к. зависит от позиции предприятия на рынке, его потенциала, динамики развития, поведения конкурентов, особенностей выпускаемой продукции, состояния экономики и других факторов. В результате диверсификации предприятия превращаются в сложные многоцелевые комплексы, включающие производства, зачастую выпускающие продукцию и оказывающие услуги совершенно разного назначения и характера. Диверсифицированным считается предприятие, когда более 30% общего объема продаж приходится на товары, работы и услуги не связанные с основной деятельностью предприятия.

Для того чтобы бизнес сохранил устойчивость в условиях кризиса, необходимо развивать разные сферы деятельности. Прежде чем принять решение о диверсификации бизнеса, нужно обозначить цели, стратегии, всевозможные риски и объем привлеченных ресурсов для этих целей. Если у компании возникают препятствия в освоенной ей отрасли, то есть смысл рассмотреть возможность диверсификации существующего бизнеса. **[Ошибка! Источник ссылки не найден.]**

В таком случае необходимо принять решение о вложении средств из основной отрасли в смежную деятельность компании. Параллельно с принятием решения о диверсификации бизнеса, нужно определить ее вид, охват и размер денежных вливаний, требующихся для ее реализации. Необходимо разработать план действий и решить, каким видом бизнеса заниматься, в каких объемах вкладывать денежные средства, расширять бизнес в одном или нескольких направлениях. Проведение экспертизы планируемых мероприятий имеет большое значение для расширения бизнеса. Необходимо провести оценку прибыльности инвестиций сфер предпринимательской деятельности, которыми компания хочет заниматься. Желательно провести анализ деятельности компаний-конкурентов, а также определить сроки получения доходов от вида диверсификации.

Диверсификация бизнеса может идти в двух направлениях. Диверсификация производства, то есть освоение новой продукции, новых методов производства, с целью увеличения доходности компании, ее эффективности и недопущения банкротства. А второе - вложение денег в различные типы активов для того, чтобы снизить до минимума всевозможные риски, например: в ценные бумаги, в основные средства и т.д. [1]. Большая часть фирм, относящихся к субъектам малого и среднего предпринимательства, идут по первому направлению диверсификации бизнеса, т.е. развивают новые направления деятельности, при этом укрепляя существующие направления бизнеса.

До того, как руководство компании примет решение о диверсификации, немаловажно разобраться в ее положительных и отрицательных аспектах. Основные достоинства диверсификации: она способна помочь компании уцелеть на протяжении длительного времени; она дает компании возможность увеличить ассортимент товаров или услуг; она обеспечивает дополнительные денежные потоки и служит для результативного применения имеющихся ресурсов. Но у диверсификации есть и минусы:

- для успешности ведения бизнеса диверсификацию нужно проводить в крупных масштабах; сотрудники компании могут не обладать необходимыми знаниями, умениями и навыками для того, чтобы результативно заниматься производством новой продукции;
- необходимость существенных финансовых вложений в новое производство;
- диверсификация является стратегией роста, т.к. для извлечения прибыли потребуется время.

Таким образом, диверсификация позволяет добиться использования накоплений предприятия не только на производство основной продукции или установление контроля над каким-то этапом производства, но и организацию новых видов производства, проникновению в другие отрасли.

С экономической точки зрения, диверсификация позволяет добиться развития производства или прироста объемов за счет выпуска дополнительно новой продукции на новые рынки и поиска более сильной позиции на нем.

Так же диверсификация позволяет фирме более эффективно использовать свой капитал, расширить поле деятельности для управленцев и иметь достаточно возможностей для дальнейшего роста. Диверсификация означает вход компании в новую сферу производственных отношений, куда она может привнести эффективный менеджмент или новый способ управления деятельностью фирмы. Конечная цель диверсификации – добиться в будущем повышения показателей [экономической эффективности](#) при полном использовании ресурсов.

Список источников

1. Диверсификация бизнеса – особый путь преодоления кризиса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gd.ru/articles/8714-diversifikatsiya-biznesa> (дата обращения: 28.01.2017).
2. Кузьменко С.В. Диверсификация производственной деятельности предприятия и эффективность предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <file:///C:/Users/1/Downloads/94b.pdf> (дата обращения: 25.01.2017);
3. Петров А. Стратегический менеджмент: Учебник для вузов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://books.google.de/books?isbn=5469001636> (дата обращения: 24.01.2017);

ЗАКРЫТЫЕ ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ КАК МЕХАНИЗМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В НЕДВИЖИМОСТЬ

Титова Ю.А.

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Институт управления, экономики и финансов,
г. Казань

Инвестиции в недвижимость традиционно являются лидерами в рейтингах наиболее перспективных финансовых вложений. Между тем, в настоящее время процесс инвестирования в объекты недвижимого имущества характеризуется не короткими спекуляциями, а долгосрочными вложениями. Это обусловлено тем, что вне зависимости от колебаний рынка в перспективе нескольких лет стоимость недвижимости постоянно растет, хотя и разными темпами. Поэтому инвестор, вложивший денежные средства в такие объекты, все равно окажется в хорошем выигрыше, и кризисные экономические процессы не скажутся на приросте их стоимости.

На рис. 1 представлена динамика индекса цен производителей на строительную продукцию в Российской Федерации за последние 20 лет.

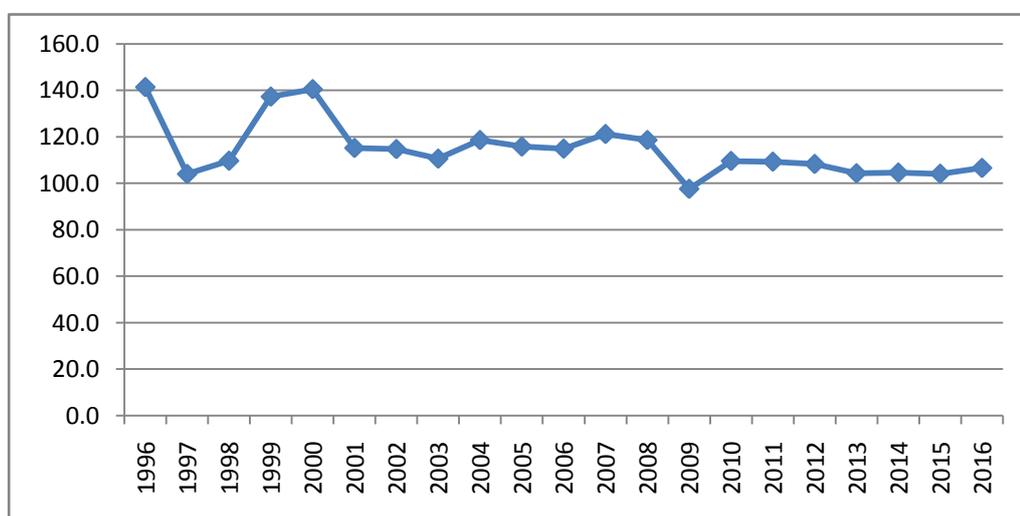


Рисунок 1 – Индекс цен производителей на строительную продукцию в Российской Федерации в 1996-2016 гг. в % на конец года [6]

Анализ этих данных позволяет говорить о том, что цены на объекты жилой и нежилой недвижимости имели рост ниже 100% только в 2009 году на фоне экономического кризиса, разразившегося в нашей стране в 2008-2009 гг. Однако уже в следующем году цены на объекты строительства выросли на 9,6% от уровня 2009 года. В последние три года в условиях экономической рецессии рынок строительства имеет достаточно стабильный ежегодный рост цен от 4% до 7%.

Увеличение стоимости в долгосрочной перспективе подтверждает и динамика цен на рынке жилой недвижимости в России (табл. 1).

Таблица 1 – Средние цены на первичном и вторичном рынке жилой недвижимости в Российской Федерации в 2000-2015 гг. (на конец года в руб./кв.м общей площади) [6]

Рынок жилой недвижимости	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Первичный рынок	8 678	25 394	48 144	43 686	48 163	50 208	51 714	51 530
Вторичный рынок	6 590	22 166	59 998	48 243	56 370	56 478	58 085	56 283

Как видно, за последние 15 лет средние цены на первичном рынке жилой недвижимости выросли почти в 6 раз, а на вторичном рынке – почти в 9 раз.

Помимо этого, владелец недвижимого имущества может рассчитывать на рентную доходность своих владений (рис. 2).

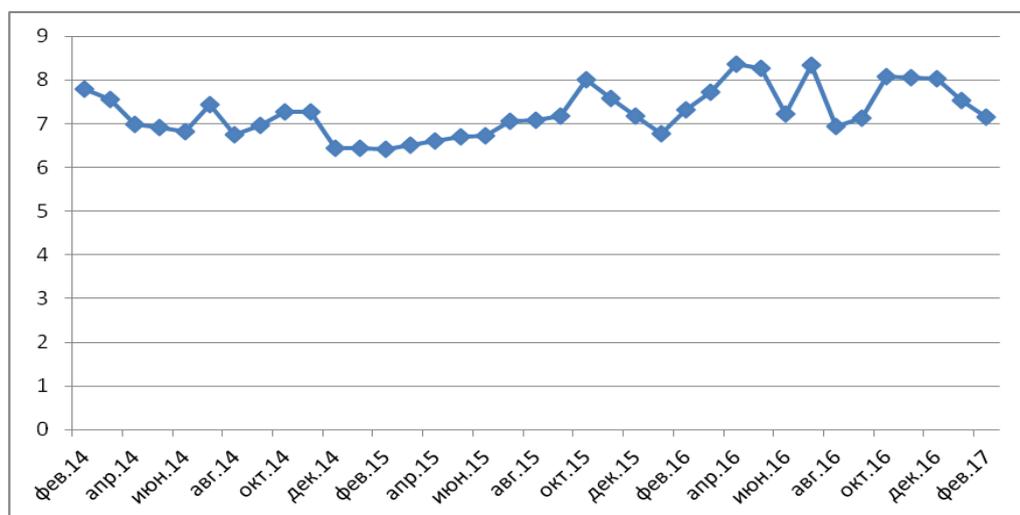


Рисунок 2 – Средняя рентная доходность недвижимости в Москве в 2014-2017 гг., % к стоимости имущества [8]

Безусловно, величина арендной платы в большей степени зависит от состояния экономики страны в целом и конкретного региона в частности. Однако, как можно видеть из представленного графика, даже в кризисные периоды доходность от сдачи недвижимого имущества в аренду в г. Москва составляет около 6-8% от стоимости самого объекта.

Существует несколько вариантов вложения средств в недвижимость.

Во-первых, это покупка и последующая продажа готового объекта. Однако при этом способе вложения финансовых средств имеется ряд недостатков: необходимость существенной суммы денежных средств, а также существует риск банкротства застройщика при вложении в строящиеся объекты. Кроме того, в периоде владения имуществом инвестору приходится нести расходы по текущему содержанию и эксплуатации объекта, а также уплачивать все предусмотренные законодательством налоги. При этом существует риск того, что арендная плата может и не покрывать расходов собственника недвижимости.

Во-вторых, инвестировать в недвижимость можно путем покупки акций строительных или девелоперских компаний. Однако этим вариантом может воспользоваться только ограниченный круг инвесторов, поскольку не многие строительные компании являются открытыми акционерными обществами, тем более что войти в их капитал достаточно сложно.

Третьим и наиболее интересным инструментом по инвестированию в недвижимость являются закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости. Этот вариант является удобным для инвестора, располагающего практически любыми суммами для вложений. Владение паями закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости (ЗПИФН) под управлением надежной управляющей компании по своей является аналогом непосредственного владения объектами недвижимости.

В таблице 2 представлены данные о количестве зарегистрированных и действующих ЗПИФН в России, также о стоимости чистых активов.

Таблица 2 – Количество закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости в России и стоимость их чистых активов в 2014-2016 гг., ед. [9]

Показатель	31 дек 2013	31 дек 2014	31 дек 2015	31 дек 2016
Зарегистрированных ЗПИФН, ед.	599	613	617	564
Работающих ЗПИФН, ед.	558	566	578	536
Стоимость чистых активов ЗПИФН, млн. руб.	165 081	168 371	145 172	153 703

Согласно данным Национальной лиги управляющих первая десятка по уровню доходности ЗПИФН России за 2016 год выглядит следующим образом (табл. 3):

Таблица 3 – Рейтинг российских ЗПИФН по уровню доходности за 2016 год [8]

N	Название ЗПИФН	Название УК	Прирост стоимости паев за 2015 год, %
1	Фаворит Девелопмент	Привилегия	357,26
2	Заречье	ТЕТИС Кэпитал	100,76
3	Панорама	Цитадель Эссетс Менеджмент	63,96
4	Лидер Девелопмент	Привилегия	49,43
5	Адмирал	Азово-Донская Управляющая Компания	31,57
6	Энсаф	ПИФагор	18,13
7	Антей Север	ОЛМА-ФИНАНС	16,77
8	Перспектива	ИНТЕЛЛЕКТ-КАПИТАЛ	15,25
9	Земля-Недвижимость	Основа	14,39
10	Берег	Евро Фин Траст	14,20

Прежде всего, фонды недвижимости привлекательны для инвестора тем, что объединяют в себе преимущества паевых фондов вообще, как формы инвестирования, а также закрытых фондов как разновидности ПИФ с перспективами вложениями средств в объекты недвижимости.

Отметим главные достоинства инвестирования через инструмент приобретения паев паевых инвестиционных фондов недвижимости.

1) У ЗПИФН существует особый механизм управления, который выстроен на принципе разделения полномочий между различными участниками. Так, управляющая компания ЗПИФН формирует сам фонд и управляет его имуществом. Специальный депозитарий осуществляет учет имущества фонда и контролирует действия управляющей компании. Специальный регистратор учитывает права собственности пайщиков. Все это в целом минимизирует риски потерь для инвестора.

2) В отношении паевых инвестиционных фондов действует достаточно жесткая и относительно эффективная система контроля и надзора со стороны Банка России. Это также в определенной степени гарантирует пайщику соблюдение управляющей компанией его интересов и прав.

3) Поскольку ЗПИФН не является юридическим лицом, то явным преимуществом является отсутствие налогообложения, то есть прирост стоимости имущества фонда не облагается налогом на прибыль;

Однако закрытые паевые инвестиционные фонды, помимо указанных достоинств, обладают и своими особенностями.

1) У управляющей компании отсутствуют обязательства по погашению паев до прекращения фонда. Из этого следует, что поддержание текущей ликвидности паев для ЗПИФН является необязательным. В результате именно это и позволяет фонду недвижимости осуществлять долгосрочные инвестиции.

2) Пайщикам предоставлено право участия в общих собраниях, это дает возможность влиять на принятие управленческих решений в ЗПИФН.

3) Законодательные требования к составу и структуре инвестиционного портфеля фонда менее строгие по сравнению с открытыми и интервальными ПИФ. Фонды недвижимости могут инвестировать средства помимо собственно объектов недвижимости еще и в такие особые виды активов, как проектно-сметная документация, доли в уставных капиталах проектных и строительных организаций, доли в уставных капиталах обществ с ограниченной ответственности.

4) У пайщиков имеется право на принятие решения о досрочном прекращении фонда или смене управляющей компании.

Исходя из перечисленных выше достоинств, ЗПИФН представляют собой надежный механизм долгосрочного инвестирования. Приобретение паев в фондах недвижимости в основном интересно консервативным инвесторам с «длинными» деньгами. Однако в последние годы все большую привлекательность такая форма инвестирования получает для компаний, работающих на рынке недвижимости: девелоперские, риэлтерские и строительные фирмы. Это обусловлено тем, что паи ЗПИФН являются не только эффективным механизмом объединения интересов кредиторов и застройщиков, но еще и инструментом налоговой оптимизации.

Вместе с тем все больший интерес к вложению финансовых средств в ЗПИФН начинают проявлять состоятельные граждане нашей страны, которые инвестируют крупную сумму денег на длительный период и при этом рассчитывают не на получение постоянного текущего дохода, а на прирост рыночной стоимости своего пая на протяжении нескольких лет.

Подводя итог, отметим, что фонды недвижимости имеют достаточно высокий потенциал для развития финансового рынка в целом, а также для создания класса квалифицированных инвесторов – частных лиц.

Список литературы

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть 1: федер. закон от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ // КонсультантПлюс: справ. правовая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (Дата обращения 18.02.2017).
2. Киселев Д. Закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости — проблемы функционирования // Управление активами. № 8. 2007. – с. 11-13.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая и вторая): федер. закон от 05.08.2000 г. N 117-ФЗ // КонсультантПлюс: справ. правовая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (Дата обращения 18.02.2017).
4. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ // КонсультантПлюс: справ. правовая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=201049#0> (Дата обращения 18.02.2017).
5. Об инвестиционных фондах: федеральный закон от 29.11.2001 N 156-ФЗ // КонсультантПлюс: справ. правовая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34237/ (Дата обращения 18.02.2017).
6. Официальная статистика: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/ (Дата обращения 11.02.2017).
7. Оценка недвижимости и управление собственностью: Учебное пособие / Татарова А.В. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2014. – 70 с.
8. Рейтинги паевых инвестиционных фондов: Investfunds [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pif.investfunds.ru/rating_kachestva_pif/ (Дата обращения 18.02.2017).
9. Статистика рынка ПИФов: Национальная лига управляющих [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nlu.ru/stat-count_pifs.htm (Дата обращения 18.02.2017).
10. Тимофеев Т.В. Анализ и оценка рисков инвестиционных проектов [Электронный ресурс]// Финансовый директор, 2015 № 3 (87). Режим доступа: <http://fd.ru/articles/38763-analiz-i-otsenka-riskov-investitsionnyh-proektov>, (дата обращения: 18.02.2017).

ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ КАК ОБЪЕКТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Титова Ю.А.

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Институт управления, экономики и финансов,
г. Казань

В настоящее время среди инвесторов все большую популярность приобретают вложения финансовых средств в земельные участки. Подобные приобретения являются разновидностью инвестиций в недвижимое имущество, за исключением случаев осуществления на земельных участках выращивания сельскохозяйственных культур и добычи полезных ископаемых.

В большинстве случаев современные вкладчики рассматривают землю как объект инвестиций в основном с позиции наличия на ней либо готовых зданий или сооружений, либо с целью будущего строительства. Действительно, такой подход к вложению средств является достаточно прибыльным, хотя и сопряжен с крупным риском.

В таблице 1 приведены статистические данные Федеральной службы статистики о величине инвестиций в нефинансовые активы, в состав которых в основном входят вложения в земельные участки. Эти данные подтверждают, что ежегодно их объемы увеличиваются.

Таблица 1 – Данные об инвестициях юридических лиц в нефинансовые активы (в том числе земельные участки) [7]

Показатель	2009г	2010г	2011г	2012г	2013г	2014г	2015г
Инвестиции в другие нефинансовые активы*, млрд. руб.	32,5	36,7	63,3	71,4	-	-	-
Инвестиции в произведенные нефинансовые активы**, млрд. руб.	-	-	-	-	130,2	153,3	246,0

*За 2000-2012гг. в инвестиции в другие нефинансовые активы включены затраты на приобретение юридическими лицами в собственность земельных участков, объектов природопользования.

**Начиная с 2013г. в инвестиции в произведенные нефинансовые активы включены затраты на приобретение юридическими лицами в собственность земельных участков, объектов природопользования, контрактов, договоров аренды, лицензий, деловой репутации ("гудвилла") и деловых связей (маркетинговых активов).

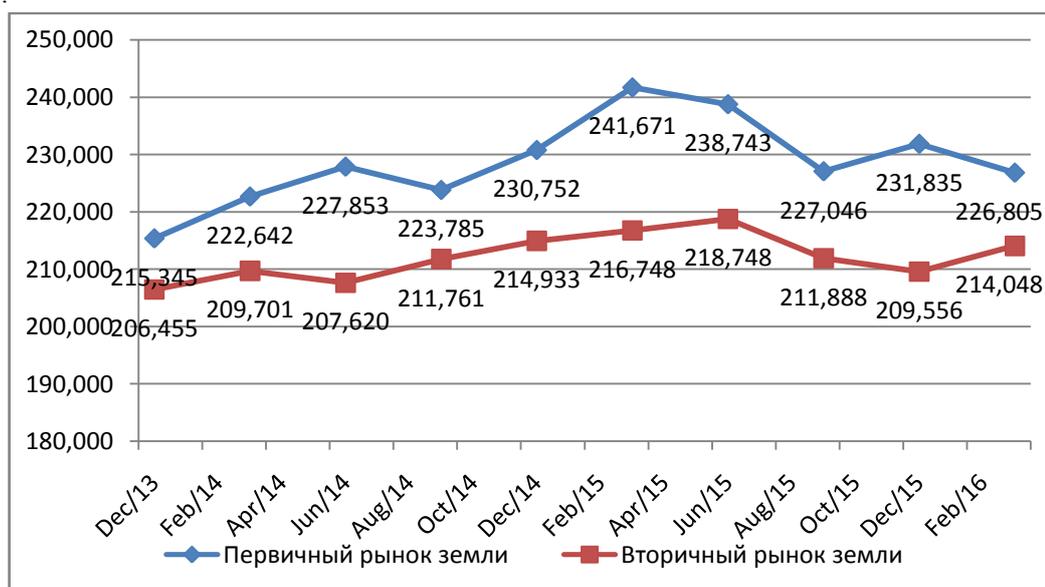


Рисунок 1 – Динамика цен первичного и вторичного рынка розничных земельных участков в Московской области в 2013-2016 гг., руб./сот. [3]

Рынок земли в России характеризуется устойчивыми темпами роста цен на участки (рис. 1). Такая тенденция особо ярко проявляется вблизи крупных городов, что обусловлено широким выбором функционального использования земельных участков.

В принципе популярностью среди инвесторов пользуются любые участки земли: и в черте города, и за городом, поскольку земляные наделы позволяют решать многие задачи. Так, в городах земельные участки приобретаются преимущественно для постройки жилой и коммерческой недвижимости, а на землях окраин осуществляется строительство поселков, зон отдыха, различных производственных, логистических, складских центров и др.

Инвестиции в земельные участки, как и любые финансовые вложения, обладают преимуществами и недостатками. Рассмотрим их подробнее.

Преимущество инвестиций в земельные участки состоит в том, что собственник земли может не переживать о физической утрате объекта инвестирования. Земельному участку, как объекту вложения средств, не страшны пожары, наводнения, землетрясения и прочие форс-мажорные факторы, он все равно будет существовать. Стихийные бедствия могут понизить участок в цене, но не уничтожить совсем.

Как уже было указано выше, земля в долгосрочной перспективе имеет тенденцию к росту стоимости. Однако при этом существует еще один важный положительный фактор: земельный участок практически не требует никаких затрат на свое содержание (за исключением налогообложения).

Земельный участок может быть капитализирован. Приобретение земли с целью ее облагораживания или строительства на ней объекта недвижимости всегда даст возможность получить высокий доход в дальнейшем.

Недостатками земельного участка, как объекта вложения средств инвестора, является, прежде всего, его относительно низкий уровень ликвидности. Это означает, что вкладчик не сможет при крайней необходимости быстро вывести средства. Поэтому, если инвестор заранее прогнозирует ситуацию, когда финансы могут срочно понадобиться, то лучше изначально осуществлять вложения в другие более высоколиквидные активы.

Изначальное приобретение земельного участка требует от инвестора вложения крупной суммы денежных средств. Безусловно, земля бывает различного размера и месторасположения, что влияет на ее стоимость. Однако, с точки зрения дальнейшей продажи земли, инвестор должен выбирать объект с наиболее привлекательными характеристиками. В будущем это обеспечит сокращение периода времени на поиск покупателя.

Сам по себе спрос на земельные участки достаточно постоянен, однако он существенно ниже, чем на иные объекты недвижимости: здания, помещения и сооружения различного назначения. Но в любом случае приобретение земли относится к долгосрочным капиталовложениям. Реализация на земельном участке перспективных доходных проектов, которые повысят его привлекательность для покупателей, также требует наличия и финансовых и временных ресурсов. Кроме того, у владельцев земельных участков всегда присутствует риск, что их стоимость не увеличится со временем.

Инвесторам не стоит забывать и о законных ограничениях в использовании земли. У каждого участка имеется перечень разрешенного использования, установленный в законном порядке. В результате собственник земли не может эксплуатировать ее как захочет, а должен следовать утвержденным требованиям.

Земельные участки облагаются отдельным видом налога – земельным налогом. При этом налоговая база по этому налогу определяется исходя из кадастровой стоимости объекта, которая по своей сути должна быть близка к рыночной стоимости земли. Однако на практике возникает множество ситуаций, когда в рамках кадастровой оценки участков допускаются существенные ошибки. Это приводит к тому, что кадастровая стоимость становится выше, чем рыночная цена земли. Собственникам участков в этом случае приходится в судебном порядке пересматривать кадастровую стоимость, что связано с дополнительными расходами денежных средств и времени.

Вложения средств в земельные участки можно возвращать разными законными способами, что зависит в первую очередь от целей инвестирования. Выделим три основных способа получения прибыли от приобретения земли.

1) Инвестирование денежных средств в земельный участок с целью его дальнейшей перепродажи. По различным подсчетам, земельный участок с хорошим местоположением может принести доход за несколько лет в размере от 20% до 40% без дополнительных вложений. Однако при неудачном выборе

инвестора, изменении окружающей инфраструктуры цена на участок может существенно понизиться, что приведет к убыткам вкладчика.

2) Инвестирование средств в земельный участок с целью возведения на нем объекта коммерческой недвижимости и его продажи или сдачи в аренду. Этот вариант вложения денежных средств характеризуется максимальной долгосрочностью. Так, в случае строительства и продажи срок возврата средств определяется сроками возведения объекта недвижимости и поиска покупателя. А при аренде этот срок составляет не менее 10–15 лет. В связи с этим на этапе планирования такого способа инвестирования необходимо руководствоваться грамотным анализом характеристик участка.

3) Инвестиции в земельный участок с целью постройки жилого дома. Привлекательность данного способа вложения средств выше, чем у предыдущих, поскольку жилая недвижимость имеет более высокий спрос, чем коммерческая. Так, период приобретения земли, ее обустройства и постройка жилого дома занимает в среднем от 1,5 года до 2 лет. При этом доходность такого варианта инвестиций может достигать от 40% до 60% от первоначальных вложений.

Между тем, инвестиции в земельные участки для вкладчика сопряжены с определенными рисками. Самым главным риском для инвестора является риск наличия у объекта различных обременений (аресты, отчуждения, долевые собственники, аренда и т.д.), а также риск фальсификации правоустанавливающих документов. Поэтому, прежде всего, перед совершением сделки необходимо получить полную и достоверную информацию о земельном участке.

Инвестору также обязательно следует определить целевое назначение земли, виды ее разрешенного использования, а также убедиться, что объект не относится к природоохранным зонам. При этом существует риск того, что задуманный собственником земли проект не может быть реализован на конкретном участке в силу законодательного запрета некоторых способов его эксплуатации.

Такие факторы как наличие на участке грунтовых вод и опасность возникновения паводков исключают возможность возведения на нем строений. В связи с этим цена такого объекта инвестиций уменьшится в разы и принесет своему владельцу только убытки. Следовательно, инвестору при приобретении земли также необходимо провести инженерно-геологические изыскания на предмет пригодности ее для строительства.

Риском для ценности земельного участка является и будущее развитие соседних земель. Так, например, строительство поблизости от земли инвестора крупной транспортной магистрали или промышленного завода отрицательно скажутся на привлекательности построенного загородного поселка.

Для нашей страны характерен и такой вид риска, как изъятие земельного участка для государственных нужд. При этом собственнику либо компенсируют стоимость изъятого имущества, либо предоставят иной земельный участок. Но не всегда условия, предлагаемые местными властями, бывают выгодными для инвестора и часто связаны с финансовыми потерями.

Подводя итог, отметим, что инвестору необходимо подходить к вопросу инвестирования в земельные участки с осторожностью и разумной долей скептицизма, грамотно изучить все аспекты объекта, а также детально спланировать способ реализации проекта. В результате вкладчик сможет рассчитывать на достаточно высокий уровень доходности, сопоставимый с более рискованными видами инвестиций.

Список литературы

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть 1: федер. закон от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ // КонсультантПлюс: справ. правовая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (Дата обращения 23.02.2017).
2. Горелова С.С. К вопросу оценки эффективности управления объектами недвижимости // Вестник Оренбургского государственного университета. 2013, № 8 (157). – с. 88-95.
3. Земельные ценовые индексы: Земля и недвижимость [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zemer.ru/info-price/> (Дата обращения 23.02.2017).
4. Лещев М. В. Особенности спроса и предложения на рынке земли Московской области // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2007, № 2. – с. 97-104.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая и вторая): федер. закон от 05.08.2000 г. N 117-ФЗ // КонсультантПлюс: справ. правовая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (Дата обращения 23.02.2017).
6. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме

капитальных вложений: Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ // КонсультантПлюс: справ. правовая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=201049#0> (Дата обращения 23.02.2017).

7. Официальная статистика: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/ (Дата обращения 23.02.2017).

8. Оценка недвижимости и управление собственностью: Учебное пособие / Татарова А.В. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2014. – 70 с.

9. Хлопцов Д.М. Земля как особый фактор производства в условиях рыночной экономики России // Вестник Томского государственного университета. 2007, № 298. – с. 146-150.

СЕКЦИЯ №17.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ МОДУЛЬНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ ДЛЯ СОКРАЩЕНИЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ МИГРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Сергеева Л. А., Сидорова С.А.

Уфимский Государственный Авиационный Технический Университет, г. Уфа

Кризис в России, который обострился в 2014 году, связан со многими факторами, такими как падение цены на энергоресурсы, экономические санкции со стороны стран Запада, падение курса рубля. Это привело к уменьшению реальных доходов и покупательской способности населения. Население старается тратить как можно меньше денег. На рисунке 1 и 2 представлена динамика падения объемов производства за 2012 – 2016 гг., доходы населения, численность безработных граждан.

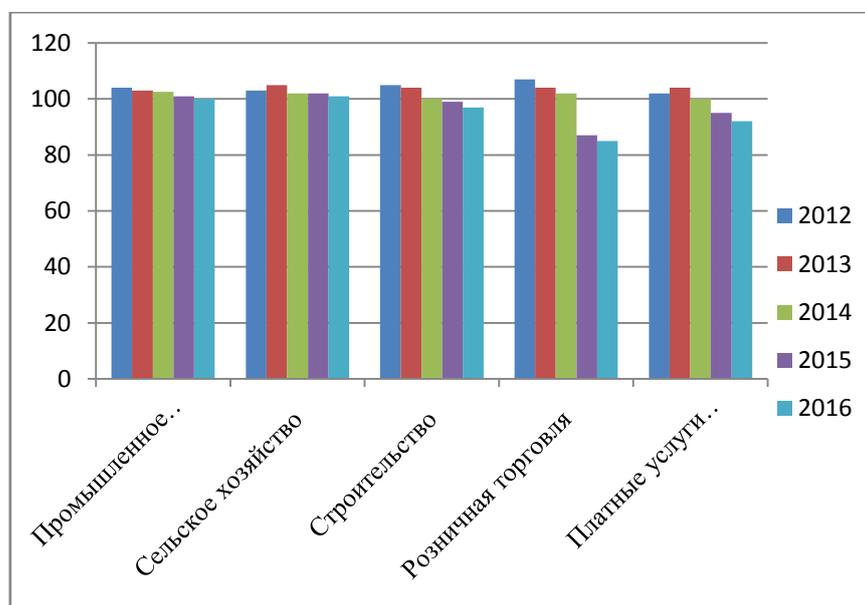


Рисунок 1 – Динамика падения объемов производства за 2012 – 2015 гг.

Основные причины безработицы в Республике Башкортостан: снижение численности населения в трудоспособном возрасте; низкая заработная плата; профессиональные несоответствия на рынке труда; молодежь не желает обучаться многим рабочим профессиям, а получают высшее образование.

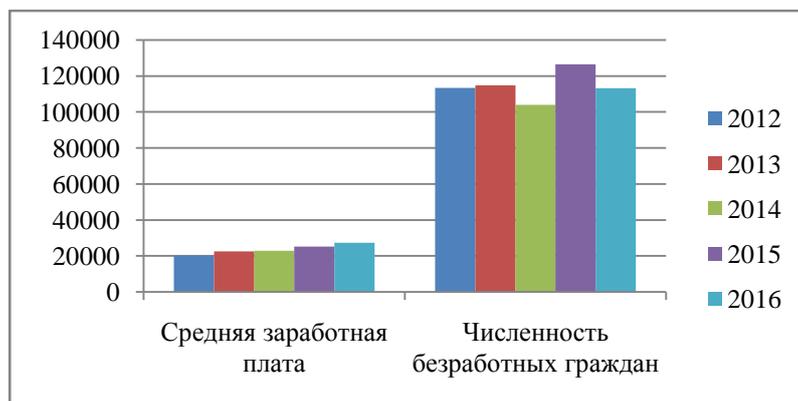


Рисунок 2 – Динамика доходов населения численность безработных граждан за 2012-2015 гг..

Эти причины приводят к миграции населения в другие регионы с целью трудоустройства. Миграцию рассматривают как один из важнейших регуляторов численности трудоспособного населения, который стимулирует конкуренцию на рынке рабочей силы. Также миграция является своеобразным катализатором перераспределения трудовых ресурсов в зависимости от уровня их квалификации.

На рисунке 3 и 4 представлены межрегиональная миграция и динамика миграционных процессов населения. Как показал анализ, большая часть населения выезжает из таких городов РБ как Стерлитамак, Салават, Октябрьский, Нефтекамск. Численность эмигрантов по данным этих городов с каждым годом возрастает.

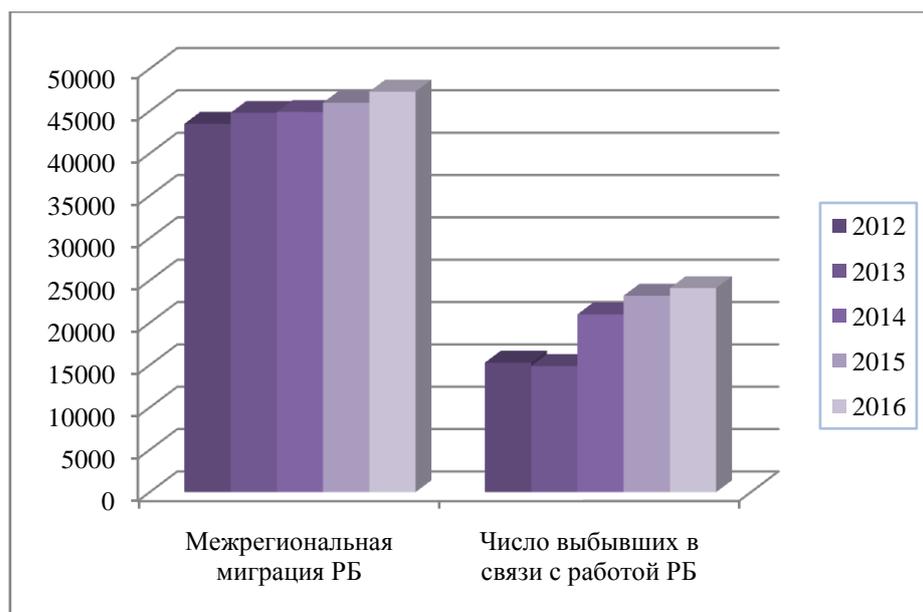


Рисунок 3 – Межрегиональная динамика за 2012-2016 гг.

Анализ прогноза Министерства экономического развития Республики Башкортостан показывает, что будут развиваться машиностроение и здравоохранение в 2017. Следовательно, в 2017 гг. востребованы будут рабочие профессии (монтажники, токари, каменщики, тракторист, медицинские работники, слесари, пекари, сварщики, маляры и другие).

На основании исследований авторы предлагают использовать модульную форму обучения с целью сокращения численности мигрантов между регионами. Модульное обучение предлагается проводить по профессиям, которые востребованы на рынке труда РБ в настоящее время и в перспективе.

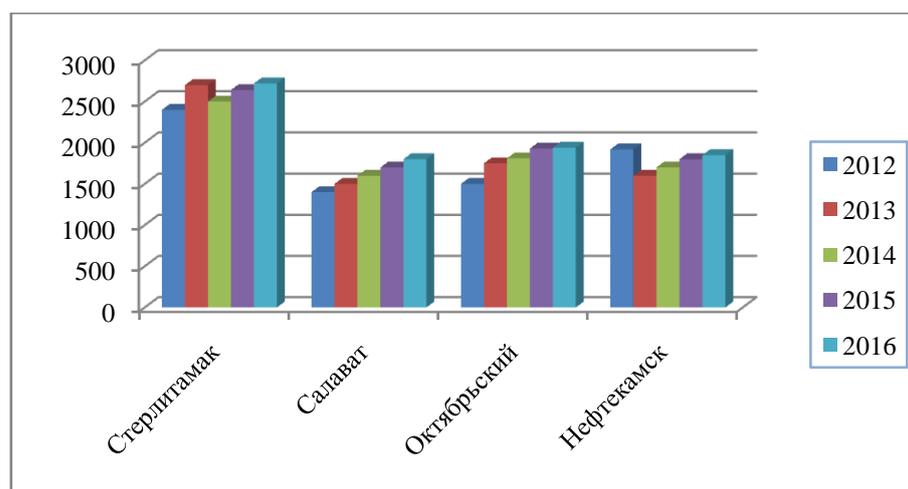


Рисунок 4 – Динамика миграционных передвижений населения по городам за 2012-2016 гг.

Модуль – это отдельная, самостоятельная часть какой – либо системы. В модуле четко определены цели обучения, задачи и уровни изучения материала, определенные навыки и умения. Модули имеют разнообразные средства обучения. Они обеспечивают активное участие учащихся, которые усваивают информацию в действии, и активной работе с учебным материалом. Модульное обучение позволяет создать программу обучения из отдельных тематических разделов, для того, чтобы добиться необходимого результата. Тематических модулей может быть любое количество, все будет зависеть от того, сколько времени понадобится гражданину, чтобы освоить знания и навыки по материалу. Модульное обучение предполагает возможность выбора образовательной траектории: освоение целостной программы, представленной различными модулями либо освоение отдельных модулей, которые необходимы для потенциальной работы. Возможен выбор форм проведения занятий и выбор формы итоговой аттестации. Такое обучение позволит в дальнейшем мигрантам реализовать свой бизнес в той сфере, в которой они обучались. После обучения мигрантам предполагается оказывать государственную помощь для открытия своего малого или среднего бизнеса.

Программа модульного обучения мигрантов состоит из нескольких этапов:

- 1) оценивается уровень знаний мигрантов с помощью тестирования. На данном этапе проверяются знания для того, чтобы выявить какие модули необходимо изучать;
- 2) проводится теоретическое обучение по выявленным, выбранным модулям;
- 3) мигранты проходят практическое обучение в организациях малого и среднего бизнеса для того, чтобы изучить практическую сторону того или иного вида деятельности;
- 4) мигранты сдают экзамен и им выдается документ о прохождении обучения (рисунок 5).



Рисунок 5 – Общая программа модульного обучения безработных граждан в РБ

Для эффективного обучения мигрантов формируется группа мигрантов в зависимости от того, каким модулям они будут обучаться. Обучение может проходить как в группах, так и индивидуально. Также определяются сроки обучения и стоимость обучения в рамках программы региональной поддержки, то есть предоставляются мигрантам безвозмездные или безвозвратные субсидии. После определения сроков и стоимости обучения, определяются учебные заведения, где будет проходить профессиональное обучение и дополнительное профессиональное образование мигрантов.

Внедрение модульной формы обучения мигрантов позволяет сократить межрегиональные потоки, уменьшить количество безработных граждан, уменьшить предложение со стороны работодателей и повысить эффективность функционирования малого и среднего бизнеса. В конечном итоге приведет к увеличению доходной части бюджетов различных уровней, созданию рабочих мест в малом и среднем бизнесе, преодолению кризиса в экономике региона.

Список литературы

1. Мавлютовские чтения: Материалы IX Всероссийской молодежной научной конференции: В 3 т. Т. 2/ Уфимск. Гос. Авиац. Ун-т, 2015. – 1644с., Сидорова С. А. «Разработка механизма модульного профессионального обучения рабочим профессиям безработных граждан в Республике Башкортостан» - с. 921.
2. Управление экономикой: метод, модели, технологии: материал XV Международной научной конференции. В 2 т. Т. 2/ Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. – Уфа: Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т, 2015. -243с., Сергеева Л.А., Сидорова С. А. «Система организации обучения кадров для субъектов малого и среднего бизнеса в Республике Башкортостан» - с.232.
3. Официальные сайты: <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst.htm>, <http://bashstat.gks.ru/>, <http://www.bashzan.ru/posts/27052>

СЕКЦИЯ №18.

ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ТАМОЖЕННЫМИ УСЛУГАМИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЦЕПИ ПОСТАВКИ ТОВАРОВ

Поздеева С.Н.

Российская таможенная академия, г. Люберцы

В условиях глобализации и интернационализации международной торговли существенно возрастает роль и значение таможенного обслуживания внешнеторговой деятельности, усиливается его влияние на развитие внешнеторговых связей, процессы интеграции российской экономики в международное экономическое пространство, а также на укрепление безопасности и страны и ее экономики. Эффективно действующий механизм предоставления услуг в таможенной сфере является основополагающим целостности продуктивности внешнеторговой политики России.

На современном этапе развития идет формирование новых международных цепей поставок, в которых ведущая роль отводится таможенным органам. Широкое распространение получила недавно образованная цепочка - международная торговля через интернет. Организации на постоянной основе обмениваются бизнес-информацией, используя различные частные сети связи.

Управление цепями поставок есть некий процесс организации планирования, исполнения и контроля потоков не только сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции, но и обеспечения эффективного сервиса за счет получения оперативной информации о перемещениях товара. С помощью управления цепями поставок решаются задачи координации, планирования и управления процессами снабжения, производства, складирования и доставки товаров и услуг.

Управление цепями поставок сформировалось как естественное продолжение интегрированной логистики.

Основной идеей логистической интеграции, которая сейчас используется многими крупными компаниями мира, является оптимизация добавленной стоимости в цепи поставок.

С развитием логистики непрерывно повышался уровень интеграции логистической деятельности. При этом интеграция в логистике также развивалась постепенно: от инфраструктурной интеграции, через организационную – к информационной.

Инфраструктурная интеграция связана с простой идеей объединения управления логистическими инфраструктурными мощностями - транспортными подразделениями и складами компании - в единый транспортно-складской комплекс, подчиненный службе логистики. Такое объединение давало

существенные преимущества компании в плане лучшей синхронизации транспортных и складских операций и более рационального использования материально-технической базы и основных фондов (сооружений, подвижного состава транспорта, подъемно-транспортного складского оборудования и пр.). В дальнейшем, эта интеграция затронула и информационную часть инфраструктуры логистики – локальные информационные системы терминалов, складов, транспорта.

Организационная интеграция – это изменение типа организационной структуры служб логистики компаний – от линейно-функциональной структуры управления – к матричной и процессно-ориентированной. Как известно, эти типы структур управления характеризуются переходом от управления отдельными операциями к управлению их совокупностью - интегрированными бизнес-процессами - с целью оптимизации ресурсов компании и удовлетворения требований конечных потребителей.

Информационная интеграция вызвана необходимостью построения единого информационного пространства контрагентов цепей поставок, которое позволяет обеспечить необходимую в современных условиях скорость, полноту и точность получения нужных данных для реализации логистических бизнес-процессов. Особое значение в этом плане имела разработка и внедрение систем интегрированного планирования, управления запасами в цепях поставок, электронного документооборота, систем мониторинга цепей поставок, интегрированных корпоративных информационных систем и т.п. Управление цепями поставок отражает концепцию интегрированного бизнес-планирования, сформированную 50-х годах экспертами и практиками в области логистики, стратегии и исследования операций. Интегрированное планирование стало реальностью благодаря развитию информационных технологий, но большинству компаний все еще не хватает знаний о том, как применять и как адаптировать новые аналитические инструменты для достижения этих целей.

Международная цепь поставки товаров – интегрированный процесс последовательности субъектов хозяйствования от производителей-поставщиков (сырья, материалов, деталей, узлов, иной продукции) до потребителей конечного продукта; процесс, непосредственно связанный с материальными и информационными товаропотоками, перемещаемыми через таможенные границы. Являясь государственными организациями, контролирующими международные цепи поставок, таможенные администрации находятся в уникальном положении, позволяющем повысить безопасность мировой цепи поставок товаров и способствовать социально-экономическому развитию посредством сбора доходов и облегчения торговли.

В настоящее время в результате процесса изменения понятия товара, вещественно производимого для удовлетворения потребностей и нужд клиентов, потребление услуг, постепенно начинает преобладать над потреблением материальных благ. В теории международной торговли наиболее слабо разработанным являются терминология в сфере «услуг» и «международной торговли услугами». Это связано, прежде всего, с природой и особенностями услуг как особого явления человеческой деятельности [4].

По мнению многих авторов, современное понятие таможенные услуги включает в себя любое мероприятие, результат взаимодействия или полезность, которые одна сторона в лице таможенной организации, таможенной инфраструктуры или института таможенных посредников может предложить другой и которые в основном неосвязаемы и не приводят к завладению чем-либо [3].

Различные теоретические и методологические подходы к пониманию «услуги» отразились в формировании понятия «международной торговли услугами». Мировая торговля услугами является одним из наиболее быстро растущих секторов мирового хозяйства, поэтому весьма востребованным являются научные исследования, которые дают возможность осуществить интеграцию различных существующих понятий и подходов для создания единой методологической базы и оказания практической помощи в формировании международной и национальных нормативно-правовых актов при реализации международной торговли услугами.

Международные почтовые отправления (МПО) является одним из видов таможенной услуги в международной цепи поставки товаров. В России к международным почтовым отправлениям, в соответствии со ст. 4 Таможенного кодекса Таможенного союза, относятся отправления, принимаемые для пересылки за пределы таможенной территории таможенного союза, поступающие на таможенную территорию таможенного союза либо следующие транзитом через эту территорию и сопровождаемые документами, предусмотренными актами Всемирного почтового союза [1, ст. 4].

Международное почтовое отправление может быть отправлено адресату двумя способами:

- с помощью государственной почтовой службы страны отправителя, обладающей правом работы с МПО, например американской USPS, английской RoyalMail, немецкой DeutschePost, китайской ChinaPost и

тд., либо EMS. Как правило, это самые распространенные и самые дешевые способы доставки. Если не требуется уплата таможенной пошлины, то адресат получает посылку в местном почтовом отделении, получив уведомление в почтовый ящик.

- с помощью международных курьерских служб, не имеющей права работы с МПО, например DHL, FedEx, UPS, TNT и др. Данный способ доставки характеризуется более высокими скоростью и тарифами, но доставка происходит в основном курьером на дом. Если данное почтовое отправление подпадает под необходимость таможенного оформления или уплаты таможенных платежей, обычно, дополнительно взимается комиссия за услуги таможенного брокера.

Сегодня Россия отстает от большинства других европейских государств с точки зрения использования трансграничных продаж путем покупок через интернет-магазины, но быстро восполняет свое отставание, в среднем ежегодный рост онлайн-продаж составляет около 10 %. В отличие от многих других сфер бизнеса в России, электронная коммерция все еще недостаточно регулируется, и нет законодательства, специально разработанного для регулирования электронной коммерции, что позволяет использовать цепочку поставок МПО в незаконных способах торговли.

Кроме того, международные курьерские службы (DHL, UPS, FedEx) не осуществляют доставку МПО для физических лиц, так как уровень требований к экспресс-грузам в адрес физических лиц изменился, возросли объем и сроки предоставления документов, необходимых от получателя для проведения оформления груза. Это повлияло на общие сроки доставки. Кроме того, существует и ряд не урегулированных таможенным законодательством Евразийского экономического союза вопросов, связанных с таможенными операциями и выпуском товаров для личного пользования при их перемещении через таможенную границу Евразийского экономического союза.

Национальный почтовый оператор «Почта России» перегружен возросшим числом МПО и задерживает сроки получения, называя причину в недостаточном количестве сотрудников Федеральной таможенной службы.

Интернет-покупки граждан РФ повышают отток денежных средств в зарубежные компании, что негативно сказывается на экономике страны, так как аккумулированные в стране деньги направляются в зарубежные страны и вливаются в экономики других стран и компаний.

Главным критерием для эффективной работы звеньев цепочки поставки МПО является открытость информации и кооперативные взаимоотношения начиная от производителя товара и заканчивая потребителями, не говоря уже собственно о самих почтовых службах и таможенных органах.

Для решения выявленных проблем необходимо сформировать программу совершенствования таможенных услуг при работе таможенных органов с международными почтовыми отправлениями в адрес физических лиц, для личного пользования. Кроме того экономический эффект позволит государству и таможенным органам извлекать из этого направления прибыль, оно перестанет быть убыточным, а с учетом растущего рынка может стать перспективным и в дальнейшем показывать неплохие результаты.

Список литературы и источников

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 №17)(ред. от 16.04.2010). – М.: Российское законодательство, 2010.
2. Основы логистики и управление цепями поставок" / Б. А. Аникин и др. – Москва: Проспект, 2012. – 339 с.
3. Таможенные услуги в международной цепи поставки товаров: монография/ под общ. ред. В.А. Черных. – М.: РИО РТА, 2007. – 244 с.
4. Электронная таможня: ФТС России избавляет участников ВЭД от бумаг [Электронный ресурс]: Федеральная таможенная служба. Режим доступа: World Wide Web. URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view.08.05.2016.

СЕКЦИЯ №19.

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

КРИТЕРИИ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Дырин С.П.

Набережночелнинский филиал УВО «Университет управления «ТИСБИ»

Проблема качества управления персоналом имеет традиционно актуальный характер и обсуждается с момента ввода этого термина в научный оборот.

В настоящий момент в социологии управления не существует терминологического единства относительно деятельности, называемой «управление персоналом». Однако несмотря на известные терминологические различия, сущность управления персоналом в целом определяется авторами достаточно сходно, и сходство это, прежде всего, в том, что работники рассматриваются преимущественно как ресурс, необходимый в деятельности предприятия, а качество управления персоналом рассматривается через показатели эффективного использования соответствующих ресурсов. При этом весьма распространенной ошибкой является игнорирование того факта, что приход работника на предприятие, как правило, обусловлен сугубо личными мотивами, а отнюдь не заботой о процветании предприятия и его экономических показателях. Таким образом, управление персоналом изначально сталкивается с противоречием интересов предприятия как такового и интересов его отдельных работников.

Определяя критерии качества управления персоналом, необходимо разобраться с содержанием самого термина «персонал». Многие авторы применяют термин «кадры», рассматривая его в качестве синонима термину «персонал». На наш взгляд, подобный подход неправомерен, поскольку понятие «персонал» существенно шире понятия «кадры».

С нашей точки зрения, понятие «персонал» необходимо рассматривать через призму пяти основных проекций (рис. 1.).

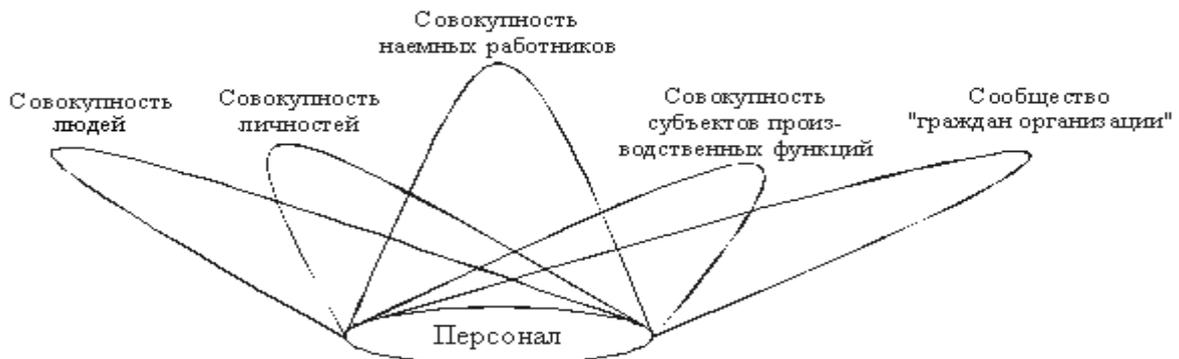


Рис. 1. Многофокусная схема понятия «персонал»

Исходя из предложенной нами многофокусной схемы понятия «персонал», можно выделить следующие группы критериев качества управления персоналом:

1. Социально-бытовые критерии качества УП.
2. Социально-психологические критерии качества УП.
3. Экономические критерии качества УП.
4. Кадровые критерии качества УП.
5. Критерии эффективности формирования и поддержания корпоративной культуры.

Рассмотрим эти критерии более подробно.

Социально-бытовые критерии качества управления персоналом.

Как человек, работник предъявляет к организации, где он работает, ряд требований, которые можно рассматривать в качестве социально бытовых показателей качества управления персоналом: качественное питание; оптимальные психофизиологические условия труда (уровень освещенности, загазованности, запыленности, шума, температура в рабочем помещении и т. п.); условия доставки от дома на работу и обратно; режим труда; возможности отдыха; оптимальный уровень физической и интеллектуальной напряженности труда; функциональное удобство рабочего места; санитарное состояние рабочих помещений; гарантии компенсации в случае заболевания; безопасность труда;

В свою очередь предприятие, относясь к работнику как к человеку, выделяет следующие социально-

бытовые критерии качества управления персоналом: психофизиологические возможности работника выполнять предписанные ему задачи; минимальный размер затрат, связанных с заболеваниями работника.

Социально-психологические критерии качества управления персоналом.

Очевидно, что всякий работник имеет множество личностных целей и интересов, часть из которых реализуется, в том числе, и в пределах предприятия. Можно выделить следующие важнейшие требования работника как личности, которые он предъявляет к предприятию и которые рассматривает как показатели качества управления персоналом: содержание труда, разнообразие выполняемых трудовых операций; благожелательные социально-психологические отношения в коллективе; уверенность в завтрашнем дне; социальная полезность выполняемой работы; возможности профессионального и должностного роста в процессе трудовой деятельности; высокий статус своей организации с точки зрения внешней среды; высокий статус своего рабочего места; высокий личный статус работника в организации.

Со стороны предприятия к работнику как личности предъявляются следующие требования: соблюдение работником этических норм горизонтального и вертикального взаимодействия; наличие ориентации на личностное совершенствование; социальный оптимизм.

Экономические критерии качества управления персоналом.

Являясь субъектом экономических отношений с предприятием, работник определяет качество управления персоналом прежде всего через: наличие взаимосвязи между количеством и качеством его труда и размером вознаграждения; наличие возможности влиять на экономическую политику предприятия; определенный уровень информированности об экономическом состоянии предприятия. С точки зрения предприятия работник должен быть заинтересован в требующихся от него количестве и качестве труда и заинтересован, прежде всего, экономически. С другой стороны, рассматривая работника как работающего по найму, организация, оценивает качество управления персоналом через уровень личной заинтересованности работника в экономическом благосостоянии предприятия.

Кадровые критерии качества управления персоналом.

Работник, вступая в производственные отношения с организацией, интересы которой представляет работодатель, приобретает в результате этого определенные производственные функции, права и обязанности. В качестве субъекта производственных функций работник предъявляет к качеству управления персоналом в организации следующие требования: наличие функциональных задач, реализация которых предписывается именно этому рабочему месту; соответствие характера и объема должностных обязанностей характеру и объему должностных прав; наличие в своем распоряжении соответствующих ресурсов, необходимых для осуществления данной трудовой деятельности; качество и состояние имеющихся в распоряжении работника материально-технических, энергетических и иных ресурсов; наличие технологических процессов выполняемой работы; степень соответствия технологической документации реальным процессам трудовой деятельности; наличие справочно-информационной документации; оптимальность структурно-функциональной схемы, в которую включен данный работник.

С точки зрения руководства предприятия, работник как субъект производственных функций должен обладать ключевой характеристикой:

- Он должен уметь выполнять предписанную ему работу, то есть обладать соответствующей квалификацией.

Критерии эффективности формирования и поддержания корпоративной культуры.

К.В. Харский отмечает, что «важнейшим качеством персонала должна рассматриваться его лояльность, которую он определяет как осознанное соблюдение принятых правил и соответствующая требовательность к другим» [4, С. 423]. М.И. Магура считает, что «только патриоты, только люди, преданные своей организации, приверженные ее целям, готовы без остатка отдавать ей все свои способности, все свои силы» [3, С. 24].

Работник как «гражданин организации» в качестве показателей качества управления персоналом рассматривает:

- а) наличие у предприятия отчетливо оформленной миссии, целей и стратегии дальнейшего развития;
- б) наличие у руководства программы по формированию и поддержанию на предприятии соответствующей корпоративной культуры.

Руководству же предприятия в первую очередь необходимо, чтобы персонал в большинстве своем понимал и принимал организационные ценности, лежащие в основе корпоративной культуры предприятия.

Таким образом, деятельность персонала на предприятии есть сложное взаимодействие работников, обладающих определенными психофизиологическими, социально-психологическими, экономическими и

профессиональными характеристиками, и предприятия, которое, в свою очередь, одновременно является технологической машиной, социальной системой и единицей в мировом разделении труда. В конечном счете, *качество управления персоналом определяется тем, насколько обеспечен баланс интересов самого персонала и интересов собственно предприятия, носителями которых выступают собственники и высший менеджмент предприятия.*

Предложенный набор критериев качества управления персоналом использован нами в Методике оценки качества управления персоналом на предприятии, получившей применение в консалтинговой деятельности.

Список литературы

1. Дырин С.П. Управление персоналом: многовариантный характер современной российской практики. — СПб., 2008.
2. Магура М.А. Организационная культура как средство успешной реализации организационных изменений // Управление персоналом.—2002.—№ 1.—С. 24—29.
3. Харский К.В. Благонадежность и лояльность персонала.— СПб., 2003.

СЕКЦИЯ №20.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

СЕКЦИЯ №21.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ОЦЕНКА ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЗВЕНИГОВСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ

Нуреев Н.Б.

Поволжский государственный технологический университет, г. Йошкар-Ола

Природные ресурсы являются главными объектами природопользования, в процессе которого в интересах нынешнего и будущих поколений людей подлежат рациональной эксплуатации. При планировании хозяйственной деятельности важно прежде всего иметь четкую информацию о ресурсообеспеченности. Сочетание природных условий и ресурсов формирует природно-ресурсный (природный) потенциал, знание которого дает основание для оптимизации размещения производственных объектов, зон отдыха, охраняемых территорий и т.д. Решение данных вопросов актуально и для Республики Марий Эл.

Цель работы заключалась в анализе природно-ресурсного потенциала Звениговского района и путей его рационального использования, с целью балансировки доходно-расходной части бюджета района и достижение максимальной отдачи от использования природных богатств района, а также в выработке подходов к улучшению и сохранению состояния природной среды.

В задачи исследования входило:

- сбор статистического материала, документации по исследуемой тематике и его анализ;
- полевые исследования и сбор материала (по традиционным, общепринятым методикам) [5];
- рассмотрение существующих методов оценки природно-ресурсного потенциала;
- методика районирования территории для оценки природно-ресурсного потенциала;
- оценка природно-ресурсного потенциала исследуемого района.

Объектом исследования является Звениговский район Республики Марий Эл.

Методы исследования: географический метод, метод балльной оценки, описательный метод, сравнительный метод, природно-хозяйственный подход для районирования территории [2,3].

В качестве оцениваемых природных ресурсов нами были взяты следующие виды, как наиболее весомые в хозяйстве района [4]:

- Растительные ресурсы (лесной фонд);
- Земельные ресурсы (сельскохозяйственные земли)

- Почвенные
- Водные
- Рекреационные
- Минеральные

Важным моментом при определении обеспеченности ресурсами является выработка критериев оценки каждого вида ресурса (табл.1).

Таблица 1

Критерии оценки природно-ресурсного потенциала

Природно-ресурсный потенциал	Критерии оценки
Растительный (лесохозяйственный)	Соотношение площади лесного фонда от площади сельской администрации (лесистость) в %
Земельный (почвенный)	Ориентировочная площадь сельскохозяйственных угодий от площади сельской администрации (пашни, пастбища, сенокосы, коллективное садоводство, огородничество, личные подсобные хозяйства, приусадебные земли) в % Наличие высокоплодородных почв
Водный	Соотношение протяженности рек на территории сельской администрации от протяженности рек всего района в %
Рекреационный	Наличие рекреационных зон, природных памятников, озер, объектов, которые могут стать объектом рекреации, церквей и храмов
Минерально-сырьевой	Месторождения полезных ископаемых: строительный камень, пески строительные, глины кирпичные, карбонатное сырье на известь, керамзитовое сырье, тяжелый керамический наполнитель для конструкционных бетонов, торф

При районировании территории района использовался природно-хозяйственный подход, основанный на учете ресурсов в разрезе сельских администраций. Для оценки ресурсов наиболее удобным оказался балльный метод оценки ресурсов, с учетом значимости ресурса в экономике района [1]. В результате исследований получили следующие результаты, приведенные в табл.2

Таблица 2

Природно-ресурсный потенциал Звениговского района в разрезе сельских администраций

Ресурсы Администрация	Лесные	Земельные	Рекреационные	Водные	Минерально-сырьевые	Итого	Среднее значение ПРП
ГП Звенигово	1,5	0,9	0,3	0,2	0,6	3,5	0,7
ГП Красногорский	0	1,2	0,1	0,5	1	2,8	0,6
ГП Суслонгер	1,5	0,3	0,4	0,1	1	3,3	0,7
Исменецкое СП	1,5	0,9	0,1	0,1	0,4	3	0,6
Кокшайское СП	1,2	0,6	0,2	0,5	0,4	2,9	0,6
Кокшамарское СП	1,5	0,6	0,4	0,3	0,8	3,6	0,7
Красноярское СП	1,5	1,2	0,2	0,2	0,8	3,9	0,8
Кужмарское СП	1,5	0,9	0,5	0,2	0,6	3,7	0,8
Черноозерское СП	1,5	0	0,5	0,3	0,4	2,7	0,5
Шелангерское СП	1,2	0,9	0,2	0,5	0,6	3,4	0,7

Из таблицы 2 видно, что наибольший природно-ресурсный потенциал имеют Красноярская, Кужмарская и Кокшамарская сельские администрации. Наименьший природный ресурсный потенциал имеет Черноозерская сельская администрация и ГП Красногорский. Результатом работы явилась карта-схема (рис.1), в которой выделились три зоны по величине природно-ресурсного потенциала:

1. Зона с наибольшим природно-ресурсным потенциалом (красный цвет) (более 0,6);

2. Зона со средним ПРП (0,4 – 0,6) раскрашена в зеленый цвет, в нее входят все остальные администрации;
3. Зона с наименьшим ПРП (менее 0,4) на территории района не наблюдается.

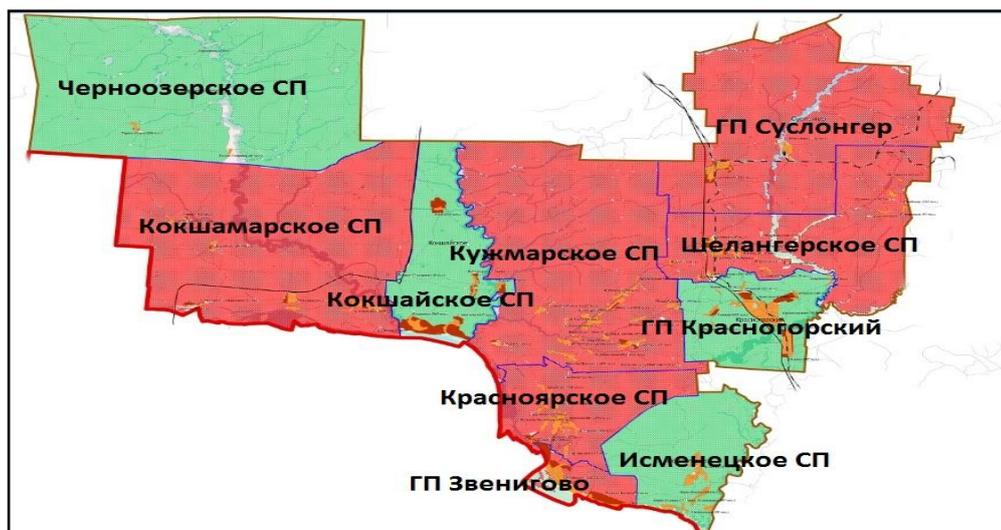


Рисунок 1 – Природно-ресурсный потенциал Звениговского района Республики Марий Эл

Кроме того, оценка комплексного природно-ресурсного потенциала стала основой для проведения типологии сельских администраций Звениговского района, в результате чего было выделено три типа.

Первый тип – наиболее обеспеченные сельские администрации – Красноярская, Кужмарская (наибольшее значение минерально-сырьевого потенциала и наиболее плодородные почвенные ресурсы).

Второй тип – среднеобеспеченные комплексным природно-ресурсным потенциалом - Кокшамарская, Кокшайская, Исменецкая, Шелангерская сельские администрации и ГП Звенигово и Суслонгер.

Третий тип – районы низкой обеспеченности – объединил ГП Красногорский и Черноозерское СП.

Из анализа природно-ресурсного потенциала района следует, что он располагает разнообразными видами природных ресурсов и разной степенью обеспеченности ими. Так, район в целом располагает лесными и земельными угодьями, относительно благоприятными для развития в первую очередь лесного и сельского хозяйства; незначительными запасами торфа и месторождений полезных ископаемых, являющихся сырьем для строительных материалов. Водные ресурсы обеспечивают нужды водного хозяйства района в полном объеме. Район обладает рекреационным потенциалом, который можно было бы использовать более эффективно.

Вопрос рационального использования природных ресурсов в Звениговском районе стоит актуально. В настоящее время одни из них используются слабо (строительные материалы, торф); другие не всегда эффективно (сельскохозяйственные угодья, лесохозяйственный комплекс, рыбное хозяйство); третьи – остаются невостребованными (ценное пищевое, лекарственное и техническое сырье лесного хозяйства, болот и др.).

Рациональное использование природных ресурсов предусматривает целый комплекс природоохранных мероприятий. Основное внимание следует уделять мероприятиям по лесовосстановлению, лесохозяйственным работам, использованию лесосырьевых ресурсов, охране и защите леса, так как главная специализация этого комплекса - лесное хозяйство. Для эффективного решения данных вопросов необходима четкая концепция экономического развития, подкрепленная законодательной базой на региональном уровне.

Список литературы

1. Бакланов П.Я. Динамика природно-ресурсного потенциала территории и методы ее оценки [Текст] / П.Я. Бакланов// География и природные ресурсы. – 1981.- № 2. – 2000.- С.10-15.
2. Глушкова В.Г. Экономика Природопользования [Текст] / В.Г. Глушкова - М., 2003. – 447с.

3. Демаков Ю.П. Теоретические и практические аспекты устойчивого природопользования: управление, принципы организации природно-хозяйственных систем, ландшафтное планирование [Текст] / Ю.П. Демаков - Йошкар-Ола: МарГТУ, 2004. – 404 с.
4. Корытный А. М. Территориальные ресурсы: дефиниции, классификация, подход к оценке [Текст]/ А.М. Корытный// География и природные ресурсы. – 1995. - №3.- С. 56 – 66.
5. Нуреев Н.Б. Продуктивность древостоев основных лесообразующих пород области Вятского Увала в зависимости от почвенно-грунтовых условий/ Автореф. дис...канд. биол.наук. - Й-Ола, 2002.-24с.

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ СЕВЕРА

Пахомов А.А., Чомчоев А.И., Дарбасов В.Р., Охлопков М.Н.

Якутский научный центр Сибирского отделения Российской академии наук, г. Якутск

2017 год Президентом РФ В.В. Путиным объявлен годом экологии. На сегодня по всей территории России имеются серьезные эколого-экономические проблемы, которые отрицательно влияют на политические и социальные процессы в обществе. Об этом предупреждает высшее политическое руководство России, известные ученые в области экологии. По нашим исследованиям на Севере сложилась острая экологическая обстановка, обусловленная тем, что удельный вес предприятий по добыче и переработке природных ресурсов растет и сопровождается образованием значительного количества твердых, жидких и газообразных отходов составляющие 70% от использования недровых ресурсов. Функционирование горнодобывающего комплекса привела к целому ряду негативных последствий в изменении всех компонентов природной среды: разрушению почвенно-растительного покрова, нарушению гидрологического и температурного режимов, загрязнению водного и воздушного бассейнов, приводящих объединению фауны всей экосистемы Севера. Практически все промышленные компании не проводят работы по восстановлению почвенно-растительного покрова в местах разработок полезных ископаемых.

Анализ экономики России показал, что в 2016 году валовой внутренний продукт (ВВП) вместо планируемого роста в два раза¹ упал до 0,6 %². В связи с этим Председатель Совета безопасности России, Президент В.В. Путин 27 декабря 2016 года последнее заседание Госсовета посвятил эколого-экономическим вопросам. И с этого заседания был дан старт Году экологии. Вопросы, как отметил президент, много, и откладывать их решение уже просто нельзя. На сегодня выросло количество свалок в городах и поселках, повысился уровень загрязненности воздуха, существенно ухудшилось качество питьевой воды и т.д. Помимо причиненного урона к окружающей среде, экологические проблемы косвенно и непосредственно несут весьма ощутимый ущерб в экономике регионов страны. В докладе сформулированы такие приоритетные задачи экологической политики как чистый воздух, чистая вода, решение проблемы отходов и сохранение лесов и биоразнообразия. В обществе растёт уровень недовольства со стороны жителей крупных городов в связи с загрязнением воздушного и водного пространства близлежащих территорий и поэтому многие уже готовы защищать свои права за улучшение условий жизни³. Но, если анализировать весь материал заседания, можно согласиться с некоторыми журналистами центральных газет: не приняты экономические механизмы решения, а обозначены только проведение технического контроля за состоянием окружающей среды. Следует отметить, что жители Якутии одобряют такие государственные мероприятия, пропагандирующие заботу и ответственность за сохранение природы и в создании модели устойчивого коэволюционного развития природы и общества.

Колоссальный объем добываемых одних только недровых ресурсов Якутии по данным только 2016 г. составило⁶: нефти – 10,1 млн. т. (ООО «Таас-Юрях Нефтегазодобыча» «Роснефти» и ОАО «Сургутнефтегаз), угля – 17 млн. т., газа – 2 млрд. куб.м., газового конденсата – 111,5 тыс. т., золото – 23,6 т., алмазов – 37,4 млн. карат⁴. По территории республики проходит трубопроводная система «Восточная Сибирь – Тихий океан» (ВСТО) и ведется строительство магистрального газопровода для поставок газа из Чайядинского месторождения в Приморский край и страны АТР. Извлекаемые запасы Чайядинского месторождения – 1,24 трлн. куб. м. газа и 50 млн. т. нефти, а ВСТО нефть добывают из Талаканского месторождения, где утверждены запасы 124 млн. т. нефти и 47 млрд. куб. м. газа (лицензия у «Сургутнефтегаза»). По информации Министерства промышленности и геологии республики удельный вес запасов полезных ископаемых в минерально-сырьевом потенциале России составляет: по алмазам - 82%, по

золоту - 17%, по урану - 61%, по сурьме-82%, по железным рудам- 6,2%, по углю- 40%, по олову- 28%, по ртути- 8%. Имеются значительные запасы редкоземельных элементов, серебра, свинца, цинка, вольфрама. К сожалению только 29,8% площади Якутии являются особо охраняемыми природными территориями⁸. При таком богатстве природно-ресурсного потенциала местные жители проживают ниже прожиточного минимума и до сих пор живут в домах с печным отоплением. Таким положением дел недовольны многие члены представительной власти, в частности член общественной палаты Якутска **Александр Захаров-ЯКНК** и депутат парламента республики от ЛДПР **Гаврил Парахин**.

Из Государственных докладов “О состоянии и охране окружающей среды Республики Саха (Якутия)” видно, что за 1994⁶ и 2013⁷ годы существенно ухудшилась экологическая ситуация в регионе (Таблица). К тому же сложилась крайне тяжелая ситуация, переплетающихся с целым рядом острых, местами чрезвычайных проблем, которые нынче наблюдаются во всех арктических (северных) районах Якутии, тесно связанных с экологией, дефицитом топлива, падежом оленей, состоянием автозимников, энергоснабжением, нехваткой качественного продовольствия все это заставляет глубоко задуматься¹¹. В 1995 году по инициативе Первого Президента Якутии М.Е Николаева был проведен I съезд экологов РС (Я). Потому началом статистики был принят 1994 год и динамики за 20 лет. Проведенный нами анализ эколого-экономической ситуации представлен на собрании общественности экологического Комитета «Виллой» 30 ноября 2016 года в г. Нюрба. Как видно из Приложения, за 20 лет деятельности Министерства охраны природы РС (Я) ухудшились состояния всех водных бассейнов рек и воздушного пространства в крупных городах Якутии. Таким образом, по всей территории Якутии продолжается хищническая добыча недровых ресурсов примитивными методами уровня начала XX века с загрязнением водных ресурсов, пресной воды, почвы и воздуха. В результате интенсивного вмешательства человека в недра земли республики в 2013 году наша великая красивая река Лена стала загрязненной почти на всем ее протяжении и перешла к 4 классу «а» (Таблица). Жемчужина Якутии река Амга задыхается, загрязнена больше, чем река Вилюй, где основная добыча алмазов с 60-х годов XX века. В последние годы Минохраны природы Якутии занимается разведением канадских бизонов и собирает экологические информации совместно с учеными биологами, производит сбор мусора совместно санэпидемнадзором. Так, один из самых результативных мест размножения копытных животных, боровой дичи и ценных рыб в Якутии в особо охраняемом природном ресурсном резервате «Бэкэ»⁵ был «обрезан» и удален на 700 м в интересах недропользователя². Недропользователи в местах традиционного природопользования (ТТП) коренных малочисленных народов севера ведут интенсивные разработки, вместе с тем общественные слушания Оценки воздействия на окружающую среду (ОВОС) Правительство Якутии чаще проводит в интересах недропользователей без учета ТТП. Республиканский Закон «Об этнологической экспертизе в местах традиционного проживания и традиционной хозяйственной деятельности коренных малочисленных народов Севера РС(Я)» в неполной мере выполняется Правительством Якутии, а парламент слабо контролирует ход исполнения закона. В результате чего сегодня повысился уровень заболеваемости населения, отмечается высокий уровень бедности среди оленеводов, охотников и рыбаков коренной национальности¹⁰.

Добыча полезных ископаемых ведется экологически неприемлемыми методами, ежегодно увеличивается загрязнение воздуха в населенных пунктах, особенно в крупных городах Якутии сажей, смогом и выхлопными газами автомобилей. Атмосферное загрязнение – одно из неблагоприятных воздействий на окружающую среду. Основные загрязнители:углекислый газ, оксид углерода, диоксиды серы и азота. Так, только по таким показателям как фиксируемым химическим веществами наблюдается увеличение загрязнения воздуха в 2013 году по сравнению 1994 годом: в Якутске - 2,2 раза, в Мирном – 1,79 раз, Нерюнгри – 5,16 раз. Результат высокого загрязнения воздуха приводит к стремительному росту заболеваемости среди населения, особенно инфекционными, сердечно-сосудистыми и раковыми заболеваниями. Следует отметить, что в г. Якутске в январе школьники почти месяц не учились из-за гриппа трех видов: А (H3N2), А (H1N1), В и вирусов негриппозной этиологии (парагриппов, аденовируса, вирус РС-инфекции, коронавируса, риновируса, метапневмовируса, бокавируса). Такого еще у нас в Якутии не было.

4-7 апреля 2017 года в г. Якутске намечается проведение II съезда экологов Якутии. На этот съезд общественности Якутии необходимо готовится серьезно и представить экономические механизмы охраны природы, а не только усиления инструментального контроля окружающей среды. Нам непонятно почему при таких сложных экономических условиях руководитель «Роснефти» Игорь Сечин обратился к Главе Якутии Егору Борисову об освобождении от республиканского налога на прибыль и предоставить пониженные ставки по налогу на имущество ООО «Таас-Юрях Нефтегазодобыча» (дочерняя компания

«Роснефть») на 2017 год на 5,4 млрд. рублей и в 9,4 млрд. рублей за весь период их действий. ООО «Таас-Юрях Нефтегазодобыча» ведет в Якутии разработку Центрального блока и Курунгского лицензионного участка Среднеботуобинского нефтегазоконденсатного месторождения, которое входит в тройку самых крупных активов "Роснефти" в Восточносибирском нефтяном кластере. Извлекаемые запасы месторождения по категории ABC1+C2 составляют 166 млн. тонн нефти и конденсата, и 180 млрд. куб. м газа. Планы разработки месторождения предусматривают выход на полку добычи на уровне 5 млн. тонн нефти в год. На данный момент на месторождении добыто 3 млн. тонн нефти с начала ввода его в промышленную эксплуатацию в 2013 году¹⁹. Парламент Якутии 20 декабря 2016 года со второй попытки, с нажима «сверху» утвердил «просьбу» «Роснефти». Коренные жители Якутии исторически поддерживали идею справедливости, поэтому природная рента рассматривается как доход государства, а не компании и имеются много положительных примеров для этого в Якутии¹².

Таблица

Анализ «Государственных докладов о состоянии и охране окружающей среды Республики Саха (Якутия)» Правительства Республики Саха (Якутия) за 1994⁹ и 2013¹⁰ годы, качество воды

Бассейн реки	1994 год	2013 год
Лена	Умеренно загрязненная - загрязненная	Грязная-4 класс разряд «а» (кислород 5,80 мг/л)
Алдан	Умеренно загрязненная-загрязненная-грязная (на отдельных участках)	Грязная-4 класс разряд «а» (кислород 10,0 мг/л)
Индигирка	Умеренно загрязненная	Грязная - 4 класс разряд «а»
Яна	Загрязненная	Грязная - 4 класс разряд «а» (кислород 10,7 мг/л)
Вилюй	Умеренно загрязненная-загрязненная	Очень загрязненная – 3 класс разряд «б» (кислород-9,34мг/л)
Анабар	Умеренно загрязненная	Очень загрязненная - 3 класс разряд «б» (кислород 9,24 мг/л)
Амга	Нет данных	Железо 2,5 ПДК, трудноокисляемые органические вещества 4,6 ПДК, легкоокисляемые органические вещества 2,5 ПДК, фенолы 4 ПДК, (кислород-4,09мг/л)
Колыма	Умеренно загрязненная	Загрязненная – 3 класс разряд «а»
Оленек	Умеренно загрязненная	Загрязненная - 3 класс разряд «а»

Примечание: таблица составлена Анатолием Чомчоевым.

индекс загрязнения атмосферы = ИЗА - **уровень загрязнения атмосферы**

Город	1994 год	2013 год
Якутск	4,4	10 - высокий
Мирный	3,9	7 - высокий
Нерюнгри	3,29	17 – очень высокий

Из вышеизложенного, нами предлагаются следующие выводы: **в экологическом аспекте:** предотвращение загрязнения и деградации окружающей среды и восстановления экологически нарушенных территорий. Снижение риска природных и техногенных катастроф. Обеспечение безопасной утилизации и захоронения отходов, а также комплексного использования возобновляемых природных ресурсов. Принятие ряда безотлагательных мер и нормативных актов по обеспечению продовольственной безопасности северных регионов. **В экономико-правовом аспекте** необходимо реализовать основные принципы “Экологической доктрины РФ” в области взаимодействия общества и природы, которые должны обеспечить экологическую безопасность страны и ее регионов, что позволит улучшить качество жизни и здоровья людей, устойчивого развития общества в интересах современных и будущих поколений.

Внедрение принципов “зеленой экономики” в республике позволит сбалансировать взаимоотношения между обществом и природой. Концепция зеленой экономики ведет к улучшению здоровья и социальной справедливости населения, а также к значительному снижению опасных воздействий на окружающую среду и к снижению экологических катастроф. По сути зеленую экономику можно

рассматривать как ресурсосберегающей и социально ответственной новой моделью развития мировой и региональной экономики.

В политическом аспекте: принятие государственной стратегии эколого-экономического развития районов Крайнего Севера и Арктики, что позволит сохранить богатейшее биоразнообразие, повысит качества воздуха, воды и почвы. Выработать государственную политику, предусматривающую использования экономических моделей рационального природопользования: земли, недр, лесов, водных и биологических ресурсов в рамках реализации “Дальневосточного гектара”.

Список литературы

1. Загадки удвоения российского ВВП по плану Путина [Электронный ресурс] // BBC : сайт. – Режим доступа: http://www.bbc.com/russian/business/2015/03/150331_russia_increase_gdp_twice (дата обращения: 31.01.2017).
2. Минэкономразвития оценило снижение ВВП страны в 2016 году на 0,6% [Электронный ресурс] // РИА Новости : сайт. – Режим доступа : <https://ria.ru/economy/20170130/1486812469.html> (дата обращения: 31.01.2017).
3. Доклад к отчету исполнительных органов государственной власти Республики Саха (Якутия) об итогах деятельности: наши итоги за 2016 год // Якутия. – 2017. – 2 февр.
4. О внесении изменений в приложение № 2 «Описание границ ресурсного резервата «Бэкэ» Оленекского эвенкийского национального района Республики Саха (Якутия): Постановление Правительства Республики Саха (Якутия) от 31 июля 2015 г. № 248 : [Электронный ресурс] // ООПТ России : сайт. – Режим доступа: <http://oopt.aari.ru/oopt/Бэкэ-Беке> (дата обращения: 31.01.2017).
5. Стратегия социально-экономического развития Республики Саха (Якутия) на период до 2030 года с определением целевого видения до 2050 года: Постановление Правительства Республики Саха (Якутия) от 26 декабря 2016 года № 455 : [Электронный ресурс] // Министерство экономики Республики Саха (Якутия) : сайт. – Режим доступа: [https://mineconomic.sakha.gov.ru/uploads/ckfinder/userfiles/files/%D0%9F%D0%9F%D1%80%20%D0%A0%D0%A1\(%D0%AF\)%20455.pdf](https://mineconomic.sakha.gov.ru/uploads/ckfinder/userfiles/files/%D0%9F%D0%9F%D1%80%20%D0%A0%D0%A1(%D0%AF)%20455.pdf) (дата обращения: 31.01.2017).
6. Государственный доклад о состоянии окружающей природной среды Республики Саха (Якутия) в 1994 году / Правительство Республики Саха (Якутия). – Якутск, 1995. – 190 с.
7. Государственный доклад о состоянии и охране окружающей среды Республики Саха (Якутия) в 2013 году / Правительство Республики Саха (Якутия), М-во охраны природы Респ. Саха (Якутия). – Якутск : Дани-Алмас, 2014. – 250 с.
8. В Якутии нефтедобывающим компаниям предоставят налоговые льготы [Электронный ресурс] // SakhaNews : сайт. – Режим доступа: <http://www.1sn.ru/181297.html> (дата обращения: 31.01.2017).
9. Пахомов А. А. Методы определения долей рентного дохода при освоении Томторского месторождения редкоземельных металлов Республики Саха (Якутия) / А. А. Пахомов, А. И. Чомчоев // Арктика: экология и экономика. – 2014. – № 4 (16). – С. 102 -107.
10. Борисов К. А. Агропоселок на Севере / К. А. Борисов, В. Р. Дарбасов ; [отв. ред. А. А. Пахомов]. – Якутск : Бичик, 2014. – 200 с.
11. Пахомов А. А. Продовольственная безопасность Якутии: теория и практика / А. А. Пахомов, Е. Я. Федорова, В. Р. Дарбасов. – Новосибирск : Наука, 2016. – 160 с.
12. Егоров Е. Г. Аграрная экономика Севера / Е. Г. Егоров, В. Р. Дарбасов. – Якутск : Компания “Дани Алмас”, 2008. – 400 с.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГАРМОНИЧНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩИН КОРЕННЫХ МАЛОЧИСЛЕННЫХ НАРОДОВ СЕВЕРА В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ - ЮГРЕ

Прокопьев А.В., Жамалова Я.И.

Филиал ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)» в г. Нижневартовске

На сегодняшний день Ханты-Мансийский автономный округ – Югра является одним из ведущих субъектов Российской Федерации по уровню социально-экономического развития коренных малочисленных народов, а также по уровню нормативного правового регулирования в области развития коренных малочисленных народов.

Основные гарантии прав коренных малочисленных народов закреплены в Уставе (Основном законе) автономного округа[1]. В целях поддержки их жизнедеятельности в автономном округе принято более 50 нормативных правовых актов, в том числе более 10 «именных» законов коренных малочисленных народов.

В бюджете автономного округа ежегодно предусматриваются финансовые средства на поддержку коренных малочисленных народов в соответствии с действующими программами, привлекаются дополнительные средства из федерального бюджета. Осуществляется поддержка учреждений культуры, системы дополнительного образования, а также физических лиц, занимающихся развитием традиционных промыслов, популяризирующих декоративно-прикладное искусство коренных малочисленных народов.

Созданы бюджетные учреждения автономного округа: «Этнографический музей под открытым небом «ТорумМаа», «Театр обско-угорских народов – «Солнце». Осуществляется выпуск газет на хантыйском и мансийском языках, которые поступают в библиотеки небольших национальных поселков, учебных заведений, отправляются на стойбища.

В автономном округе учреждены общественные организации коренных малочисленных народов: «Спасение Югры», «Союз оленеводов», «Союз мастеров традиционных народных промыслов коренных малочисленных народов «СорниЕш», «Молодежная организация обско-угорских народов», «Союз общин коренных малочисленных народов», «Совет старейшин коренных малочисленных народов».

Обеспечено представительство интересов коренных малочисленных народов в органах государственной власти автономного округа (Ассамблея представителей коренных малочисленных народов Севера Думы автономного округа)[2].

Правительство автономного округа при заключении соглашений с крупными ресурсными организациями учитывает вопросы развития и поддержки коренных малочисленных народов.

Основной показатель, характеризующий социальное положение коренных малочисленных народов, заключается в положительной динамике демографических процессов. Общая численность коренного населения, проживающего на территории автономного округа, увеличилась за последние годы с 30268 человек (2006 год) до 33807 человек (2014 год).

В 2015-2016 годах в автономном округе принимались меры направленные на формирование организационных, правовых, финансовых условий способствующих социально-экономическому и этнокультурному развитию коренных малочисленных народов Севера, проживающих на территории автономного округа:

- по координации действий органов государственной власти и органов местного самоуправления при решении вопросов социально-экономического и этнокультурного развития коренных малочисленных народов Севера;
- по совершенствованию законодательства автономного округа в области экономического и социального развития коренных малочисленных народов Севера.

Основным инструментом реализации государственной политики в сфере социально-экономического развития коренных малочисленных народов Севера в автономном округе являлась государственная программа автономного округа «Социально-экономическое развитие коренных малочисленных народов Севера Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2014 – 2020 годы»[3].

В 2016 году на создание условий для повышения качества жизни коренных малочисленных народов Севера направлено 803,5 млн. рублей (2015 год – 198,5 млн. рублей), в том числе по государственной

программе автономного округа «Социально-экономическое развитие коренных малочисленных народов Севера Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2014 – 2020 годы» – 217,7 млн. рублей, по государственной программе автономного округа «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры» в 2014-2020» – 570,0 млн. рублей.

В результате принятых мер сохранена положительная динамика развития коренных малочисленных народов Севера (см. таблицу 1).

В целях сохранения и развития территорий традиционного природопользования коренных малочисленных народов Севера и видов традиционной хозяйственной деятельности Правительством автономного округа в 2016 году:

- компенсирована стоимость приобретения материально-технических средств 150 физическим лицам;
- предоставлены субсидии на обустройство территорий традиционного природопользования 55 физическим и 6 юридическим лицам;
- предоставлены субсидии за заготовленную продукцию традиционной хозяйственной деятельности – 13 организациям;
- предоставлена государственная поддержка на обустройство быта в местах традиционного проживания и традиционной деятельности 32 молодым специалистам.

Таблица 1 – Динамика показателей развития коренных малочисленных народов Севера в ХМАО-Югре [4]

Показатель	2012	2013	2014	2015
Количество предприятий, осуществляющих традиционную хозяйственную деятельность, единиц	90	92	96	100
Численность работающих на предприятиях, осуществляющих традиционную хозяйственную деятельность, человек	1535	1539	1588	1633
Количество трудоустроенных граждан из числа коренных малочисленных народов Севера (на конец периода), человек	1068	1071	866	1125

Продолжена практика предоставления государственной поддержки проектов в сфере этнографического туризма и традиционной хозяйственной деятельности через предоставление грантов. Победителям предусмотрены меры финансовой поддержки в объеме 37,0 млн. рублей.

Обеспечено участие представителей коренных и малочисленных народов Севера в общественно-политических мероприятиях: XII Международном конгрессе финно-угроведов, организован визит представителей общественных организаций коренных малочисленных народов Севера ХМАО – Югры в г. Будапешт, Залаэгерсег (Венгрия).

Оказаны меры государственной поддержки студентам, учащимся, слушателям подготовительных отделений из числа коренных малочисленных народов Севера: число получателей поддержки – 450 человек[4].

Одним из значимых событий 2016 года для представителей коренных малочисленных народов является окончание в декабре 2016 года работ по проведению функционального зонирования территорий традиционного природопользования коренных малочисленных народов Севера регионального значения.

Результаты функционального зонирования территорий традиционного природопользования (далее ТТП) позволят:

- оценить природный потенциал ТТП и проводимую хозяйственную деятельность КМНС с целью учета данной информации на стадии проектирования, при размещении производственных объектов недропользования и минимизации ущерба исконной среде обитания;
- определить границы зон строгого охранного режима, зон охранного режима, зон ограниченного хозяйственного использования, с целью 53 использования данной информации при проведении проектирования и строительства инфраструктурных объектов, лесохозяйственных и природоохранных мероприятий;
- оптимизировать процедуру согласования размещения промышленных объектов организаций-недропользователей с участием представителей КМНС;
- в дальнейшем выработать объективные критерии оценки возмещения вреда нанесенного традиционным отраслям хозяйствования в местах традиционного проживания и традиционной хозяйственной деятельности КМНС.

В 2017-2018 годах в соответствии с государственными программами будет продолжена реализация мероприятий по совершенствованию материально-технической базы учреждений социальной сферы, дорожному строительству и стимулированию жилищного строительства, обеспечению благоприятного инвестиционного климата, содействию инновационного развития, развитию института государственно-частного партнерства, по обеспечению гармоничного развития коренных малочисленных народов Севера, по поддержке малого бизнеса, реального сектора экономики и других мероприятий, направленных на развитие[3].

Среди новых направлений деятельности Правительства автономного округа ставка делается на вовлечение коренных малочисленных народов в создание и развитие рекреационной деятельности, модернизацию видов традиционной хозяйственной деятельности коренных малочисленных народов. В настоящее время необходимо осуществлять более активное вовлечение традиционных форм хозяйствования коренных малочисленных народов в экономику автономного округа, не нарушая при этом самобытности коренных малочисленных народов.

Список литературы

1. Устав (Основной закон) Ханты-Мансийского автономного округа – Югры (Принят Думой ХМАО-Югры 26 апреля 1995 года, с изменениями в редакции от 30 января 2016 года)
2. Закон Ханты-Мансийского автономного округа «Об общинах коренных малочисленных народов в Ханты-Мансийском автономном округе» от 19 ноября 2001 года № 73-оз (с изменениями в редакции от 12.10.2009)
3. Государственная программа автономного округа «Социально-экономическое развитие коренных малочисленных народов Севера Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2014 – 2020 годы» (Утверждена Постановлением Правительства ХМАО-Югры № 398-п от 03.10.2013 г. (в редакции от 13.01.2017)
4. Отчет Губернатора Ханты-Мансийского автономного округа – Югры о результатах деятельности Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2016 год, в том числе по вопросам, поставленным Думой Ханты-Мансийского автономного округа – Югры (Утвержден Распоряжением Правительства ХМАО-Югры № 17-рп от 15.01.2017)

СЕКЦИЯ №22.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

СЕКЦИЯ №23.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

СОВРЕМЕННАЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ НА СЕЛЕ И ТЕНДЕНЦИИ ЕЕ РАЗВИТИЯ

Богданова О.В.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тверской государственный университет», г. Тверь

Среди базовых проблем, определяющих природу глобального цивилизационного кризиса, значительное место принадлежит демографическим. Демографические проблемы заметно поляризованы по регионам мира, однако в глобальном масштабе концентрируются, прежде всего, на стремительном увеличении численности населения: с 1950 г. по 2009 г. количество жителей планеты увеличилось почти в 2,7 раза; к 2050 г., согласно прогнозам специалистов ООН [2] население Земли превысит 9 млрд. человек. Максимальный «вклад» (75% в 2009 г. и около 80% в 2050 г.) в увеличение численности населения вносят слабо развитые (в основном *аграрные*) страны мира, что существенно обостряет ряд важнейших

продовольственных проблем и, как результат, способно выступить заметным барьером на пути решения планетарной задачи искоренения голода и нищеты (рис. 1).

Масштабы проблемы косвенно можно оценить по требуемому объему чистых ежегодных инвестиций в сельскохозяйственное производство и сопутствующие услуги развивающихся стран, озвученному специалистами ФАО на Форуме экспертов высокого уровня «Как прокормить население мира в 2050 г.» (12-13 октября 2009 г., Рим). Согласно расчетам он составляет порядка 83-х млрд. долларов США – сумма на 50% превышающая текущие инвестиции.

Наряду с увеличением численности, население Земли стремительными темпами стареет (рис. 2).



Рисунок 1 – Структурное отображение изменения численности населения (по основным регионам мира)[1, с. 14]

Если в 1950 г. на каждого человека старше 65 лет приходилось 12 человек в трудоспособном возрасте, то уже в 2000 г. это соотношение увеличилось в три раза (каждый десятый житель планеты находился в возрасте старше 60-ти лет). К 2050 г. пожилым будет каждый пятый, к 2150 – соответственно каждый третий человек.

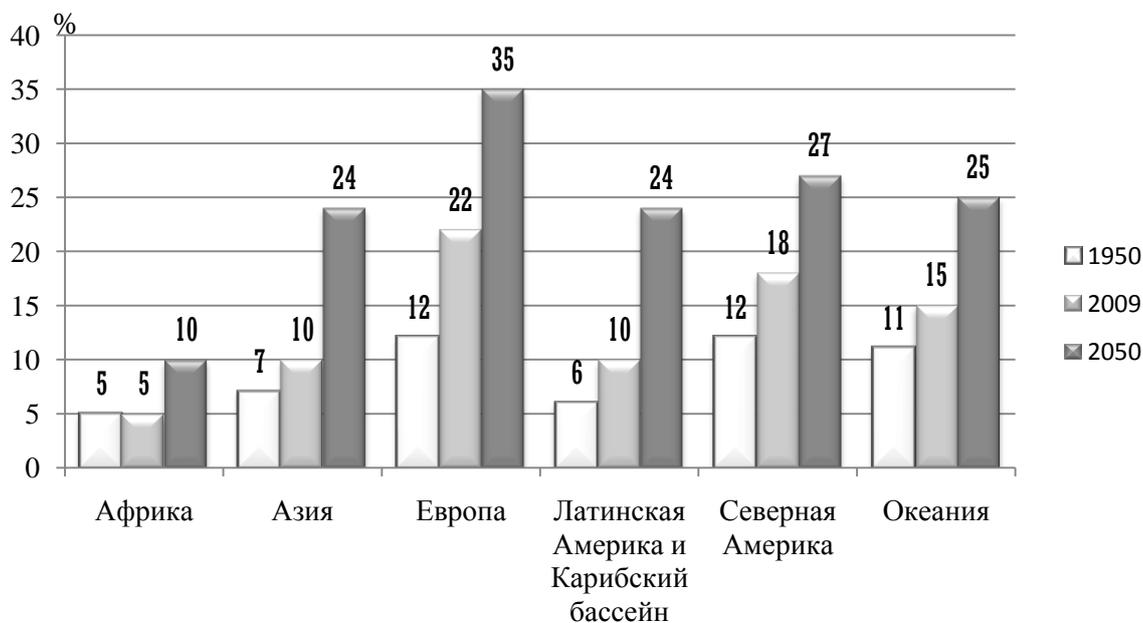


Рисунок 2 – Изменение удельного веса населения в возрасте 60-ти лет и старше в основных регионах мира [1, с. 14]

Старение населения в развитых индустриальных странах приведет уже в ближайшие 30 лет к значительному падению темпов роста мировой экономики, нарастанию демографических трудностей, росту инфляции, возникновению новых социальных проблем.

По пессимистическому варианту прогноза предположительной численности населения Российской Федерации, рассчитанному на основе динамики демографических процессов в 2000 - 2005 годах без учета программ по улучшению здоровья населения, сокращению уровня смертности и увеличению уровня рождаемости, население России к 2025 году сократится и составит - 124,9 млн. человек (прогноз составлен без учета Республики Крым) [12].

Согласно оперативной информации Росстата, по предварительной оценке численность постоянного населения РФ в среднем за 2016 год составила 146,7 млн чел., на 01.01. 2017 г. – 146,8 млн. чел.[7]. Увеличение численности населения произошло за счет естественного и миграционного приростов. При этом миграционный прирост составил 92,9% от общего прироста населения.

В рейтинге стран мира по численности населения Россия находится на 9-м месте - 146 495 530 чел. (на 10 января 2016 г.), что составляет 2,01 % от общего количества населения в мире. Лидируют Китай – 1 374 220 000 чел. (18,8 %), Индия – 1 282 790 000 чел. (17,6%), США - 322 613 000 чел. (4,42 %) [7].

Подавляющее большинство россиян – городские жители. За последние 100 лет урбанизация России увеличилась более чем в 4 раза: доля населения в городских районах увеличилась с 17,5% в 1914 году, до 74,2% в 2016 г. Соотношение горожан и сельских жителей в 2016 г. составило – 74,2 и 25,8% соответственно. В ближайших планах правительства – увеличение сельского населения за счет привлечения молодых специалистов в село и естественного прироста рождаемости.

Совокупность социально-экономических проблем, имеющих место практически во всех регионах России, является наиболее серьезным барьером на пути перехода российского сельского хозяйства к устойчивому развитию. Российское село практически разрушено: уровень и качество жизни находятся на недопустимо низком уровне.

Численность сельского населения страны – основы трудового потенциала сельскохозяйственного производства, стремительно сокращается на протяжении последних 64 лет (с 1950 г.): на начало 1990 г. – 38,9 млн. чел. (26,4% от общей численности); 2000 г. - 39,5 (26,9); 2005 г. – 38,6 (26,9); 2010 г. – 37,8 (26,4); 2014 г. – 37,1 (25,8) , 2015 г. – 38, 0 (26), 2016 г. – 37,8 (25,8 %) соответственно и, согласно среднему варианту прогноза Росстата, эта тенденция продолжится: к 2030 г. численность селян составит 37,04 млн. чел. (на 3,06% меньше по сравнению с 2010 г.), то есть, в ближайшие два десятилетия сельская Россия «потеряет» более 1 млн. человек (рис. 3).

Демографическая нагрузка на население в трудоспособном возрасте на селе растет опережающими темпами по сравнению с городом и превосходство села по этому показателю увеличивается. На начало 2015 г. она составляла 793 на 1000 населения трудоспособного возраста, что больше, чем в городе на 108 человек. Следует отметить, что в 2010 г. разрыв был на 19 человек меньше [3, с. 46].

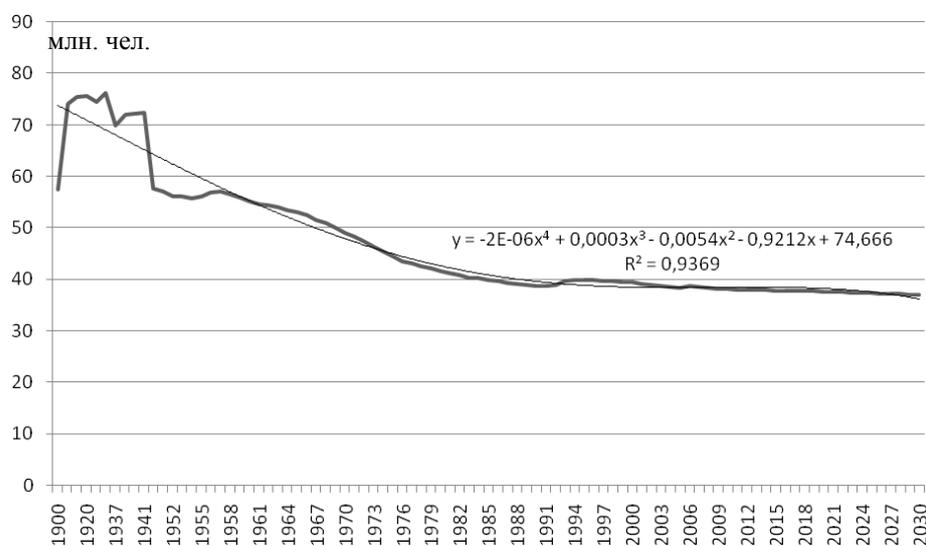


Рисунок 3 - Динамика и прогноз численности сельского населения РФ [1, с. 73]

Основными причинами депопуляции аграрной России, во многом имеющими социальную природу, являются тесно взаимосвязанные между собой процессы: естественная убыль; отток из села людей в максимально эффективном репродуктивном возрасте; усиливающееся распространение среди населения саморазрушительной линии поведения.

С 2000 г. темпы естественной убыли сельского населения значительно превышают темпы убыли городского населения (в 2014 г. общий коэффициент смертности сельского населения составил 14,5, городского – 12,5, различие составило 16%). Следует отметить, что общий коэффициент смертности сельского населения за период с 2010 по 2014 гг. снизился на 9 % [3, с. 50].

К основным причинам повышенной смертности российского населения относятся: длительное массовое накопление неблагоприятных изменений в общественном здоровье населения, сочетающееся с воздействием хронически высокого уровня стресса; снижение качества жизни в условиях неудовлетворительного состояния социальной сферы и базовой медицины; труднодоступность высокоэффективных средств лечения для подавляющей части, особенно, сельского населения; криминализация общества; рост преступности; алкоголизация и распространение наркозависимости.

Наиболее часто используемым измерителем уровня рождаемости является коэффициент суммарной рождаемости, представляющий собой число детей в расчете на одну женщину «условного» поколения. Анализ динамики суммарного коэффициента рождаемости показал, что с 2000 г. он начал расти одновременно со снижением уровня смертности населения. В 2010-2014 гг. прирост суммарного коэффициента рождаемости сельского населения в среднем за год составил около 0,07 и значительно опережал городское население. В 2014 г. суммарный коэффициент рождаемости сельского населения превысил аналогичный показатель городского населения на 47,5 %, что обусловлено реализацией дополнительных мер государственной помощи семьям с детьми.

Интегральным показателем демографического благополучия населения страны является ожидаемая продолжительность жизни. Ожидаемая продолжительность жизни — это величина, показывающая сколько в среднем проживёт группа людей, родившихся в одном году, если смертность в каждой возрастной группе останется на неизменном уровне. Наличие широкого спектра демографических проблем выразилось в резком сокращении этого показателя в период с 1990 по 2000 гг.: среднегодовой темп сокращения составил у мужчин, проживающих в городе – 99,3%, у горожанок - 99,7%, сельских мужчин – 99,4%, у сельчанок – 99,7%. Период с 2005 по 2014 гг. ознаменовался повышением ожидаемой продолжительности жизни, однако гендерная разница в продолжительности жизни остается достаточно высокой.

По данным Росстата в 2013 году Россия достигла самого высокого в истории страны показателя продолжительности жизни женщин – 76,3 года (что превышает и показатели советского времени). При этом средняя продолжительность жизни по всему населению в целом (женщины и мужчины) за 2013 год увеличилась до 70,8 лет. Средняя продолжительность жизни россиян в 2014 году увеличилась до 71 года: продолжительность жизни мужчин – 65,3 лет, женщин – 76,5 года. При этом средняя продолжительность жизни сельского населения составила 69,4 года, в том числе: мужчин – 63,9 лет, женщин – 75,3 года, городского населения 71,5, 65,8 и 76,9 соответственно [9].

Однако, несмотря на явное увеличение продолжительности жизни, Россия все еще существенно отстает по этому параметру от развитых стран (Монако – 89,52, Япония – 84,74, Канада – 81,76, Франция – 81,75, Германия – 80,57, США – 79,68) и занимала в 2015 г. 153 место (из 224 стран) в общемировом рейтинге. Основной причиной низкой продолжительности жизни населения в Российской Федерации является высокая смертность граждан трудоспособного возраста.

Низкая доходность в аграрном секторе формирует высокий уровень бедности жителей села, что, в свою очередь, приводит к деградации сельских территорий. По данным Всероссийской переписи населения 2010 года, из 153 тыс. сельских населенных пунктов (СНП) 12,7 % не имеют постоянного населения, 54 % имело людность до 100 человек. По сравнению с переписью 2002 г. доля СНП, не имеющих постоянного населения, увеличилась на 48,4 %, а с переписью 1989 г. – более чем в 2 раза. В среднем на одно сельское поселение на 1 января 2015 г. приходилось 1828 жителей. Среди сельских поселений более половины (59,3 %) имеют число жителей от 500 до 2000 чел. Более половины населения (51,6 %) проживает в сельских поселениях с числом жителей от 1 до 5 тыс. человек [3, с. 30-32].

Индекс риска бедности по сельским населенным пунктам с различной численностью населения в 2014 г. варьировал от 1,42 до 2,53: сельские населенные пункты с численностью населения свыше 5 тыс. чел. – 1,42; от 1 до 5 тыс. чел. – 1,52; от 200 до 1 тыс. чел. – 1,54; менее 200 чел. – 2,53 [8, с. 122].

Дискриминация сельского хозяйства ведет к разложению образа жизни как фактора формирования здорового и нравственно устойчивого общества. Остается высоким уровень явной и скрытой безработицы (7,9 %). На сельскую местность в 2014 г. приходилось 36,3 % общей численности российских безработных. Коэффициент локализации российской безработицы в 2013 - 2014 гг. стабилизировался на уровне 1,41 и в 1,6 раза превышал значение, сложившееся в 2000 г. [3, с. 142-145].

Сравнительный анализ среднедушевого потребления основных продуктов питания показал, что сельские жители в среднем на 30 % больше, чем жители города потребляют хлебные продукты и картофель. При этом по потреблению мяса и мясопродуктов, молока и молокопродуктов, а также фруктов и ягод сельские жители «отстают» от горожан на 9,4 - 18,8%. Следует подчеркнуть, что потребление молока и молочных продуктов, яиц, овощей и продовольственных бахчевых культур, картофеля в сельских домохозяйствах в 2014 г. было ниже рациональных норм потребления пищевых продуктов, отвечающих требованиям здорового питания, на 23,4, 19,6, 30 и 22,3 % соответственно.

Среди российского крестьянства ежегодно активизируются «тихие» формы социальной войны: умышленное нежелание повышать производительность труда; саботирование указаний власти различных уровней; низкая общественная активность; выбор саморазрушительной линии поведения, во многом обусловленной безысходностью и комплексом «лишнего человека»; укрывательство от статистического и бухгалтерского учета.

По данным социологических обследований, проведенным Центром социальной политики и мониторинга сельского развития ВНИИЭСХ в 2014 г., 41,9 % жителей села, в том числе 64,2 % среди молодежи, точно намереваются уехать из деревни, либо задумываются о переезде [4, с. 32].

Качество жизни является одним из важнейших признанных ООН показателей, характеризующих уровень развития стран и наций. Комплексным сравнительным показателем ожидаемой продолжительности жизни, грамотности, образования и уровня жизни для стран во всем мире является индекс человеческого развития (ИЧР). Российская Федерация в рейтинге 2015 г. поднялась на семь позиций по сравнению с предыдущим годом и занимала 50 место с ИЧР 0,798, открывая список стран с высоким уровнем человеческого развития и разделив это место с Беларусью [5].

В целом на показатели России негативное влияние оказывают социально-экономическое неравенство среди населения, экологические проблемы, относительно низкая продолжительность жизни (особенно среди мужчин, свойственная скорее неблагоприятным странам).

Наряду с общими социально-демографическими тенденциями, характерными для Российской Федерации в целом, имеются значительные различия между регионами. Для определения качества жизни в регионах и оценки сложившихся диспропорций в этой области эксперты Рейтингового агентства «РИА Рейтинг», входящего в медиагруппу «Россия сегодня», провели исследование и составили очередной, четвертый по счету рейтинг регионов по качеству жизни на основе объективных индикаторов, для расчета которых использовались данные публикуемой официальной статистики.

Результаты рейтинга свидетельствуют о том, что существенных изменений в распределении регионов по качеству жизни в последние годы не происходит. Первая и последняя десятки регионов остаются практически без изменений. В рейтинге регионов по качеству жизни – 2015 первые позиции по-прежнему занимают Москва и Санкт-Петербург. За ними следуют Московская область, Республика Татарстан, Краснодарский край, Белгородская область, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Воронежская, Липецкая и Свердловская области [6].

Дальнейшая траектория развития отечественного сельского хозяйства во многом будет определяться оперативностью перехода на путь «устойчивости» - путь возрождения аграрного сектора экономики, путь подготовки к адаптивному включению в шестой технологический уклад. Фундаментальной составляющей этого пути является человек – носитель инновационных идей, базовый элемент нецивилизационной экономики знаний.

В последние годы существенные подвижки наблюдаются в сфере формирования аграрной политики РФ, построенной на принципах устойчивого развития. Отдельные аспекты государственного внимания к процессу перехода российского сельского хозяйства на путь устойчивого развития нашли свое отражение в ряде законодательных актов. Однако большая часть из них носила во многом декларативный характер. Реально ощутимый барьер в несовершенстве законодательного обеспечения устойчивого развития российского сельского хозяйства был сломлен в 2010 г., когда была ратифицирована Доктрина продовольственной безопасности РФ [13], во исполнение которой распоряжением Правительства РФ от 17.03. 2010 г. № 376-р утвержден «План мероприятий по реализации положений Доктрины

продовольственной безопасности РФ». Ключевым мероприятием Плана является разработка и утверждение (решение Правительства РФ от 30.11.2010 г. № 2136-р) «Концепции устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации до 2020 года».

С 2014 г. реализация основных направлений Концепции устойчивого развития сельских территорий осуществляется в рамках федеральной целевой программы «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 – 2017 годы и на период до 2020 года» (утв. постановлением Правительства РФ от 15 июля 2013 г. № 598), направленной на создание комфортных условий жизнедеятельности в сельской местности, стимулирование инвестиционной активности в АПК, формирование позитивного отношения к сельскому образу жизни [11]. В 2014 г. в рамках Программы проводилось 10 мероприятий, основными из которых по объему ресурсного обеспечения являлись улучшение жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности (60,5 % общего объема финансирования), развитие водоснабжения (12 %) и газификация сельской местности (11,5 %) [4, с. 30].

Однако исследования показывают, что принимаемые меры поддержки недостаточны для формирования условий, обеспечивающих качественные сдвиги в условиях жизни сельского населения, устойчивое развитие аграрного сектора, решение проблемы импортозамещения сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Развитие основных направлений Концепции устойчивого развития сельских территорий РФ на период до 2020 г. нашло отражение в Стратегии устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 2 февраля 2015 г. N 151-р), направленной на создание условий для обеспечения стабильного повышения качества и уровня жизни сельского населения на основе преимуществ сельского образа жизни, что позволит сохранить социальный и экономический потенциал сельских территорий и обеспечит выполнение ими общенациональных функций - производственной, демографической, трудоворесурсной, пространственно-коммуникационной, сохранение историко-культурных основ идентичности народов страны, поддержание социального контроля и освоенности сельских территорий [10].

Решение демографических проблем страны осуществляется в соответствии с Концепцией демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 9 октября 2007 г. N 1351 "Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года" [12].

Демографическая политика Российской Федерации направлена на увеличение продолжительности жизни населения, сокращение уровня смертности, рост рождаемости, регулирование внутренней и внешней миграции, сохранение и укрепление здоровья населения и улучшение на этой основе демографической ситуации в стране.

Достижение целей демографической политики Российской Федерации в значительной степени зависит от успешного решения широкого круга задач социально-экономического развития, включая обеспечение стабильного экономического роста и роста благосостояния населения, снижение уровня бедности и уменьшение дифференциации по доходам, интенсивное развитие человеческого капитала и создание эффективной социальной инфраструктуры (здравоохранение, образование, социальная защита населения), рынка доступного жилья, гибкого рынка труда, улучшение санитарно-эпидемиологической обстановки.

По итогам реализации демографической политики РФ к 2025 году предполагается:

- обеспечить постепенное увеличение численности населения (в том числе за счет замещающей миграции) до 145 млн. человек;
- увеличить ожидаемую продолжительность жизни до 75 лет;
- увеличить в 1,5 раза по сравнению с 2006 годом суммарный коэффициент рождаемости, снизить уровень смертности в 1,6 раза;
- обеспечить миграционный прирост на уровне более 300 тыс. человек ежегодно [12].

Изложенное позволяет утверждать, что в современных условиях государство должно проводить активную социально-экономическую политику, обеспечивать координацию межотраслевого и межрегионального взаимодействия всех сфер АПК, социально-экономические права граждан, имеющих для них жизненно важное значение. Достижение этих целей возможно только посредством перехода российского сельского хозяйства на модернизационный, а затем инновационный путь устойчивого развития.

Список литературы

1. Богданова О.В. Стратегия устойчивого развития сельскохозяйственного производства региона: теория и практика / О.В. Богданова, А.В. Ларионов, Ю.А. Леметти: Монография–Тверь: «АГРОСФЕРА» Тверской ГСХА, 2011. – 166 с.
2. Доклад о росте 2008 г. Стратегии устойчивого роста и инклюзивного развития / Международный банк реконструкции и развития. / Всемирный банк; Пер. с англ. – М.: Изд-во «Весь Мир», 2009. – 177 с.
3. О состоянии сельских территорий в Российской Федерации в 2014 году. Ежегодный доклад по результатам мониторинга: науч. изд. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2016, вып. II-й. – 340 с.
4. О ходе и результатах реализации в 2014 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. Национальный доклад. - М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2015. - 356 с.
5. Программа развития ООН: Индекс человеческого развития в странах мира в 2015 году. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. —16.12.2015.14:00. URL: <http://gtmarket.ru/news/2015/12/16/7285>.
6. Рейтинг регионов РФ по качеству жизни – 2015. [Электронный ресурс] // ООО «Рейтинговое агентство РИА Рейтинг», г. Москва. Режим доступа: WWW.riarating.ru/.
7. Росстат. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // Режим доступа <http://www.gks.ru/>.
8. Социальное положение и уровень жизни населения России 2015: Стат.сб. / Росстат- М., 2015. – 311 с.
9. Статистика продолжительности жизни в России // Русэксперт[Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://ruxpert.ru/>.
10. Стратегия устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 2 февраля 2015 г. N 151-р). [Электронный ресурс] // Режим доступа: WWW.consultant.ru/edu.consultant.ru/.
11. Федеральная целевая программа «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 – 2017 годы и на период до 2020 года» (утв. постановлением Правительства РФ от 15 июля 2013 г. № 598 «О федеральной целевой программе «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 - 2017 годы и на период до 2020 года»»).[Электронный ресурс] // Режим доступа: WWW.consultant.ru/edu.consultant.ru/.
12. Указ Президента Российской Федерации от 9 октября 2007 г. N 1351 "Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года". [Электронный ресурс] // Режим доступа: WWW.consultant.ru/edu.consultant.ru/.
13. Указ Президента РФ от 30.01. 2010 г. № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации». [Электронный ресурс] // Режим доступа: WWW.consultant.ru/edu.consultant.ru/.

СЕКЦИЯ №24.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Асмакова Т.В., Корзоватых Ж.М.

Государственный университет управления, г. Москва

Аннотация. В статье исследуется классификация рисков, которая является одним из наиболее эффективных путей управления рисками. Целью данной публикации является обобщение и некоторая систематизация имеющихся подходов к классификации рисков компании.

Ключевые слова: классификация рисков, чистые и спекулятивные риски, позитивные риски, негативные риски.

В настоящее время наблюдается тенденция роста инвестиционной активности в реальном секторе экономики. При реализации инвестиционных проектов возникает вероятность проявления непредвиденных ситуаций, которые зачастую приводят к снижению доходов по проекту или к его полной ликвидации. Следовательно, реализация проектов реального инвестирования происходит в условиях постоянного возникновения различных видов рисков.

Одним из наиболее эффективных путей управления рисками в инвестиционной деятельности является их классификация. Это обусловлено, прежде всего, многообразием рисков, и причин их проявлений. Исходя из разновидностей рисков существует необходимость в научно обоснованной классификации, которая позволит систематизировать риски и наметить конкретные направления их минимизации и оптимизации в инвестиционной деятельности. В настоящий момент в экономической теории по вопросу классификации рисков существуют различные мнения, в связи с чем, до сих пор еще не разработано общепринятой и одновременно исчерпывающей классификации рисков. Это, прежде всего, связано с тем, что на практике существует очень большое число различных проявлений риска, причем один и тот же риск может называться разными терминами, а также то, что зачастую оказывается весьма сложным разграничивать отдельные виды риска.

Обзор существующих трактовок сущности риска позволяет разделить их на два основных блока. Первый представлен подходами, в которых основной акцент сделан на возможность неблагоприятных последствий реализации риска или, напротив, возможный положительный эффект. Такие трактовки можно назвать экономическими и с долей условности разделить на «негативные» и «позитивные».

В «негативных» экономических трактовках наиболее распространено понимание риска как возможности возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе реализации проектов, планов и исполнения бюджетов предприятия. Под риском понимают все внутренние и внешние предпосылки, которые могут негативно повлиять на достижение целей организации. В этом контексте термину риск обычно придается негативный оттенок, связанный с опасениями в отношении ожидаемого результата, достижимости поставленных целей. Так, И.Т. Балабанов дает определение риска как «возможной опасности потерь», вытекающей из специфики различных явлений природы и деятельности человека. О.А. Грунин и С.О. Грунин понимают «под фактором риска в бизнесе» причину, движущую силу, способную «породить опасность или привести к ущербу, убытку» [4]. Л.Н. Тэпман отмечает, что риск представляет собой возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе реализации планов и исполнения бюджетов предприятия [5]. Понимание риска в основном как опасности, угрозы, формирует основу одной из базовых концепций управления рисками, в рамках которой рассматривается реализация опасностей природного, техногенного, социального и иного характера, а управление рисками включает способы уменьшения вероятности негативных событий или их последствий.

Негативное отношение к риску – не единственное и действие рисков факторов не исключает положительного эффекта, тем более высокого, чем выше уровень риска. Отсюда риск определяют как действие, совершаемое по принципу «повезет – не повезет», дающее надежду на желаемый положительный результат. Так, в словаре С.И. Ожегова риск определяется как «действие наудачу в надежде на счастливый исход», а Я.Д. Вишняков и Н.Н. Радаев дают трактовку происхождения слова «риск», отличную от синонима «опасности»: «Слово «риск» имеет древние корни – в переводе со староитальянского «risicare» означает «отважиться» [7]. Отказ от риска означает одновременно и отказ от возможной прибыли. В этом аспекте риск представляется не как нежелательное явление, а как движущий мотив предпринимательства. Д.С. Гончаров подчеркивает «Получение прибыли всегда сопряжено с определенным уровнем риска. Прибыль – своего рода награда за риск, и чем выше риск, тем выше ожидаемая прибыль» [3].

Нет общего мнения и в выделении принципов и признаков классификации рисков. Существует два основных принципа построения классификации рисков. Первый – построение классификации по конкретному содержанию каждого типа и вида рисков. Такая классификация является предметной. В предметных классификациях выделяют риски финансовые, производственные, инновационные и т.д. На общей предметной классификации обычно строятся детальные классификации рисков (специфические классификации), которые используются для управления рисками в определенных сферах хозяйственной деятельности. Этот принцип прослеживается в работах И.Т. Балабанова, Е.С. Стояновой, А.С. Шапкина [8, 9].

В предметной классификации в зависимости от характера ожидаемого результата риски подразделяются на две основные группы: чистые и спекулятивные. В каждой группе, с учетом взаимосвязей рисков, идет дальнейшее дробление на группы, виды, разновидности (рис. 1).

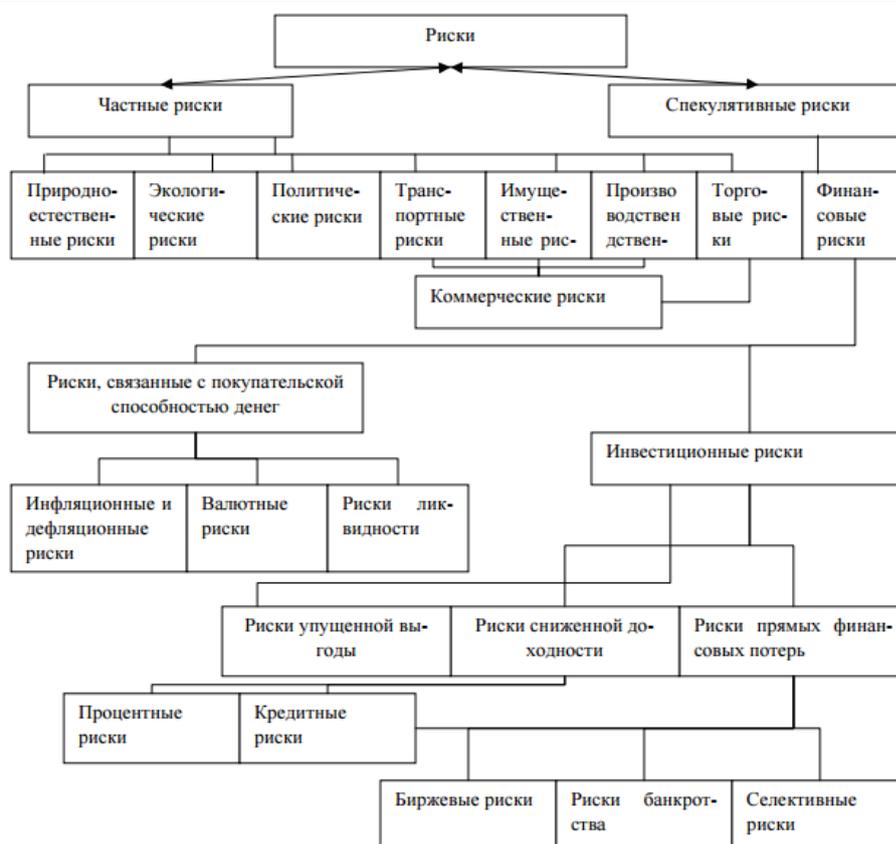


Рис. 1. Классификации рисков И.Т. Балабанова [2]

Предметная классификация необходима, прежде всего, на этапе идентификации рисков, поскольку она представляет широкий перечень рисков и дает основу для характеристики их возможных последствий.

Однако, в предметной классификации, с какой бы степенью детализации она ни была составлена, невозможно выделить и охарактеризовать все существующие и потенциальные виды рисков. Кроме того, в классификации неизбежно дублирование, в частности, в определении проектного риска. Проектный риск по составу является сложным и в качестве простых рисков включает торговые, транспортные, риск отсутствия спроса и так далее. Наконец, предметная классификация не дает ориентиров в отношении выбора общего подхода и метода управления рисками. В связи с этим и возникает необходимость в использовании второго принципа классификации. Второй принцип классификации рисков – их разделение на группы для целей управления рисками не по конкретному содержанию, а по источнику и этапу возникновения, возможности управления риском с помощью того или иного способа. Этому принципу классификации придерживаются Г.В. Чернова, А.А. Кудрявцев [10], Л.Н. Тэпман [5], В.Н. Минат [6] Классификацию, составленную по данному принципу, можно назвать управленческой (табл. 1).

Таблица 1

Управленческая классификация рисков

Признак	Виды	Определение
1	2	3
1. По природе возникновения	1) Субъективный	Связан с личностью предпринимателя, обусловлен неразвитыми способностями к риску, недостаточным уровнем образования или профессионализма, необоснованными амбициями и ошибками предпринимателя или работников, собственно с персоналом
	2) Объективный	Обусловлен недостатком информации, стихийными бедствиями, изменениями законодательства, конъюнктуры рынка и иными, внешними для предпринимателя факторами
2. В зависимости от	1) На этапе принятия решения	Обусловлен ошибками в применении методов определения уровня риска, неточностью исходной информации

этапа коммерческой деятельности	2) На этапе реализации решения	Обусловлен ошибками, допущенными в процессе реализации правильного решения, неожиданными, неучтенными изменениями субъективных и объективных условий
3. По масштабам	1) Локальный (проектный)	Риск отдельной фирмы или конкретного проекта
	2) Отраслевой	Специфический риск данной отрасли
	3) Региональный	Обусловлен факторами, определяющими хозяйственную деятельность в регионах, на уровне субъектов Федерации
	4) Национальный (страновой)	Охватывает предпринимательство на уровне макроэкономики, национальной экономики страны
	5) Международный	Связан с изменениями конъюнктуры мирового рынка, международными отношениями стран, стихийными бедствиями мирового масштаба

Продолжение табл. 1

1	2	3
4. По сфере возникновения	1) Внешний	Обусловлен воздействием внешней среды. Неожиданные изменения в экономической политике, макроусловиях производства, стихийные бедствия на больших территориях, валютные риски и др.
	2) Внутренний	Риски, связанные со специализацией предприятия, обусловленные состоянием техники, иными факторами внутренней среды
5. По возможности страхования	1) Страхуемый	Поддается количественному определению и страхованию организациями, принимающими на себя риск страхователей
	2) Нестрахуемый	Форс-мажорные и узко специфические риски, масштабные риски, трудно поддающиеся оценке, не принимаемые страховыми организациями
6. По возможности диверсификации и (типичности отрицательных последствий)	1) Систематический (фундаментальный)	Свойственный той или иной сфере деятельности. Такой риск является регулярным, основывается на природных или хозяйственных закономерностях. Примерами фундаментальных рисков являются риск автомобильных аварий или риск падения стоимости ценных бумаг на фондовом рынке
	2) Специфический (спорадический)	Связанный с конкретной операцией в данной сфере деятельности, либо вызываемый исключительно редкими обстоятельствами, реализующийся с очень низкой вероятностью
7. По степени допустимости	1) Минимальный (допустимый)	Характеризуется небольшим уровнем возможных потерь (до 10% расчетной прибыли)
	2) Повышенный (допустимый)	Возможные потери не превышают 25% расчетной прибыли
	3) Критический	Характеризуется возможными потерями 50-75% расчетной прибыли
	4) Недопустимый (катастрофический)	Возможные потери близки к размеру собственных средств, составляют 75-100% расчетной прибыли
8. По роду опасности	1) Техногенные	Обусловлены хозяйственной деятельностью человека
	2) Природные	Риски стихийных бедствий, вызванных природными силами

Окончание табл. 1

1	2	3
9. По	3) Смешанные	События природного характера, вызванные хозяйственной деятельностью человека (оползень, вызванный проведением строительных работ)
	1) Простой	Не может быть детализирован на мелкие факторы риска

возможности детализации	2) Комплексный	Включает группу рисков, поддается детализации
10. По времени	1) Бессрочный	Не имеет никаких временных ограничений, действует постоянно
	2) Срочные (долгосрочные и краткосрочные)	Действуют ограниченное время или являются одномоментными

Управленческая классификация рисков используется, прежде всего, при выборе общей стратегии управления рисками, на этапе анализа рисков для оценки возможности воздействия на тот или иной риск на конкретном уровне управления, и, в наибольшей степени, на этапе анализа и выбора и конкретных способов управления рисками. Потребность в обеих классификациях столь же очевидна, как и необходимость разносторонности в раскрытии сущности риска, что обусловлено многоаспектностью самой категории риска и логикой управления рисками [1].

Таким образом, рассмотрев некоторые подходы и примеры классификации рисков, можно видеть отсутствие универсальной общепринятой классификации рисков. По-видимому, целесообразны индивидуальная формировка подхода, перечня показателей, коэффициентов их значительности и весомости для каждой классификации рисков. Что же касается общих положений классификации рисков, справедливых для всех видов деятельности и не зависящих от перечисленных и других факторов, то здесь целесообразно ограничиться общими принципами классификации, методическими основами и требованиями к построению частных классификаций.

Список литературы

1. Асмакова Т.В. Диверсификация как метод управления инвестиционными рисками /Т.В. Асмакова, Ж.М. Корзоватых // [Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения](#). Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции, 2016. С. 238-239.
2. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. –192 с. – ISBN 5- 279-01294-7
3. Вишняков Я.Д., Радаев Н.Н. Общая теория рисков: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2007. – 368 с.
4. Гончаров Д.С. Комплексный подход к управлению рисками для российских компаний / Д.С. Гончаров. – М.: Вершина, 2008. – 224 с.
5. Грунин О.А., Грунин С.О. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб.: Питер, 2002. – 160 с.
6. Минат В.Н. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: учебное пособие для вузов. – С.: Издательство «Экзамен», 2006. – 189 с.
7. Тэпман Л.Н. Риски в экономике: Учеб. пособие для вузов / Под ред. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 380 с.
8. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Перспектива, 2000. – 656 с.
9. Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками: учеб. пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 160 с.
10. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. – 3-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2004. – 544 с.

CONCEPTION OF DEVELOPING INTEGRATED MANAGEMENT SYSTEM (IMS) IN UNIVERSITY

Goryunov I.V.

Ryazan State Radio Engineering University, Ryazan, Russia

Success of any institution of higher education is determined not only by the high level of quality of training of graduates, but also by how effectively universities solve the problem of social responsibility, pay attention to the safety and health of teachers, staff and students, implement activities in the field of ecology and environmental protection.

Probably these activities are more typical for industrial enterprises, however, modern universities in scale, structure, number of staff and students, volume of budget and off-budget financial resources are comparable with large production or service companies.

To effectively manage a modern university complex and to ensure its sustainable development, it is useful to consider the concept of developing integrated management system (IMS) of the university.

Under integrated management system should be understood part of a system of general management of the organization that meets two or more international management system standards and functioning as a unit [1]. It is necessary to emphasize that IMS does not replace the entire existing system of management of the organization, because it does not include accounting, financial management, etc.

What are the benefits of the implementation of IMS in the university? First, the development planning of the university will be implemented based on the requirements of stakeholders: students and their parents, the State represented by the Ministry of Education and Science of the Russian Federation, students (bachelors, specialists, masters, postgraduates and doctoral students), teachers and employees, community of employers, partners in the field of scientific research and development. Secondly, there will be improvement of the processes and, consequently, improving the efficiency and effectiveness of the university. Thirdly, the actions of university departments will be more consistent and structured. Fourth, it will improve the image and prestige of the university.

Universities will experience these benefits only in case of detailed IMS implementation and involvement of top management in the process, rather than formal development for the certification purposes and satisfaction of ambitions of the specialists in the field of international standards.

Creation of integrated management system (IMS) in university is complex and labor-intensive process, which requires detailed study of the requirements of GOST R (GOST R is National State Standard in Russia) ISO 9001-2015 «Quality Management System. Requirements», GOST R ISO 14001-2016 «Environmental Management Systems. Requirements with guidance for use», GOST R 54934-2012 / OHSAS 18001:2007 «Occupational health and safety management systems. Requirements». For more effective work in this direction it is necessary to develop the algorithm for implementing IMS in the university on the basis of the Deming cycle PDCA (Plan-Do-Check-Act).

To start works on creation of IMS in university the decision of the top management is necessary (published by the rector's order). After this decision the planning phase follows.

Planning is setting goals and actions needed to achieve the required results of the educational institution to create IMS. This phase should include the following:

- development and approval of a plan(program) of IMS creation
- definition and resources allocation by the management of the university
- formation of the leading and working bodies (organizational structure of management IMS)
- training teachers and staff in the basics of IMS

Execution phase represents the main steps in the development and implementation of IMS, i.e. realization of the creation plan (program) of IMS taking into account the allocated resources. At this stage, the design of IMS is being made as well as its documentation and implementation.

Design of the IMS is being carried out in accordance with the requirements of GOST R ISO 9001, GOST R ISO 14001, GOST R 54934 / OHSAS 18001. As the requirements of the standard focuses on the process approach, the design of IMS in the university should be based on the development of the process model and the design of process network required for the effective functioning of the IMS.

For this purpose, taking into account the requirements of item 4.1 GOST R ISO 9001, it is necessary:

- to determine the list of processes needed for the IMS;
- to determine the sequence and interaction of IMS processes;
- to distribute responsibility within the processes of the IMS;
- to determine the stages and their sequence in each process;
- to determine for each process regulatory documentation;
- to determine the inputs and outputs of each process;
- to set control points in each process;
- to determine criteria and levels of productivity of the processes, frequency of their assessment;
- to determine the resources needed to maintain the functioning of the processes.

Documenting of IMS is the creation of a normative-organizational basis for the functioning and continuous improvement of the IMS. Thus the following tasks have to be solved: establishment of requirements to the implementation of processes, a proper understanding by the staff and students of these requirements, reproducibility, traceability of processes and evaluation. It is also necessary:

- to determine the structure of the IMS documentation;
- to determine the list of required documented procedures of IMS process management;
- to form groups to develop IMS documentation;
- to develop and approve the documentation of IMS;
- to prepare the first edition of the IMS manual.

A fundamental phase of IMS is the introduction of the system into the daily activities of the university. On the one hand, at this stage results of design and documenting of ISM are being realized and checked, on the other hand – it creates a foundation for further improvement of the university.

At introduction of the ISM it is necessary to realize the following actions:

- to train teachers and staff to work with the IMS documentation;
- to put in force the IMS documentation by rector's order;
- to manage the processes of IMS on the basis of the developed documentation.

Check phase of PDCA cycle is the collection and analysis of data to assess the impact of changes to the operations of the university and to ensure whether the results have achieved the intended goals, what are the inconsistencies occurred and what needs to be changed. This phase may include activities inherent in the requirements of GOST R ISO 9001-2015, GOST R ISO 14001-2016, GOST R 54934-2012/ OHSAS 18001:2007:

- the internal audit of IMS;
- management review.

Based on the analysis of the received data actions to improve should be performed:

- corrective and preventive actions arising from the internal audit and analysis by the management;
- correction of IMS documentation, including development and approval of the final version of the IMS manual.

After successful completion of all activities for the development of the IMS, the university management makes a decision on expediency of carrying out its independent assessment-certification for compliance with GOST R ISO 9001, GOST R ISO 14001, GOST R 54934 / OHSAS 18001.

ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2017 ГОД

Январь 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях»**, г. Санкт-Петербург

Прием статей для публикации: до 1 января 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 февраля 2017г.

Февраль 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом»**, г. Новосибирск

Прием статей для публикации: до 1 февраля 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 марта 2017г.

Март 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения»**, г. Екатеринбург

Прием статей для публикации: до 1 марта 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2017г.

Апрель 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента»**, г. Самара

Прием статей для публикации: до 1 апреля 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2017г.

Май 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире»**, г. Омск

Прием статей для публикации: до 1 мая 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2017г.

Июнь 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Тенденции развития экономики и менеджмента»**, г. Казань

Прием статей для публикации: до 1 июня 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2017г.

Июль 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Перспективы развития экономики и менеджмента»**, г. Челябинск

Прием статей для публикации: до 1 июля 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2017г.

Август 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Экономика и менеджмент: от теории к практике», г. Ростов-на-Дону**

Прием статей для публикации: до 1 августа 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2017г.

Сентябрь 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента», г. Уфа**

Прием статей для публикации: до 1 сентября 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2017г.

Октябрь 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития», г. Волгоград**

Прием статей для публикации: до 1 октября 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2017г.

Ноябрь 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента», г. Красноярск**

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2017г.

Декабрь 2017г.

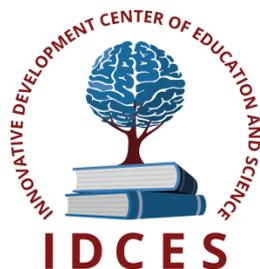
IV Международная научно-практическая конференция **«Развитие экономики и менеджмента в современном мире», г. Воронеж**

Прием статей для публикации: до 1 декабря 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2018г.

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 IV

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(11 марта 2017г.)**

г. Екатеринбург

2017 г.

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 10.03.2017.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 10,7.
Тираж 250 экз. Заказ № 032.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58.