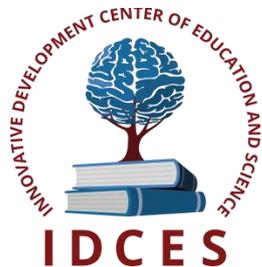


ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE



**Развитие экономики и менеджмента
в современном мире**

Выпуск IV

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

г. Воронеж

2017 г.

УДК 33(06)

ББК 65я43

Развитие экономики и менеджмента в современном мире. / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 4 г. Воронеж, 2017. 186 с.

Редакционная коллегия:

к.э.н., доцент Бекулов Х.М. (г. Нальчик), к.э.н., доцент Беспалов 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 Миролубова 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 **«Развитие экономики и менеджмента в современном мире»**, г. Воронеж 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)..... 8

КОРРЕЛЯЦИЯ ПРИЕМОМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ПРАВОВОГО ХАРАКТЕРА
В СЕГМЕНТЕ ЮСТИРОВАНИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ
Барсуков Ю.И..... 8

ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ
РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН
Волкова К.А. 12

НОВОЕ ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО: ПОНЯТИЕ ТЕХНОСТРУКТУРЫ
Григорьева А.В. 15

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ
СО СТОРОНЫ ЗАПАДА
Каверина Е.В. 18

ИННОВАЦИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ
Цхададзе Н.В. 22

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)..... 27

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ОЦЕНОЧНЫХ
КОМПАНИЙ
Амбарцумян М.А., Корзватых Ж.М. 27

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ И СРЕДСТВ
МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ
Бирюков В.А. 31

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ЛИДЕРСТВА ПО ИЗДЕРЖКАМ РОССИЙСКИМИ
МЕДИЦИНСКИМИ КОМПАНИЯМИ В СФЕРЕ ЛАБОРАТОРНОЙ ДИАГНОСТИКИ
Брыксина Н.В. 33

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ НАЛОГА НА ДОБЫЧУ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ
Габзалилова Г.Ф., Каптелинина Е.А. 36

ТРУДОВАЯ МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ
ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И КАДРОВЫЕ РИСКИ
Ломакин В. В., Метельская Е. А. 39

ПОНЯТИЕ И КОНЦЕПЦИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ, РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИИ
Питерская Л. Ю., Тлишева Н. А., Питерская А. В. 41

УЧАСТИЕ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ В ВОСПРОИЗВОДСТВЕ
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В АСПЕКТЕ ЗДОРОВЬЯ
Постников Д.Д. 48

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА
Разиньков П.И., Разинькова О.П. 53

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СЫРЬЕВОЙ БАЗЫ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА
АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ
Семущин А.В.¹, Студёнов И.И.^{1,2}, Торцев А.М.² 55

КОНЦЕПЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА МЕДИАОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ Шаронин П.Н.	58
АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ Шишкина Ю.Г., Иода Ю.В.	60
СЕКЦИЯ №3.	
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10).....	63
АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Горбаченко Ю.А.	63
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КРЕДИТНОГО РИСКА ПРИ ВНЕДРЕНИИ ИННОВАЦИЙ И ЕГО МОНИТОРИНГ Ерошкин В.Ю.	65
ЭКОНОМИКО-ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ КАТЕГОРИИ «ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ» В РОССИЙСКОЙ НАУКЕ И ПРАКТИКЕ Полтораднева Н.Л., Барынькина Н.П.	68
АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ Рубахин Г.В., Боцман Е.Н., Липчак К.А., Гурова Е.П.	72
ОЦЕНКА РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА Шевчук Е.С., Улыбина Л.К.	74
СЕКЦИЯ №4.	
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)	80
РИСК ЭКОНОМИЧЕСКОГО МОШЕННИЧЕСТВА КАК ОБЪЕКТ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ Бирюков Д.С., Феофилова Т.Ю.	80
СПЕЦИФИКА КОРПОРАТИВНЫХ МОШЕННИЧЕСТВ ПРИ СЛИЯНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ Булах А. М., Феофилова Т. Ю.	83
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПРИЕМОМ ИССЛЕДОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКИХ ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ ОБНАРУЖЕНИЯ УЧЕТНЫХ НЕСООТВЕТСТВИЙ Киданова Н.Л.	86
РИСКИ МОШЕННИЧЕСТВА ПРИ СОСТАВЛЕНИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ПРИЧИНЫ И МЕТОДЫ ИХ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ Пшеничная К.С., Феофилова Т.Ю.	91
КОНЦЕПЦИЯ ПРОДАЖ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОДУКТА Хамхоева Ф.Я., Бузуртанова Х.К.	95
СЕКЦИЯ №5.	
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13).....	96
СЕКЦИЯ №6.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)	97
РАСПРОСТРАНЕНИЕ МИРОВОГО ОПЫТА РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК Мудрова Л.И.	97

ECONOMIC VIABILITY OF DESALINATION PROJECTS IN ALGERIA Fellouri El-Yazid	99
РАЗВИТИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МИРОВЫХ РИТЕЙЛОВСКИХ СЕТЕЙ Шитиков А.Н.....	102
СЕКЦИЯ №7. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО	104
ТЕНДЕНЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ Будков Д.Ю.	104
СЕКЦИЯ №8. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	106
КОСМИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ: РЕАЛЬНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ Мухортова Д.С.	106
ПРИНЦИПЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА И ПРИМЕНЕНИЕ ИХ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ Пискурова В.С., Коротковская Е.В.	108
СЕКЦИЯ №9. ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	111
СЕКЦИЯ №10. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	111
ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ НА ИХ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ Смирнов С.А.	111
СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ	114
ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГА НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ Брянская О.Л.	114
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА НА ЗАПАДЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ Сагина О.А., Шамраева Е.В.	116
СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА	120
СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	120
СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ	120
ИНВЕСТИЦИИ И УВЕЛИЧЕНИЕ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЕ ФАКТОРЫ ВЫХОДА ЭКОНОМИКИ РФ НА ТРАЕКТОРИЮ УВЕРЕННОГО РОСТА Веселов Д. С.	120
СЕКЦИЯ №15. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	122

СЕКЦИЯ №16.	
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	122
БОРЬБА С ДОПИНГОМ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СПОРТА В РФ	
Добрынин А.С.	122
СЕКЦИЯ №17.	
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	125
СЕКЦИЯ №18.	
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА	125
ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	
Барановский Д.О., Иванов В.С.	125
HISTORICAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF KPI	
Baranovskiy D.O., Ivanov V.S.	125
СУЩНОСТЬ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ТРАНСПОРТНО- ЭКСПЕДИТОРСКОЙ КОМПАНИИ	
Барановский Д.О., Иванов В.С.	127
THE ESSENCE OF THE BALANCED SYSTEM OF INDICATORS OF THE FREIGHT FORWARDING COMPANY	
Baranovskiy Daniil, Ivanov .V.S.	128
МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССНЫХ СТРУКТУР МЕДИА ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ИЗДАТЕЛЬСТВА)	
Бескоровайная С.А.	130
ВНЕДРЕНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ В КОМПАНИЯХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА – ВЕЛЕНИЕ ВРЕМЕНИ	
Вагенлейтер А.В. ¹ , Ладыгин Ю.И. ¹ , Бобровская Т.Н. ²	136
КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР УСТОЙЧИВОСТИ ПО-НАСТОЯЩЕМУ УСПЕШНЫХ КОМПАНИЙ	
Шевцов В.В., Хусам С.	139
СЕКЦИЯ №19.	
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА	142
РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В СФЕРЕ УСЛУГ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ	
Бутова Д.Ф.	142
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕРЫ ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ МОШЕННИЧЕСТВУ НА ПРЕДПРИЯТИИ	
Кузнецов Н. А.	145
УПРАВЛЕНИЕ ТАЛАНТАМИ В КОМПАНИИ ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»	
Цимбал Е.Ю., Митрофанова Е.А.	148
СЕКЦИЯ №20.	
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	151
РАЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОБНОВЛЕНИЮ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ	
Кох И.А., Васильев А.И.	151
СЕКЦИЯ №21.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	155

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПАРКОВОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ Г. ХАБАРОВСКА Бобришова В.С., Гришина Н.А.	155
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ ДЛЯ ЮГОРЧАН Касьяненко Т.В.	159
ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНОВ, КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ Кротова А.Б., Безпалов В.В.	161
FOREIGN TRADE ACTIVITIES OF THE REGIONS AS A TOOL OF INCREASING THE NATIONAL ECONOMIC SECURITY OF THE COUNTRY ON THE EXAMPLE OF THE REPUBLIC OF MARI E Krotova A.B., Bezpalov V.V.....	161
ЗАДАЧИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ КАК СПОСОБА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ (НА ПРИМЕРЕ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ) Положенцева А.Д.	166
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕГИОНА Скворцова Г. Г., Сидорова И. В.	171
РАЗВИТИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Хван И.С.	175
СЕКЦИЯ №22.	
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	178
ПРИМЕНЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ Межевов А.Д., Зайцева Г.А.	178
СЕКЦИЯ №23.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	182
СЕКЦИЯ №24.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ	183
ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2018 ГОД	184

СЕКЦИЯ №1.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)

КОРРЕЛЯЦИЯ ПРИЕМОМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ПРАВОВОГО ХАРАКТЕРА В СЕГМЕНТЕ ЮСТИРОВАНИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Барсуков Ю.И.

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте
Российской Федерации, Владимирский филиал, г. Владимир

Понятие рынка пришло еще из глубокой древности в эпоху первых экономических отношений. На тот момент хозяйствующими субъектами выступали состоятельная знать, мастера отдельных видов ремесел, а также полисы, представляющие собой социальную общину, аналог современной организации. С течением развития цивилизации происходили метаморфозы общесоциальной жизни населения, что приводило, в свою очередь, к расширению потребностей в новых видах товаров, работ, услуг, тем самым возрастала экономическая фаза сегментации рынка, а следовательно происходил и генезис рыночной конъюнктуры и самого рынка.

Конъюнктурой рынка стала называться экономическая ситуация, складывающаяся на рынке, характеризующаяся, в свою очередь, уровнями спроса и предложения, рыночной активностью, ценами, объемами продаж, валютного курса, динамикой производства и потребления и т.д. [1].

В результате повышения экономической ситуации жидущейся на востребованности предложения, стали появляться новые хозяйствующие субъекты, число которых увеличивалось пропорционально спросу потребителей. Подобный феномен требовал детального углубленного анализа.

Впервые детальное описание и анализ свободного рынка дал во второй трети XVI века испанский и перуанский экономист и юрист Хуан де Матьенсо. В своей теории субъективной стоимости он различает элементы спроса и предложения внутри рынка. В своих трудах Матьенсо использует термин «конкуренция», чтобы описать соперничество внутри свободного рынка. Даже исследователь Оресте Попеску (Oreste Popescu) отмечает, что детерминация экономической инновации в общественную динамику была с трудом воспринята обществом к управлению данного явления [2].

На современном этапе подобные отношения все сильнее интегрировались в общественные взаимоотношения граждан. Не остается в стороне и государство, создавая рамки правового поля для участников рыночной конъюгации. Посредством принятия нормативного правового материала, главный участник рыночных отношений, тем самым, координирует экономическую деятельность, что в свою очередь гарантирует безопасность хозяйствующим субъектам в осуществлении ими своей деятельности.

Говоря простым языком, рынок – это сложная система отношений между покупателями и продавцами. Сложная она потому, что здесь применим особый механизм урегулирования данного рода отношений. Посредством применения экономических способов регулирования, рынок нельзя оставлять без юридического внимания. Отсюда и возникает проблематика применения возможных рычагов для оказания воздействия на рыночно-конкурентные отношения.

В экономической теории называется несколько методов регулирования рыночных отношений. Как сфера экономических отношений между людьми по поводу купли-продажи товаров и услуг, рынок выполняет важные функции организационного характера, такие как саморегулирование экономики, учет товаропроизводства и потребительского спроса, стимулирование участников рынка в конкурентной борьбе. Суть системного метода, как экономического регулирования рынка, вывел еще А. Смита. Смысл заключается в том, что рыночный обмен товара на деньги выгоден продавцам и покупателям. Это приводит к дифференциации, а равно к рыночной сегментации (разделения труда на специализацию производства). Данный метод описывает технику взаимодействия субъектов рыночных отношений, однако не показывает в должном объеме уровень защищенности производителей если речь идет, к примеру, о монополистическом рынке.

Рынку монополистической конкуренции, в большей степени, присущ принцип разнообразия товаров, производимых разными фирмами. Данная форма конкуренции представлена рыночной структурой, где относительно большое число продавцов предлагает потребителю для продажи схожую, но не идентичную продукцию. В рамках монополистической конкуренции с разнообразием продукта рычагом

самой конкуренции становятся не только цены, но и качество товара, предполагающее различие между одними и теми же товарами. Производители в условиях монополистической конкуренции обладают ограниченной степенью контроля над ценами в силу того, что покупатели и продавцы не связаны стихийно, а покупатели своими предпочтениями определяют необходимость и цену той или иной продукции. Данная парадигма отображает групповую динамику хозяйствующих субъектов посредством существования особой структуры рынка - монополистической конкуренции. Этим объясняется динамический подход к пониманию рынка и рыночных отношений в экономическом формате регулирования.

Однако, как подтверждается практикой, одних экономических методов не бывает достаточно для поддержания стабильности на арене рыночной конъюнктуры. История показала, что саморегулирование рынка хозяйствующими субъектами часто приводило в тупик не только их деятельность, но и саму экономику государства. Таким образом, государство, как возможный участник рынка, берет на себя обязательство по координации деятельности хозяйствующих субъектов. Таким образом, применение экономических способов для урегулирования рыночных отношений приводит к сингулярному использованию правовых методов. Рынок далеко не совершенная форма товарообмена между продавцом и покупателем, однако по настоящее время не существует иной аналогичной структуры реализации удовлетворения потребностей.

Государственное регулирование рынка представляет собой активное вмешательство государственных органов в структуру функционирования рынка, воздействуя на развитие производства в общественно нужном направлении, а также для решения возникающих социальных проблем. Необходимость данного момента возникает при несовершенстве отдельных рынков, которое проявляется в нестабильности, частичном учете затрат и полученных результатов, не единственности равновесия [3].

Конкуренция - соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке [4].

Такое легальное толкование дает федеральный закон "О защите конкуренции" от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ. Настоящий Федеральный закон определяет организационные и правовые основы защиты конкуренции, в том числе предупреждения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции.

В данном нормативном правовом акте содержатся условия запретные к применению хозяйствующим субъектам. Речь идет о так называемой ценовой политике или "Price Policy". Согласно Смигу, сущность конкурентного поведения производителей составляло "честное"- без сговора - соперничество производителей посредством , как правило , ценового давления на конкурентов. Не соперничество в установлении цены, а отсутствие возможности влиять на цену, является ключевым моментом в современной трактовке понятия конкуренции. Однако нынешние поставщики товаров, услуг не придерживаются инертного противостояния, напротив каждый пытается установить "свою" цену, тем самым умалить положение конкурента на рынке. Это в свою очередь приводит к недобросовестной конкуренции, посредством манипуляции денежного выражения товара, участник рыночных отношений подавляет волю и материальное положение своего оппонента.

Антимонопольное законодательство прямо предусматривает санкции за нарушение хозяйствующими субъектами требований к нормальному ведению экономической политики на рынке.

Актуально апробируются не менее существенные экономические отношения, связанные с государственными органами и должностными лицами. Проблема затрагивается в широкой степени взаимодействия чиновнического сословия в экономической борьбе на рыночной арене. Речь идет об аффилированности "конкурентного интереса" должностного лица. Подобные явления получили поддержку, а в дальнейшем и распространение на почве либерализации уголовного законодательства.

Все началось, когда предыдущий Президент России Дмитрий Медведев 21 октября 2010 года внес в Госдуму законопроект, предусматривающий масштабную либерализацию уголовного законодательства. Законопроект предполагает возможность замены по многим видам преступлений наказания в виде лишения свободы штрафом или исправительными работами. По мнению министра юстиции Александра Коновалова, которого цитирует агентство, такая мера позволит «как минимум на одну треть разгрузить колонии». По словам министра, документ был «в целом одобрен» на совещании у главы государства [5].

Замена многих составов преступления штрафами не привела к ожидаемому эффекту. На фоне этого появилась новая проблема экономического характера - коррупция. Под ней понимается злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий

подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами, а так же от имени или в интересах юридического лица [6].

Как упоминалось ранее, взаимодействие чиновников и участников рыночных отношений часто сводилось к незаконному использованию таким физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды. Яркий пример - государственные закупки, когда для победы следовало произвести указанные заказчиком особые требования, что в свою очередь гарантировало поставщику преференции при участии на торгах.

Критерии оценки уровня осложнения коррумпированности рынка давно высказывались и продолжают до настоящего времени. Не так давно Президент России Владимир Путин заявил, что каждый сигнал о коррупции и коррупционных проявлениях должен получать адекватную реакцию. Он также отметил, что теперь в законодательстве закреплена обязанность всех коммерческих и некоммерческих организаций принимать меры по противодействию коррупции. По его словам, число преступлений коррупционной направленности в России сократилось до 29,5 тысячи в первом полугодии 2013 года с 34 тысяч за аналогичный период прошлого года.

Так же Президент добавил, что требований законов недостаточно. Необходимо сформировать общественную атмосферу неприятия коррупции [7].

Обобщая высказывания Президента, следует обратить внимание на взаимодействие общества и власти. На западе данный подход урегулирования экономической стабильности среди хозяйствующих субъектов называется социализированный, когда общество или его отдельные структуры взаимодействуют с органами власти с целью минимизировать уровень экономической преступности, а так же разрядить атмосферу недобросовестной конкуренции.

Таким образом, для борьбы с монополистической ситуацией на рынке, приводящей к несовершенной конкуренции, в сфере коррупционной составляющей и индифферентной парадигмой рыночной сегментации необходимо применение как экономических и правовых подходов. Освещая конкурентную материю, конъюктуру рынка невозможно положиться только на законы развития рыночных взаимоотношений. Сам по себе рынок далеко не превосходная форма регулирования товарообменных обязательств, рыночные спады, а равно кризис - неизбежные составляющие данного экономического начинания. И лишь с помощью правового регулирования, вмешательство независимого арбитра - государства, можно минимизировать уровень экономического упадка. Рынок - явление сложное и данный феномен влияет на развитие всего государства в целом, следовательно, государство не может оставаться в тени политики хозяйствующих субъектов.

Однако государство не может полностью уследить за всеми случаями экономического поведения участников. Это объясняется и разнообразием субъектов рынка и сложностью рыночного регулирования. Тогда необходим метод взаимодействия общества, самих субъектов рынка, с целью снизить деликвентное поведение недобросовестных конкурентов, а также усиление ответственности за правонарушения для умаления рыночного напряжения.

"Abusus non tollit usum" (Злоупотребление не отменяет употребления) однажды было произнесено в Великом Риме. Бессменная цитата простирает генезис общественных отношений вплоть до наших дней. Неизбежность столкновений различных социально-экономических течений в спектре полномочий должностных лиц и граждан порождает у слуг народа "конкуренцию долга" в исполнении предписаний.

Проблематика коррупционной составляющей не единственный пробел в фундаменте властных отношений требующий формального законодательного регулирования.

Напомним, что 30.10.2013 года на заседании Совета по противодействию коррупции глава государства Владимир Путин охарактеризовал состояние реализации государственной политики в области борьбы с коррупцией и озвучил перспективу чиновнического сословия.

В своем докладе Президент призвал наказывать руководителей государственных органов, в случае, если среди их сотрудников будут замечены коррупционеры. Таким образом, закрепляется солидарная ответственность руководителей за проявление халатности в контроле дисциплины за подчиненными. "Руководители государственных органов всех уровней должны нести персональную ответственность за проникновение в аппарат лиц, рассматривающих службу как источник личного неправомерного обогащения", - буквально прозвучало обращение Путина к представителям нанимателя [8].

Согласно статистике, при реализации государственного заказа, коррупционеры требуют откаты в размерах от 30-50% от суммы заказа. Тем самым, нанесенный ущерб от коррупционных преступлений за 2012 году государственному бюджету составил 20,8 млрд. рублей. На региональном уровне суммы взяток подвергаются изменению с учетом инфляции. Удалось снизить количество выявленных преступлений коррупционной направленности в первой половине этого года (29,5 тысяч против 34 тысяч в первой половине 2012 года). Число привлеченных к ответственности взяточников за этот же период времени выросло почти на треть - 32%. Только 8% взяточников осуждены к реальным срокам лишения свободы. Большинство приговорены к штрафам, которые преступники не платят, находят всевозможные нормативные лазейки [9].

Из указанного очевидно, что государственная политика в сфере протекционизма антикоррупционных отношений диверсифицировалась на репрессивно-карательной, а равно штрафной поляризации. Данная форма санкции обусловлена как экономическими, так и социальными факторами. С одной стороны, штрафы, идущие в доход государства, приумножают казну субъекта власти, с другой - способствуют превентивной функции в среде субъектов общественных отношений.

В докладе главы государства прозвучали способы минимизации коррупционной составляющей в среде административных отношений сквозь призму повышения правосознания населения. Нередки случаи инициирования очага возгорания коррупционного воздействия самими хозяйствующими субъектами, тем самым пытаясь "порешать" свои бизнес-интересы.

Подводя итог, Президент отметил, что государственная политика либерализации наказаний не работает должным образом [10].

Следовательно, необходимо применение комплексного подхода в разрешении коррупционного климата. Сочетание экономического и правового воздействия на совершение противоправных действий должно выражаться через принцип неотвратимости наказания. Создавая конгломерат нормативных актов без учета консолидации последних, государство предоставляет объективные условия недобросовестным чиновникам проводить коррупционные деяния, тем самым загоняя национальную экономику наотмашь диссидентам, что порождает финансовый камуфлет.

Мерам экономического характера должны способствовать общественные отношения, приводящие к стабилизации протекания процесса ассигнований, что презумируют контрактивность влияющую на сбалансированность финансовых потоков. Непреодолимость коррупционному искушению, а равно заключение корыстных исполнений приводит к репримандам уполномоченных субъектов.

Посредством юридического механизма воздействия на подавление коррупционной экспансии государство пытается ограничить степени влияния преступной раздражительности среди чиновничьего слоя. Отсюда нормотворец предлагает следующие меры, такие как, декларирование доходов государственных и муниципальных руководителей учреждений и государственных корпораций, контроль на крупными расходами должностных лиц (запрет на иностранные вклады, счета и финансовые инструменты). Следует ограничить

потенциально коррупционный инвентарь обладающий ликвидностью. Еще несколькими днями ранее в Госдуме предложили с помощью родственников коррупционера возмещать ущерб государству.

Как было сказано ранее, латинское выражение спектрально отражает ту действительность, сложившуюся в нашем государстве. Повышая меры ответственности, законодатель старается минимизировать уровень преступности коррупционной составляющей, однако даже само осознание правонарушителем противоправности своего деяния не умаливает его желание сотворить наказуемое. Злоупотребление не в силах останавливает корыстные процессы, когда они подкреплены крупными финансовыми обязательствами. В подобной ситуации государству следует сочетать экономический и правовой подходы для устранения существующих коррупционных преступлений. Одних законов и санкций будет недостаточно при условии слабо развитого социального дотирования в сочетании с низким уровнем правового содержания в сознании граждан.

Список литературы

1. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М., ИНФРА-М, 2006.
2. Оресте Попеску. Исследования по истории латиноамериканской экономической мысли.. Лондон, Рутледж, 1997. С. 15-31.

3. Интернет-ресурс: URL: <http://www.edu-support.ru/?statya=413> (дата обращения: 13.11.2013).
4. Федеральный закон РФ "О защите конкуренции" от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ (в редакции от 02.07.2013 г.) // Собрание Законодательства РФ, 2007. № 49. Ст. 6079.
5. Lenta.ru: Медведев на треть разгрузит колонии. Либерализация уголовного наказания. URL: <http://lenta.ru/news/2010/10/21/soften/> (дата обращения: 13.11.2013).
6. Федеральный закон РФ "О противодействии конкуренции" от 25.12.2008 г. № 273-ФЗ (в редакции от 30.09.2013 г.) // Собрание Законодательства РФ, 2008. № 52. Ст. 6228.
7. Заседание Совета по противодействию коррупции от 30 октября 2013 года.. URL: <http://xn--80adffaaqxqag0a8f2c.xn--p1ai/activity/vladimir-putin-vyistupil-na-sovete-po-protivodejst> (дата обращения: 13.11.2013).
8. «ТПП-ИНФОРМ» В.Путин: руководители госорганов должны нести персональную ответственность за коррупционеров [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.tpp-inform.ru/news/12575.html> (дата обращения 08.12.2013).
9. «NEWSru.com» Путин хочет наказывать руководителей госорганов, в которых найдут коррупционеров [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.newsru.com/russia/30oct2013/putin.html> (дата обращения 08.12.2013).
10. «Президент России» Заседание Совета по противодействию коррупции [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://state.kremlin.ru/council/12/news/19516> (дата обращения 08.12.2013).

ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Волкова К.А.

Научный руководитель д.э.н., профессор **Цхададзе Н.В.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

С началом процесса глобализации, интеграции и интернационализации связана качественно новая эпоха в развитии международного предпринимательства, когда на первое место выходят транснациональные компании и транснациональные банки (ТНК и ТНБ). Эти корпорации возникли значительно раньше, но только недавно начала возникать специфическая транснациональная экономика, в которой соперничают ведущие международные компании. Конкуренция этих компаний нередко является более острой, чем на национальном уровне, используются принципиально иные методы конкурентной борьбы.

Крупнейшие транснациональные корпорации являются гигантскими структурами, их накопления и капитал превосходит богатства многих стран. Они действуют везде и их господство поражает. ТНК превратились в самостоятельную силу, учитывать влияние которой вынуждены и национальные правительства

Возглавляя вершину мирохозяйственных связей, ТНК всё больше влияют на международные отношения в целом. Сотрудничество с транснациональные корпорации играет огромную роль для развитых и развивающихся стран в вопросе улучшения условий для взаимовыгодного сотрудничества между корпорациями и странами в целом, максимизации прибыли и развитости регионов, уменьшение вероятности наступления экономического кризиса в странах.

ТНК, функционирующие на территории принимающих стран, оказывают все возрастающее влияние на их экономику и политику. Они воздействуют на процесс производства, реализацию и распределение продукции, что неизбежно ведет к развитию противоречий между экономическими интересами этих стран и интересами ТНК. Данные противоречия особенно ощутимы в моменты обострения политических отношений, внутренних и международных экономических кризисов. В такие периоды правительства государств лишают поддержки подразделения ТНК и направляют свои усилия на защиту интересов национальных компаний. Исходя из этого, можно говорить о цикличном негативном воздействии ТНК на экономику промышленно развитых стран, в то время как их положительное влияние постоянно.

Транснациональные корпорации получают преимущества и вследствие извлечения выгоды из разницы в экономическом положении стран приложения своего капитала. Располагая филиалами и дочерними компаниями в других странах, ТНК получают возможность:

- получать преимущества, сосредоточивая те или иные производства в странах с дешевым сырьем и низкими ставками заработной платы;
- планировать и получать прибыли в различных странах в зависимости от уровня налогообложения на доходы;
- приспосабливать свои производственные и сбытовые схемы применительно к специфическим условиям национальных рынков разных стран;
- осуществлять политику бухгалтерского учета операций дочерних компаний и филиалов, выгодную центральной компании.

Влияние транснациональных корпораций на экономику отдельных государств непрерывно усиливается, особенно это касается развивающихся государств. Обычно в эти страны ТНК переносят трудоемкие, энергоемкие и материалоемкие производства. Здесь, как правило, действуют филиалы и дочерние компании, которые могут преследовать совершенно разные цели. Так, в некоторых странах базируются филиалы и дочерние компании ТНК, занимающиеся освоением сырьевых ресурсов развивающихся стран путем добычи и первичной обработки сырья. Так, по данным ООН, всего 15 ТНК контролируют 70% мирового экспорта каучука и нефти, более 80% меди, бокситов и олова, свыше 90% древесины и железной руды.

ТНК контролируют до 40% всего промышленного производства развивающихся стран, половину их внешней торговли. При этом норма прибыли на прямые капиталовложения в развивающихся странах в среднем вдвое выше соответствующего показателя в развитых странах. Деятельность ТНК подвергается критике как развивающимися странами за эксплуатацию их дешевой рабочей силы, так и профсоюзами развитых стран за то, что ТНК, перемещая свой бизнес в менее развитые регионы мира, лишают рабочих мест граждан своих стран.

Влияние ТНК на конкурентоспособность развивающихся очень многосторонне и далеко не всегда оно бывает положительным. Это связано с тем, что отношения между развивающимися странами и ТНК — сложны, что обусловлено частым несопадением интересов, а также асимметрией власти. Такая асимметрия ощущается сразу же, как только обе стороны пытаются максимизировать свои выгоды. ТНК, как правило, экономически намного сильнее, чем большинство развивающихся стран. Они нередко стараются использовать свою мощь, чтобы оказывать давление на местные правительства, принуждая их минимизировать свои налоговые обязательства или добиваясь получения особых льгот в финансовой сфере, инфраструктуре, защите рынка и т.д. В качестве ответных акций многие страны применяют запреты и ограничения, а также национализацию и экспроприацию собственности (особенно активно эти меры использовались после второй мировой войны).

Все же в большинстве случаев (в особенности при наличии целевой программы развития отношений с транснациональными корпорациями) развивающиеся страны выигрывают от присутствия ТНК. Трудящиеся и поставщики, обслуживающие новые предприятия, наряду с местными властями, получающими налоги, выигрывают больше, чем теряют конкурирующие местные инвесторы. Широкое привлечение иностранного капитала при помощи ТНК способствует снижению безработицы в стране. С организацией производства в стране тех изделий, которые раньше ввозились, отпадает необходимость в их импорте. Компании, выпускающие конкурентоспособную на мировом рынке продукцию и ориентированные в основном на экспорт, в значительной степени способствуют укреплению внешнеторговых позиций страны и повышению ее конкурентоспособности в системе мирового хозяйства.

Взаимоотношения ТНК с развивающимися странами также неоднозначны. Необходимо отметить, что капитал, инвестированный корпорациями в экономику принимающих государств, становится составной частью их воспроизводственного процесса. Так доля предприятий, контролируемых иностранным капиталом, в общем объеме производства обрабатывающей промышленности Австралии, Бельгии, Ирландии и Канады превышает 33, в ведущих западноевропейских странах — 21-28, в США — более 10%. Еще большую роль иностранный капитал в форме прямых инвестиций играет в экономике развивающихся стран, где на долю компаний с иностранным участием приходится до 40% промышленного производства, а в ряде государств дочерние структуры и филиалы ТНК выпускают 50-60% производимой продукции.

Интегрируя рабочую силу различных государств и предъявляя ей одни и те же требования, ТНК играют важную роль в распространении международных стандартов подготовки квалифицированных

кадров. Все это приводит к качественному росту промышленности принимающей страны и как следствие — росту производительности труда.

Отсутствие или ослабление контроля со стороны принимающей страны за деятельностью ТНК приводит к негативным последствиям. Это происходит, когда увеличение иностранного бизнеса в стране осуществляется за счет поглощения местных компаний, мобилизации капитала из местных источников. Одной из острых проблем развивающихся стран стал отток капитала, перевод прибылей в развитые страны, что значительно уменьшает базу национального накопления, следовательно, и общественного воспроизводства.

Плюсы присутствия ТНК заключаются в том, что они:

-оказывают полезное влияние на развитие научно-исследовательской деятельности и научно-технического прогресса;

-выделяют финансовые и производственные ресурсы на создание новых отраслей деятельности и усовершенствование существующего промышленного сектора;

-гарантируют полную занятость местному населению;

-предоставляют достойную заработную плату и социальное обслуживание жителей, а также помогают пополнить их навыки и знания;

расширяют возможности местного производства;

-устанавливают статус развивающихся стран как продавцов своей продукции, а не просто экспортеров.

Минусы присутствия ТНК состоят в том, что они:

-уменьшают конкурентоспособность местного производства;

-диктуют свои цены на продукцию, обслуживание, производство;

-вводят свои правила и законы, тем самым преуменьшая влияние государства.

Проблемы, которые возникают в результате деятельности международных корпораций на современном этапе

1. Рост зависимости всех стран от международной конъюнктуры и динамики цен на сырьё.

2. Прежде передача негативных импульсов из одного региона в другой происходила в первую очередь по каналам внешней торговли, то в настоящее время в связи с ростом мобильности капиталов важнейшим механизмом такой передачи становится финансово-кредитная сфера. Многократно возрастают опасности возникновения и глобального расползания финансовых кризисов.

3. Широкое распространение западных моделей социально экономического развития. Именно поэтому в последнее время многие развивающиеся страны активно выступают против глобализации и интеграции мировой экономики.

4. Самостоятельную проблему образует правовое регулирование ТНК. Возникает необходимость в создании специфических правовых форм, которые позволили бы ТНК функционировать в мировом хозяйстве. невозможным.

5. ТНК монополизируют национальный рынок и уничтожают государственный суверенитет. Действия ТНК по захвату рынка называют экономической войной против граждан.

Таким образом, транснациональные корпорации широко используют преимущества международной кооперации и разделения труда. Они действуют далеко за пределами своей «родной» страны и, формируя межнациональные комплексы, оказывают значительное влияние не только на экономику отдельных стран, но и на состояние мировой торговли в целом.

Также ТНК превратили мировую экономику в международное производство, обеспечили развитие НТП во всех его направлениях: технического уровня и качества продукции; эффективности производства; совершенствования форм менеджмента, управления предприятиями. Они действуют через свои дочерние предприятия и филиалы в десятках стран мира по единой научно производственной и финансовой стратегии, формируемой в их «мозговых трестах», обладают громадным научно-производственным и рыночным потенциалом, обеспечивающим высокий динамизм развития.

Список литературы

- 1.Сергеев П.В. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе. — М.: Юрайт, 2015.
- 2.Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России. — М.: Финансы и статистика, 2014.- 250 с.

3. Цхададзе Н.В. Экономические теории и школы: история и современность: монография / Н.В.Цхададзе. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2014.- 207 с
4. Цхададзе Н.В. Эволюция мировой экономической мысли от истоков до наших дней: монография / Н.В.Цхададзе. – М.: Издательство «Русайнс», 2017.-166с.
5. Сапунцов А. Л. Транснациональные корпорации развивающихся стран в мировой экономике [Электронный ресурс]: URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/transnatsionalnye-korporatsii-razvivayuschisya-stran-v-mirovoy-ekonomike> (дата обращения 10.10.2017)
6. Косевич А.В., Кожина В.О Воздействие транснациональных корпораций на принимающие страны и их роль в мировой экономике [Электронный ресурс]: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vozdeystvie-transnatsionalnyh-korporatsiy-na-prinimayuschie-strany-i-ih-rol-v-mirovoy-ekonomike> (дата обращения 10.10.2017)

НОВОЕ ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО: ПОНЯТИЕ ТЕХНОСТРУКТУРЫ

Григорьева А.В.

Научный руководитель д.э.н., профессор **Цхададзе Н.В.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

История развития общества представляет собой целый ряд сменяющих друг друга экономических систем. Процесс перехода от одной системы к другой определяется характером производства, господствующего на данном этапе развития человеческого общества.

В аграрной экономике ведущим ресурсом была земля, в индустриальной – капитал, а в постиндустриальной экономической системе – информация и знания. Современное общество подвергается мощным трансформационным процессам, источники которых находятся в самой природе человеческого общества, а их последствия неизбежны и всепроникающие.[2,16].

Мы живем в информационном, динамично развивающемся обществе. Значение перемен, которые происходят в современной экономической жизни очень велико. В двадцатом веке произошли глобальные изменения в мировой экономике, которые оказали большое влияние на хозяйственную жизнь общества. Итог этих перемен – применение наукоёмкого производства и сложной техники в сфере материального производства, возрастание роли информации. Под информационной революцией целесообразно считать только современный этап развития человечества, связанный с появлением новых информационных систем, информационных технологий, т.к. по информационной насыщенности, по темпам распространения и глобальному охвату аналогов этому процессу в истории человечества нет.[3, 92].

В ходе научно-технической революции возникает постиндустриальная экономика. Теперь наука является непосредственной производительной силой, а экономика стала зависеть уже от образованной и профессионально подготовленной рабочей силы. Многие ученые-экономисты занимались изучением и анализом экономических систем. Эта тема всегда будет оставаться актуальной.

Теория индустриального общества возникла в 40-х годах двадцатого века. Такие экономисты как П. Дракер, У. Ростоу, Р. Арон, занимались изучением индустриального общества и предлагали свои теории. На наш взгляд, наиболее целостная и разработанная теория развития индустриального общества принадлежит Джону Гэлбрейту, американскому экономисту, представителю старого институционального и кейнсианского течений. В книге «Новое индустриальное общество» он представляет свою концепцию «индустриального общества» и дает определение таким понятиям как «техноструктура» и «зрелая корпорация». Он также выделяет особенности, присущие новому индустриальному обществу, в их числе: активная роль государства, глобальное планирование, слияние крупных корпораций с государством. По его мнению, основным элементом западного общества является именно индустриальная система, которая представляет собой часть экономики с преобладанием крупных корпораций. Иными словами, индустриальная система — это мир корпораций. Д. Гэлбрейт выдвигает идею, что управление такими корпорациями по мере их развития обязательно перейдет от отдельного лица к техноструктуре. Он выделил несколько ключевых изменений, произошедших в экономике «индустриального общества»:

- Процесс экономической организации и управления предприятием в современной экономике приобретает большую значимость, чем процессы производства и обращения;

- На экономику страны большое влияние оказывают государство и крупные корпорации;
- Применение современных технических средств при производстве товаров, в результате чего необходимо производить крупные капиталовложения и привлекать высококвалифицированных специалистов;
- Широкое распространение деятельности корпораций. Теперь она не ограничивается отраслями только с крупным производством, а охватывает практически все виды деятельности. Корпорация – это основа организационной структуры индустриальной системы;
- Снижение роли предпринимателя-собственника в корпорации. Дело в том, что собственники предприятия теперь не участвуют в управлении корпорацией, они просто получают определенный доход, именно поэтому их имена часто никому не известны;
- Увеличение роли государства в экономике страны. Расширились его функции. Государство регулирует совокупный доход, обеспечивает уровень покупательской способности, регулирует уровень цен;
- Существенные изменения в профессиональном составе рабочей силы. Все больше людей стремятся получить высшее образование. Этому можно дать логическое объяснение: все производство в новом индустриальном обществе строится на современных технологиях, а технически сложным оборудованием могут управлять только хорошо подготовленные и образованные специалисты, это и вызывает высокий спрос на образование;
- Возрастающая роль планирования. В современном обществе все запросы потребителя должны быть определены заранее. Это необходимо для того, чтобы организация точно знала, какой продукт вызовет спрос у потребителя.

Важный вывод, к которому пришел Гэлбрейт, давая характеристику экономической системе нового индустриального общества заключается в том, что она представляет собой плановую экономику. Это объясняется тем, что инициатива производства исходит все-таки от корпорации, которая воздействует на потребителя и оказывает влияние на его ценности и убеждения.

Исторически сложилось так, что личность рассматривается нами как человек, заслуживающий уважения, имеющий авторитет и власть. Но в нашей жизни произошли кардинальные изменения. Теперь власть не принадлежит отдельным личностям, она перешла к организациям. Это и есть отличительная особенность современной экономической системы. Происходит формирование групповой индивидуальности. Необходимость такого перераспределения власти можно объяснить тем, что современное производство функционирует на основе информации, которой располагают большое число специалистов. Это необходимо для того, чтобы впоследствии проанализировать всю полученную информацию, сопоставить ее, сравнить. При этом, нельзя полагаться на абсолютную достоверность предлагаемой сотрудниками информации, нужно учитывать особенности человека. Именно поэтому в каждой корпорации должен существовать дополнительный механизм, который проверяет степень необходимости и достоверности информации.

При описании современной экономической системы, мы говорим о большой роли информации. Какова причина такой значимости?

Во-первых, это технологически сложные потребности современной промышленности. Теперь для эффективного производства необходимо иметь большое количество людей, которые имеют высокую квалификацию в узких областях специальных знаний.

Вторая причина связана с необходимостью в планировании, которое предполагает установление контроля над внешними условиями производства. Проблема достаточно сложная, она зависит от множества факторов, обстоятельств, объединяющих все сферы жизнедеятельности человека. Предусмотреть влияние определенного фактора на деятельность фирмы очень сложно. Поэтому команда, которая собирает и оценивает необходимую информацию должна состоять из специалистов разных сфер деятельности. Автор даже говорит об особом «даре предвидения». Очевидно, что планирование предполагает наличие людей, располагающих различной информацией или специально подготовленных людей для получения нужной информации.

Третий фактор, по мнению автора, это необходимость координации полученных разнообразных специализированных знаний. Здесь речь идет о том, что вся информация по большим и малым вопросам, поступающая от разных специалистов должна проходить проверку с точки зрения ее надежности и целесообразности, так как она используется для принятия решения. Автор подробно останавливается на этом факторе, подчеркивая важность данной проблемы. Иногда даже наличие необходимой информации, высококачественных специалистов приводит к неверному принятию решения. Необходимо правильно и

четко скоординировать деятельность всех специалистов. При этом допускается отсутствие особо одаренных людей. Каждый должен работать в своей конкретной узкой области и хорошо разбираться в ней. Важна организация процесса получения информации. Необходимо общение и обсуждение во время передачи информации, позволяющее проверить ее достоверность и истинность. Решение по любому вопросу – это результат деятельности (продукт) не отдельной личности, а группы лиц (специалистов). Люди должны уметь сотрудничать между собой. Большую роль также играет правильный подбор кадров.

Так что же главное: процесс принятия решения или его утверждение? Автор однозначно дает ответ на этот вопрос: первое является главным, второе не имеет существенного значения, каким бы внешне значительным и важным не представлял себя босс компании. Он лишь «приписывает» себе право принимать решения, «принадлежащие в действительности безликому и не столь осязаемому коллективу». Основная роль руководства заключается именно в формировании групп людей, способных добыть, оценить, переосмыслить информацию и сделать правильные выводы для принятия решения. Анализ коллективной информации, собранной группой узких специалистов и должен привести к нужному решению. Именно организованные знания, коллективный разум и представляет собой решающий фактор производства. При этом очевидно, что подлинное право принятия решений принадлежит именно этим специалистам (инженерам, техническим работникам, плановикам), а не руководителю.

Гэлбрейт объединил таких специалистов в отдельную группу, и назвал ее «техноструктурой». Высококвалифицированные специалисты, которые располагают необходимой информацией составляют реальную силу корпорации. Эта специальная группа людей и называется техноструктурой. Именно техноструктура оказывает значительное влияние при принятии решений в организациях. Это группа инженеров, специалистов, техников, которая отвечает за процесс обращения служебной информации и предопределяет характер принимаемых руководством решений, это люди, которые фактически обеспечивают функционирование корпорации.

Таким образом, у руководителя нет практически никакой самостоятельности в принятии решений, он только озвучивает мнения, предложенные людьми, участвующими в производственном процессе. Подлинная экономическая власть в корпорации принадлежит техноструктуре, а не собственникам. Она охватывает всех, кто обладает специальными знаниями, способностями или опытом группового принятия решений. Именно эта группа людей, а не администрация направляет деятельность предприятия, является его мозгом.[1,125].

Нельзя не согласиться с тем, что с развитием технологии происходит изменение социального статуса владельцев факторов производства. Согласно Гэлбрейту, власть переходит к носителям специализированных знаний, необходимых для управления современным производством – к "техноструктуре".

Техноструктура – это абсолютно новое понятие, возникшее в информационном обществе. Так что же является причиной образования техноструктуры? Необходимость возникновения техноструктуры была вызвана возрастанием сложности процесса производства продукции, его дроблением и технологическим совершенствованием. Это те перемены, которые сформировали новое индустриальное общество. Особенность данной социальной группы заключается в сущности ее цели и мотивации. Они существенным образом отличаются от цели, которую преследует предприниматель-собственник. Дело в том, что техноструктура не стремится к максимизации прибыли. Эта группа понимает, что прибыль принадлежит акционерам и управляющим.

Но есть один аспект, который волнует техноструктуру: обеспечение такого уровня доходов владельцам акций, при котором последние не испытывали бы желания вмешиваться в дела корпорации. В этом проявляется «защитная цель» техноструктуры. [4,122]. Также можно добавить, что члены техноструктуры больше стремятся получить одобрение своих коллег и приспособить цели организации к своим собственным, это является побудительными мотивами эффективной работы сотрудников. Таким образом, техноструктура доминирует в корпорациях. Но если рассмотреть этот вопрос шире, то господство техноструктур относится не только к той корпорации, в которой она находится, но и ко всему государству. Это очень важный вывод, из чего следует, что государство, по сути, выражает интересы техноструктуры. [5,82].

Гэлбрейт в работе "Новое индустриальное общество" проанализировал изменения, которые произошли в жизни общества с внедрением новых технологий и увеличением роли информации. Он также ввел понятие «техноструктуры», которое является ключевым звеном при принятии решений и управлении корпорацией. Гэлбрейт сделал несколько важных выводов:

- Реальная власть в корпорациях принадлежит техноструктуре. Решения вырабатываются коллективно;
- Современная экономика управляется техноструктурой и важное значение приобретает планирование. Предпринимателя-лидера в классическом понимании теперь не существует;
- Техноструктура не заинтересована в максимизации прибыли, ей важно, чтобы корпорация имела прочные позиции на рынке;
- «Зрелая корпорация» по Гэлбрейту это корпорация у которой власть принадлежит техноструктуре.

В заключение добавить, что такой подход к принятию решений, который охарактеризовал Гэлбрейт, возможен только при определенном развитии общества в политическом, экономическом и психологическом аспектах. Трудно себе представить принятие решения «коллективным разумом», например, в период военного коммунизма, восстановления народного хозяйства после Великой Отечественной войны в нашей стране, когда все решал и брал на себя ответственность только руководитель. Именно высокотехнологичное, высокоразвитое общество способно осуществить ту модель принятия решений, которую нам продемонстрировал Джон Гэлбрейт.

Список литературы

1. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество: Пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. — М.: ООО «Издательство АСТ»: ООО «Транзиткнига»; СПб.: Terra Fantastica, 2004. — 602 с. — (Philosophy).
2. Ганина О.А. Социальная аннигиляция индустриального общества и формирование общества информационного/ О.А. Ганина// Пермский национальный исследовательский политехнический университет. — 2013.— № 18.— С. 14-30.
3. Вартанова М.Л. Переход от индустриального общества к обществу информационному/ М.Л. Вартанова// Статья в сборнике трудов конференции. — 2015 С. 89-94.
4. Цхададзе Н.В. Экономические теории и школы: история и современность: монография /Н.В.Цхададзе. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2014.- 207 с
5. Цхададзе Н.В. Эволюция мировой экономической мысли от истоков до наших дней: монография /Н.В.Цхададзе. – М.: Издательство «Русайнс», 2017.-166с.

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ СО СТОРОНЫ ЗАПАДА

Каверина Е.В.

Научный руководитель д.э.н., профессор **Цхададзе Н.В.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Российская Федерация выступает активным участником на мировом рынке. В структуре торговли высока доля импорта по различным отраслям производства. В связи с чем, изменения внешнеэкономических взаимоотношений с разными странами оказывают значительное влияние на состояние и развитие экономической среды в нашей стране.

За последние несколько лет произошли значительные изменения во внешнеэкономических связях России. В связи со сложившейся в 2014 году внешнеполитической обстановкой Российская Федерация оказалась в международной изоляции со стороны стран запада. Инициатором введения санкций стали США. Их политика нашла поддержку в лице глав ведущих государств и руководства Евросоюза. Позднее к санкциям присоединились некоторые другие государства – партнеры США и ЕС. В свою очередь Российской Федерацией были предприняты ответные меры, включающие в себя запрет ввоза в страну сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия из этих стран.

Введение санкций и применение ответных мер негативно сказались на экономической ситуации внутри страны, вызвали существенный рост цен и ослабление курса рубля. В результате произошло сокращение по большей части макроэкономических показателей.

Так, по оценкам Минэкономразвития в IV квартале 2014 года темпы прироста ВВП к соответствующему периоду предыдущего года составили -0,2%, что говорит о постепенном ослаблении

динамики развития. С начала года произошёл значительный рост цен – на 11,4%, а потребительская инфляция составила 2,6% (для сравнения аналогичные показатели в 2013 году – 6,5% и 0,5% соответственно). Реальная заработная плата в декабре 2014 г. сократилась на 4,7%. Снизились показатели развития по основным видам экономической деятельности. Наибольший спад был отмечен в инвестиционной деятельности. По итогам 2014 года инвестиции в основной капитал сократились на 2,5%. Прирост производства машин и оборудования снизился на 7,5%, производства изделий из дерева – на 5,3%. В целом промышленное производство сократилось на 1,7%. В сфере сельского хозяйства произошло падение индекса производства на 2,5% по сравнению с данными 2013 года. Экспорт и импорт товаров сократились на 30,2% и 24% соответственно. [3].

По данным Минэнерго России, в декабре 2014 г. по сравнению с декабрем 2013 г. экспорт нефти в физическом выражении снизился на 22,8%, газа природного – на 19,8%, каменного угля – на 4,1%. Положительное сальдо торгового баланса в декабре 2014 года составило 9,9 млрд. долларов США, что на 42,1% ниже данных 2013 года. Кроме того, произошло ослабление курса рубля, которое по расчётам на декабрь 2014 года составило 34,5% к доллару США. [3].

Таким образом, введение санкций и принятие ответных мер негативно сказалось на экономической ситуации в стране. В той или иной мере это затронуло все отрасли производства. В части сельского хозяйства и производства продовольственной продукции одним из наиболее важных вопросов стал вопрос об организации импортозамещения.

Россия обладает огромнейшим сельскохозяйственным потенциалом – одним из крупнейших в мире. На её долю приходится более половины черноземных почв, 20% запасов пресной воды, 9% мировой пашни. Агропромышленный комплекс является одной из наиболее важных отраслей экономики России. Здесь сосредоточено около 13% основных производственных мощностей, 14% трудовых ресурсов, производится порядка 6% валового внутреннего продукта.[4]. Обеспечение функционирования эффективного агропромышленного комплекса выступает одним из основных условий стабильности страны. Однако на сегодняшний момент сельскохозяйственная отрасль находится на уровне развития, не достаточном для обеспечения производства и предоставления на внутренний рынок всех наименований продуктов, на которые предъявляется спрос со стороны потребителей. Поэтому наложение эмбарго, значительно сократившее ассортимент предлагаемой продукции, привело к необходимости принятия мер по развитию данной отрасли для компенсации потерь от ограничений импорта.

Правительством Российской Федерации был опубликован список продуктов питания и сельхозпродукции, на импорт которых был наложен запрет в соответствии с реализацией контрсанкций. В него вошли: мясо крупного рогатого скота (свежее, охлажденное и замороженное); свинина (свежая, охлажденная или замороженная); мясо и пищевые субпродукты домашней птицы; мясо соленое, в рассоле, сушеное или копченое; рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные; молоко и молочная продукция; овощи, съедобные корнеплоды и клубнеплоды; фрукты и орехи; колбасы и аналогичные продукты из мяса, мясных субпродуктов или крови, а также готовые пищевые продукты, изготовленные на их основе; готовые продукты, включая сыры и творог на основе растительных жиров; молочносодержащие продукты и продукты на основе растительных жиров [7].

Для преодоления негативных последствий введения санкций и обеспечения отечественного производства части ранее импортируемых товаров в сфере сельскохозяйственной отрасли была разработана и принята специальная программа развития сельского хозяйства до 2020 года [6].

Кроме того, 27 марта 2015 года распоряжением Минсельхоза России № 24р был утвержден перечень инвестиционных проектов, нацеленных на развитие импортозамещающих производств. В перечень вошли 464 проекта, относящихся к сфере сельского хозяйства, в том числе 49 – по строительству и модернизации теплиц, 48 – по строительству и модернизации овощехранилищ, 4 – по переработке плодов и ягод, 166 – по молочному скотоводству и переработке молочной продукции, 79 – по свиноводству, 65 – по птицеводству, 53 – по мясному скотоводству [1].

По данным Росстата, опубликованным в ежегодном сборнике «Россия в цифрах», в период с 2013 по 2017 года наблюдаются следующие изменения в объемах продукции сельского хозяйства:

Таблица 1.

Продукция сельского хозяйства по категориям хозяйств
(в фактически действовавших ценах; в процентах к итогу)

	1992	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016
Хозяйства всех категорий	100								
в том числе:									
сельскохозяйственные организации	67,1	45,2	44,6	44,5	47,9	47,6	49,5	51,5	52,8
хозяйства населения	31,8	51,6	49,3	48,3	43,2	42,6	40,5	37,4	34,7
крестьянские (фермерские) хозяйства ¹⁾	1,1	3,2	6,1	7,2	8,9	9,8	10,0	11,1	12,5

Источник: [10].

Исходя из представленных данных, видно, что показатели производства сельскохозяйственной продукции в разных категориях с каждым годом увеличиваются. Исключение составляют хозяйства населения, где наблюдается понижение процента, что говорит о низком производстве в этой сфере. В целом же можно сказать, что реализация мер развития сельского хозяйства положительно сказывается на развитии данной отрасли. Это имеет большое значение для развития экономики страны в целом и нивелирования негативных последствий санкционных ограничений.

Планируется, что к 2020 году индекс производства сельхозпродукции составит не менее 119,6 процента, а индекс объема инвестиций в основной капитал достигнет отметки в 141,9 процента [4]. В конечном итоге после проведения ряда мероприятий по развитию сельского хозяйства к 2020 году должен возрасти удельный вес российских продовольственных товаров в общем объеме продовольственной продукции.

Предполагается, что общий объем продукции сельского хозяйства к 2020 году по сравнению с аналогичным показателем 2012 увеличится приблизительно на 25%, а уровень рентабельности должен возрасти на 9-14%. На данный момент по итогам мониторинга результатов показателей сельскохозяйственной отрасли Россия обеспечена собственным картофелем, зерном, маслом и сахаром более чем на 90%, а мясом птицы и свинины на 70% [5]. По многим подотраслям сельского хозяйства наблюдается устойчивый рост.

По данным Федеральной таможенной службы России за первое полугодие 2017 года экспорт сельхозтоваров и продовольствия составил 7345,7 млн. долл. США, что на 17,7% превышает аналогичные показатели 2016 года. Наибольшая доля экспорта пришлась на зерновые культуры – 37,1%. На втором месте – экспорт рыбы и рыбной продукции (19,7%). Далее идут растительные масла (15,4%), в том числе подсолнечное (11,3%), отходы и остатки пищевой промышленности (5,0%), табачные изделия (2,9%) и шоколад (1,5%).

Кроме того, был отмечен рост экспорта свинины в 2 раза по сравнению с 2016 годом (что составило 9,2 тыс. тонн). Объемы экспортных поставок мяса птицы возросли в 1,5 раз (до 49,8 тыс. тонн), пшеницы – на 21,3% до 11275,7 тыс. тонн, ячменя – на 8,2% до 1111,9 тыс. тонн, сахара – более чем в 66 раз до 115,4 тыс. тонн.

Таблица 2.

Производство основных видов импортозамещающих пищевых продуктов в Российской Федерации

	2012	2013	2014	2015	2016
Мясо крупного рогатого скота (говядина и телятина) парное, остывшее или охлажденное, в том числе для детского питания	178	199	183	203	195
Мясо крупного рогатого скота подмороженное, замороженное, глубокой заморозки и размороженное	36,0	41,6	41,1	51,7	43,2
Мясо и субпродукты пищевые домашней птицы	3405	3610	3979	4340	4468
Изделия колбасные	2533	2502	2476	2445	2436
Рыба живая, свежая или охлажденная	1399	1461	1167	1175	1341
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), млн. тонн	11,3	11,5	11,5	11,7	11,9
Творог	396	371	387	416	407
Сыры и продукты сырные	451	435	499	589	605

Источник: [10].

По мнению многих экономистов санкции стали толчком к расширению развития российского сельхозпроизводства. В условиях санкций российские предприятия получили возможность для наращивания объемов производства. Ограничительные меры Запада против России подготовили хорошую почву для развития данного сектора экономики. Однако, как видно из данных таблицы 2, импортозамещающее производство растёт довольно медленными темпами, а по отдельным категориям продукции наблюдается его спад в 2016 году.

Сокращение конкуренции на внутреннем рынке, а также ослабление курса рубля в результате санкций и импортных ограничений привели к росту цен на отечественную сельскохозяйственную продукцию. Так, по данным Росстата цены на продовольственные товары по итогам третьего квартала 2017 года в среднем увеличились на 2,8% по сравнению с 2016 годом. В частности, средние потребительские цены на молочную продукцию возросли на 3,1-8,8% (в зависимости от вида продукции), на свинину – на 0,1%, на говядину – на 1,5%. [3].

Подводя итог, можно сказать, что санкции, введённые по отношению к России со стороны стран Запада, негативно сказались динамике экономического развития страны. В области сельского хозяйства ограничение импортных поставок привело с одной стороны, к значительному сокращению предложения на рынке сельхозпродукции, увеличению темпов продовольственной инфляции, а также росту цен по многим категориям продуктов. Но, с другой стороны, ограничительные меры в определённой степени способствовали росту производственных показателей сельскохозяйственной отрасли. Возникшая необходимость замещения импортных товаров продуктами отечественного производства привела к расширению деятельности сельхозпредприятий. Однако на данный момент потенциал российского сельского хозяйства реализован далеко не полностью. У России имеются огромные возможности и большие объёмы ресурсов, задействование которых позволит вывести сельскохозяйственную отрасль на новый, более высокий уровень развития. Грамотное их использование, реализация государством политики поддержки развития отечественного сельского хозяйства помогут вывести страну в число лидеров по экспорту продукции за рубеж.

Список литературы

1. Информационные материалы ФГБУ «Спеццентрчет в АПК». Сентябрь – октябрь 2015 г.
2. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://mcx.ru/press-service/news/intervyu-aleksandra-tkacheva-po-itogam-sammita-ministrov-selskogo-khozyaystva-stran-g20-rossiyskaya/>
3. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://economy.gov.ru>
4. Сельхозпортал [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://сельхозпортал.рф/analitika/gosudarstvennye-programmy-na-razvit/>
5. Состояние дел и перспективы развития российского сельского хозяйства/ Пресс-служба Минсельхоза России. — М.: Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, 4 декабря 2015
6. Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 N 717 (ред. от 10.11.2017) "О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы"
7. Постановление Правительства РФ от 7 августа 2014 г. N 778 о мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560 "О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации"
8. СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
9. Указ Президента Российской Федерации от 24.06.2015 г. № 320 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.krmlin.ru/acts/bank/39797>
10. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
11. Цхададзе Н.В. Продовольственная безопасность России в условиях экономических санкций запада// Экономические вызовы западных санкций против России: общие и особенные черты. Монография / Под ред. М.Л.Альпидовской - Краснодар, 2016.-187 с.
12. Цхададзе Н.В. Кризис экономического развития России: последствия экономических санкций // Экономические вызовы западных санкций против России: общие и особенные черты. Монография / Под ред. М.Л.Альпидовской - Краснодар, 2016.-187 с.
13. Цхададзе Н.В. Современные тенденции развития аграрного сектора в России// Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография. /Под ред. проф. Сидорова В.А., проф. Ядгарова Я.С., доц. Чапли В.В.- Краснодар, 2016.- 497 с.
14. Цхададзе Н.В. Риск возникновения кризисных процессов и экономического застоя в современной России// Феномен рыночного хозяйства: векторы и особенности эволюции. Монография. /Под ред. проф. Сидорова В.А., проф. Ядгарова Я.С., доц. Чапли В.В.- LSP, 2017.- 620 с.

ИННОВАЦИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Цхададзе Н.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

В банковском сфере за последние 10-15 лет произошло больше изменений, чем за последние столетия. Во всем мире потребители успешно пользуются интернет-банкингом, АТМ, колл-центрами банков и приложениями для мобильных телефонов и электронных кошельков.

Российские же банки все еще считают эти направления обслуживания клиентов «альтернативными каналами» и продолжают вкладывать значительные ресурсы в развитие традиционных банковских отделений. Однако ритм современной жизни, проникновение в нее современных технологий приводят к тому, что деловые люди («поколения X и Y») все в меньшей степени хотят взаимодействовать с банком в непосредственном доступе (через отделения).

При этом новые технологии обеспечивают те степени свободы и выбора, которые раньше не были доступны клиентам банка - удобство (в любое время и в любом месте нахождения), быстрота, контроль и самостоятельность.

Поэтому наиболее перспективным направлением розничного обслуживания клиентов банка в ближайшее время станет развитие сети полностью автоматизированных банковских отделений (например, включающих в себя банкоматы, работающие по системе Cash Recycling, терминалы, депозитные банкоматы, аппараты по обмену валюты и т.п.), которые должны быть небольшими по размеру и располагаться в местах массового нахождения людей.

Традиционное отделение должно превратиться в консультанта по продаже сложных банковских продуктов (ипотечный кредит, приват - банкинг, открытие текущего или нового депозитного счета). Менее сложные продукты и транзакции, которые не требуют высокой вовлеченности банковского сотрудника, переместятся на более эффективные каналы - интернет - банкинг, колл - центры и технологии IVR, смартфоны и коммуникаторы, мобильные телефоны, е-кошельки, микроплатежи карточками с заложенным лимитом.

Рассмотрим подробнее инновации в банковской сфере.

Интернет - банкинг позволяет при наличии доступа в Интернет совершать различные банковские операции. С помощью интернет - банкинга можно проверить состояние счета, пополнить счет телефона перевести деньги на другую карту, получать кредиты и т.д. И все эти операции можно совершить онлайн, в личном кабинете на сайте банка или в приложении для смартфона.

Клиенты всё больше ценят удобство доступа к банковским услугам в любом месте в любой момент. Как показывает статистика, около 21% россиян пользуются мобильным банком.

Поэтому в настоящее время использование интернет - банкинга достаточно перспективно. Многие крупные банки (например, ПАО Сбербанк, АО Газпромбанк и др.) всё в большей степени развивают данную систему, которая помогает им связываться с клиентами через Интернет. Банки разрабатывают удобные для клиентов мобильные приложения. Примером может служить Мобильный банк ПАО Сбербанка.

Интересно, что люди, которые пользуются интернет - банкингом более 3 лет зачастую совершают больше операций через такую систему (см. рисунок 1). Вероятно, это вызвано появлением доверия к интернет- банкингу и пониманием того, на сколько значительно это экономится их время.

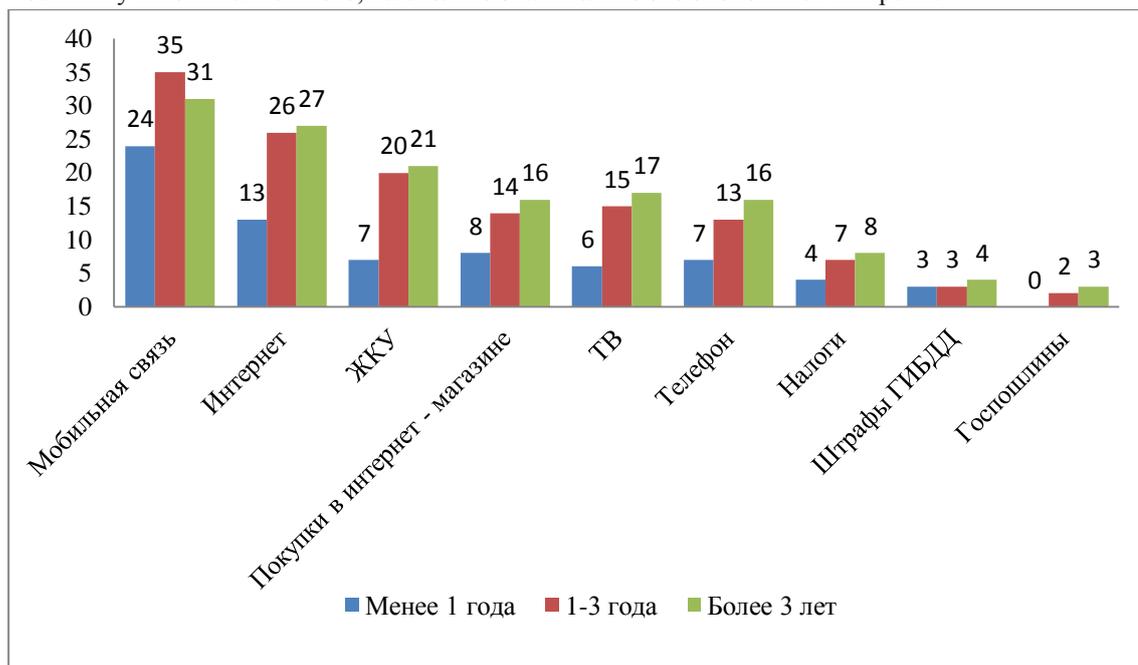


Рис. 1. Динамика долей пользователей, совершавших операции в интернет банке в зависимости от давности пользования интернет - банкингом, %

Источник: составлено автором по данным [3]

Из вышесказанного следует, что рынок банковских интернет-услуг в России стремительно развивается и в ближайшие годы объем предложения услуг интернет - банкинга на рынке услуг вырастет как минимум в два раза.

В настоящее время почти у каждого человека есть смартфон и в этой связи банки решили расширить возможности для их обладателей. Не так давно возник новый способ оплаты - «прикоснитесь телефоном или новой бесконтактной картой к считывающему устройству» – гласит официальный сайт

MasterCard. Технология NFC натолкнула банки на такую идею. Согласно результатам исследования компании Juniper, к концу 2019 года около 516 миллионов потребителей будут оплачивать покупки с помощью бесконтактной технологии. К тому же, NFC чип может быть установлен в часы, телефон или карту. При использовании карты не будет возникать проблемы с банкоматами, когда они «съедают» карту. [2].

Некоторые банки, например, Бинбанк, ввели СМС оповещение о штрафах ГИБДД и налогах. Это очень полезная функция со стороны банка, так как при наличии необходимой суммы на карте можно сразу оплатить штраф. Эта функция была введена Бинбанком в 2015 году. [4].

Возможно, в ближайшем будущем в банковской сфере появится биометрическая идентификация клиентов. В настоящее время всё чаще стали разрабатываться и улучшаться телефоны, которые имеют функции, основанные на отпечатке пальца. Не исключено, что банки так же найдут в такой технологии что-нибудь привлекательное. Например, вместо ввода ПИН - кода нужно будет приложить палец к сенсору и покупка будет оплачена. Тогда и не нужно будет носить с собой подтверждающие личность документы. Уже можно увидеть примеры использования такой технологии.

Использование таких технологий поможет в ускорении работы с клиентами и совершении банковских операций. Так же, скорее всего, с рынка уйдут пластиковые карты и можно будет расплачиваться телефоном или при совершенной технологии биометрической идентификации можно будет расплатиться, приложив палец без всякой карты.

Для банков данный проект с биометрической идентификацией будет стоить очень мало, так как им достаточно обеспечить такой системой банкоматы и поставить условия, что банк переходит на новую систему. Сначала такая система будет совмещена с банковской картой, а потом и карты уйдут. Магазины сами закупают аппараты считывающие банковские карты, так что обеспечение магазинов этими аппаратами уже не будет касаться банков. Чтобы запустить данный проект нужно только поменять систему идентификации и внести некоторые изменения в программу. С другой стороны, общество еще не готово к таким изменениям, так как считывание отпечатков пальцев на смартфоне появилось не так давно. Но данную инновацию банки могут запустить в любой момент и это будет являться его преимуществом.

Существует компания ВТЕ, которая занимается производством различного оборудования для банков. Эта компания может сделать банкомат с встроенным биометрическим считывателем. Цена банкомата NCR SelfServ 22 составляет 10136,61 евро без биометрического считывателя. Цена же с таким устройством будет примерно 11000 евро[31]. Написание программы для одного банкомата будет стоить в среднем 1500 евро, доставка и установка вместе около – 500 евро. Таким образом, если ПАО Сбербанк решит заменить все свои банкоматы на новые, то это будет стоить:

$$80000 \times 13000 = 1040000000 \text{ евро,}$$

(где 80 000-примерное количество банкоматов ПАО Сбербанк).

Достаточно большая сумма, хотя прибыль ПАО Сбербанк за 2016 года составила 541,9 млрд рублей (примерно 8,6 млрд евро). Таким образом, для полного оснащения такими банкоматами нужно потратить примерно 12% всей прибыли. Достаточно привлекательное предложение для такого крупного банка, чтобы стать передовым по инновационной деятельности.

Таким образом, проанализировав всё вышесказанное, можно сделать вывод, что инновации способствуют росту экономики, развитию и структурным сдвигам. Они обеспечивают развитие во всех экономических сферах, а также и в банковском деле. Электронные инновации в банковской сфере способны успешно развиваться абсолютно в любой сфере деятельности. Данный вид инноваций играет важную роль для реализации в современном мире, когда передача информации в электронном виде достаточно актуальна. Кроме того, это экономит время и, несомненно, значительно облегчает многие задачи клиентов [3].

Как один из вариантов нововведения можно предложить структурированный депозит, являющийся достаточно выгодным вариантом для значительной части населения, которые желают выгодно инвестировать свои денежные средства без высокого риска.

По такому депозиту банки также гарантируют стопроцентную гарантию возврата денег, несмотря на большую доходность данного вклада.

Структурированным он называется потому, что привлеченные средства в дальнейшем делятся на две части для дальнейшего инвестирования. Одна часть, в размере 80-90%, вкладывается в инструменты, доходность по которым стабильна и фиксирована (векселя, облигации и т.д.). Доход от них будет покрывать

оставшиеся 10-20% от первоначального вклада. Таким образом, гарантируется стопроцентный возврат средств вкладчику.

Оставшиеся 10-20% банк вкладывает в более рискованные инструменты, но в то же время более доходные, такие как опционы. Однако в этом случае банк может не получить премии по опциону, если последний не будет исполнен. Структурированный депозит можно охарактеризовать как возможность получения более высокого дохода при полном отсутствии рисков потери первоначальных вложений.

Поэтому он является очень привлекательным для клиентов, которые хотят минимизировать свои риски при инвестировании своих средств, но в то же время хотят обеспечить по ним более высокую доходность.

Допустим, что ПАО Сбербанк в среднем будет привлекать по 200 клиентов. Пусть минимальная сумма привлечения 85000 руб. Процентная ставка по депозиту составит 8- 11%.

Тогда сумма привлеченных денежных средств за год по данному депозиту составит:

$$200 \times 85000 \times 12 = 204 \text{ млн. руб.}$$

Расходы на проценты, уплаченные по данному депозиту:

$$204 \text{ млн.} \times 11\% = 22,44 \text{ млн. руб.}$$

Расходы на обслуживание одного клиента по депозиту условно возьмем 200 руб.

Рассчитаем расходы на обслуживание клиентов за год: $200 \times 12 \times 200 = 480000 \text{ руб.}$

Средства, привлеченные от депозита, разместим в кредиты населения со сроком 1 год под 15% годовых.

Тогда доход будет равен: $204 \text{ млн.} \times 15\% = 30,6 \text{ млн. руб.}$

Пусть расходы на обслуживание 1 клиента по кредитам составят 300 руб.

Возьмем средний размер кредита 400000 руб. Итак, банк может выдать за год: $\frac{204 \text{ млн.}}{400000} = 510$ кредитов.

Расходы, связанные с предоставлением кредита клиентам равны: $510 \times 300 = 153000 \text{ руб.}$

Таким образом, прибыль до налогообложения составит:

$$30,6 \text{ млн.} - 22,44 \text{ млн.} - 480000 - 153000 = 7,52 \text{ млн.}$$

Далее рассчитаем налог на прибыль. Налоговая база = 7,52 млн. Ставка налога на прибыль = 20%
Размер налога на прибыль: $7,52 \text{ млн.} \times 20\% = 1,5 \text{ млн.}$

Чистая прибыль будет равна: $7,52 \text{ млн.} - 1,5 \text{ млн.} = 6,02 \text{ млн. руб.}$

Рассчитаем рентабельность вклада по формуле:

$$P = \frac{ЧП}{З} \times 100\%,$$

где P – рентабельность депозита;

ЧП – чистая прибыль полученная;

З – затраты на депозит.

Затраты на депозит равны: $22,44 \text{ млн.} + 480000 + 153000 = 23,07 \text{ млн. руб.}$

Итого, рентабельность вклада «Структурированный»:

$$P = \frac{6,02 \text{ млн.}}{23,07 \text{ млн.}} \times 100\% = 26\%.$$

Таким образом, можно сделать вывод, что данный депозит оказался не намного менее рентабелен, чем существующие уже не один год депозиты. Однако внедрение данного депозита позволит существенно поднять уровень своего финансового инжиниринга, что в свою очередь окажет влияние на приобретение дополнительных преимуществ. Наличие в ассортименте банка подобного депозита может привлечь внимание со стороны клиентов, а так же укрепить их отношение в будущем. Благодаря этому банк покажет, что он ориентирован на привлечение средств всех слоев населения. Кроме того, этот вид вклада поможет клиентам уберечь свои сбережения от инфляции.

Многие нововведения так и не доходят до потенциальных потребителей. Информация об инновациях в банковской системе должна входить в оборот более технично и стремительно, благодаря усовершенствованию маркетинга в банках.

В настоящее время в российскую банковскую практику активно внедряется такое направление, как омниканальность. Это означает, что при предоставлении банковских услуг клиентам объединяются разные каналы обслуживания: это и сайты, и мобильные приложения, группы в социальных сетях, электронные купоны, и флеш-продажи.

В современных условиях развития банковского сервиса в Российской Федерации клиентам может быть предложен банковский продукт, не имеющий аналогов - портативное электронное устройство. Устройство способно аккумулировать в своей памяти все данные обо всех счетах владельцев пластиковых карт, кредитах, депозитах, что дает уникальную возможность владельцу устройства совершать любой перечень операций, подтвержденных гарантией безопасности, экономя при этом большое количество времени. Безусловно, своевременное инновационное обеспечение гарантирует надежность бизнес-процессов. Однако чаще всего инновационные банковские продукты ориентированы на розничную продажу. У многих банков есть специальный сервис, предназначенный для клиентов, упрощающий пользование пластиковыми картами – возможность отслеживания расходов и поступлений в виде инфографики. СМС-уведомления о финансовых операциях позволяют оперативно получать информацию о поступлении и списание денежных средств с расчетного счета.

Банкам необходимо составить стратегический план внедрения инноваций. Основной целью следует выдвинуть достижение оптимального уровня конкурентоспособности на базе согласованных технологических, экономических и управленческих мероприятий. Необходима ориентация банка на постоянное создание новых, более совершенных технологий, продуктов, услуг и банковских процессов.

Чтобы выстоять в конкурентной борьбе, банкам нужно решить следующие задачи:

- повысить гибкость и адаптивность к рынку,
- автоматизировать банковские процессы,
- использовать новые компьютерные технологии, виртуальные банковские и финансовые технологии,
- перейти на дистанционное обслуживание, использование интернет-банкинга,
- создать и внедрить новые банковские продукты или услуги на основе новых технологий,
- комплексно использовать новые информационные и коммуникационные технологии для электронного маркетинга,
- внедрять инновации в области форм и методов управления,
- повышать квалификацию работников.

Таким образом, инновации в банковской сфере в условиях глобализации - настоятельная необходимость для российских банков. Для успешного участия в конкурентной борьбе, российским банкам нужно ориентироваться только на самые передовые технологии и продукты.

Банковских инновации, можно разделить на уровне продуктов и каналов и инновации на уровне experience (впечатления) клиента. Последние десять – пятнадцать лет, в основном, реализуются инновации на уровне продуктов и каналов взаимодействия, инновации технологические.

Но если взять эмоциональный аспект, аспект отношений с клиентами, то мы встретим очень мало примеров инноваций в банках.

Таким образом, дальнейшее усовершенствование интернет-банкинга и дистанционного банковского обслуживания в недалеком будущем приведет к следующему: банк станет связующим звеном, с одной стороны между производством продукции и ее реализацией, а с другой - между продавцом и покупателем. Все операции будут проходить в безналичной форме, а экономические отношения выйдут на новый уровень.

Список литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 02.12.1990 г. №395-1 (ред. от 01.05.2017) «О банках и банковской деятельности». [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система "Консультант плюс", 2017.
2. Высоков В.В. Трансформационный банкинг: Науч.-практ. пособие. – Ростов-на-Дону: Изд. полиграф. комплекс РГЭУ (РИНХ), 2014. – 200 с
3. Исаев Р.А. Методика разработки новых кредитных банковских продуктов и услуг и ее практическое применение // Банковское кредитование.-2013.-№3.-С. 3-45
4. Райхльд Ф. Искренняя лояльность. Ключ к завоеванию клиентов / Ф. Райхльд, Р. Марки. – М.: Издательство Манн, Иванов и Фербер, 2014.

5. Розничный банковский бизнес: бизнес-энциклопедия. - М.: Альпина Паблишер, 2010.
6. Смагина И.С. Себестоимость банковских продуктов и ее оптимизация // Достижения вузовской науки. – 2015. - №16. – С.160-163.
7. Ушакова Н.Б. Ценообразование на банковские продукты в контексте проблемы рентабельности кредитных организаций // Экономика и предпринимательство. - 2015. - №7 - С. 1117-1121.
8. Цхададзе Н.В. Теоретические аспекты маркетинга в системе управления банком / Сборник трудов «Перспективы развития экономики и менеджмента».- Челябинск, 2017- С14-21.
9. Цхададзе Н.В. Понятие и сущность банковских рисков / Сборник трудов «Экономика и менеджмент: от теории к практике».- Ростов-на-Дону, 2017- С.21-25.
10. Цхададзе Н.В. Классификация банковских рисков / Сборник трудов «Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента».- Уфа, 2017.- С.7-12.
11. Цхададзе Н.В. Механизм оценки банковских рисков / Сборник трудов «О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента, Красноярск, 2017.- С.9-14.
12. Банки ищут путь к новым возможностям // Банковское обозрение Официальный сайт – Режим доступа: <http://bosfera.ru> [Электронный ресурс] (дата обращения 1.11.2017).
13. Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс] //Режим доступа: www.cbr.ru (дата обращения: 23.11.2017).
14. Годовой отчет ПАО Сбербанк за 2016 год. Официальный сайт – Режим доступа: <http://www.sberbank.com.ru>[Электронный ресурс] (дата обращения 1.11.2017)
15. Центральный банк Российской Федерации. Официальный сайт – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>[Электронный ресурс] (дата обращения 08.11.2017).
16. Царев А. В. Анализ использования банками интернет-ресурсов для продвижения банковских продуктов и услуг / А. В. Царев // Перспективы науки. - 2015. - № 2 (65). - С. 171-173. - То же [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://rsl.ru>, (дата обращения 08.11.2017)

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ОЦЕНОЧНЫХ КОМПАНИЙ

Амбарцумян М.А., Корзоватых Ж.М.

ФГОУ ВПО «Государственный университет управления», г. Москва

Изучение особенностей деятельности оценочных компаний позволило определить основные направления совершенствования системы управленческого учета в соответствии с требованием рыночных отношений и спецификой деятельности.

Индивидуально-организационные особенности в первую очередь влияют на построение организационной структуры управленческого учета, в частности на особенности постановки системы управленческого учета по центрам ответственности. В связи с этим считаем, что наиболее целесообразным и учитывающим специфические особенности оценочных компаний является структурно-функциональный подход к выделению центров ответственности, при котором центры ответственности устанавливаются в зависимости от организационной структуры управления и функций, выполняемых каждым подразделением. Рекомендуется деление центров ответственности по следующим признакам (рис. 1):

- вид деятельности - центры ответственности, относящиеся к основной и обслуживающей (вспомогательной) деятельности;
- тип центра ответственности - центр затрат, центр доходов, центр управления;
- бизнес-процессы - организационно-управленческая, оценочная, обслуживающая сфера;
- наименования центров ответственности.

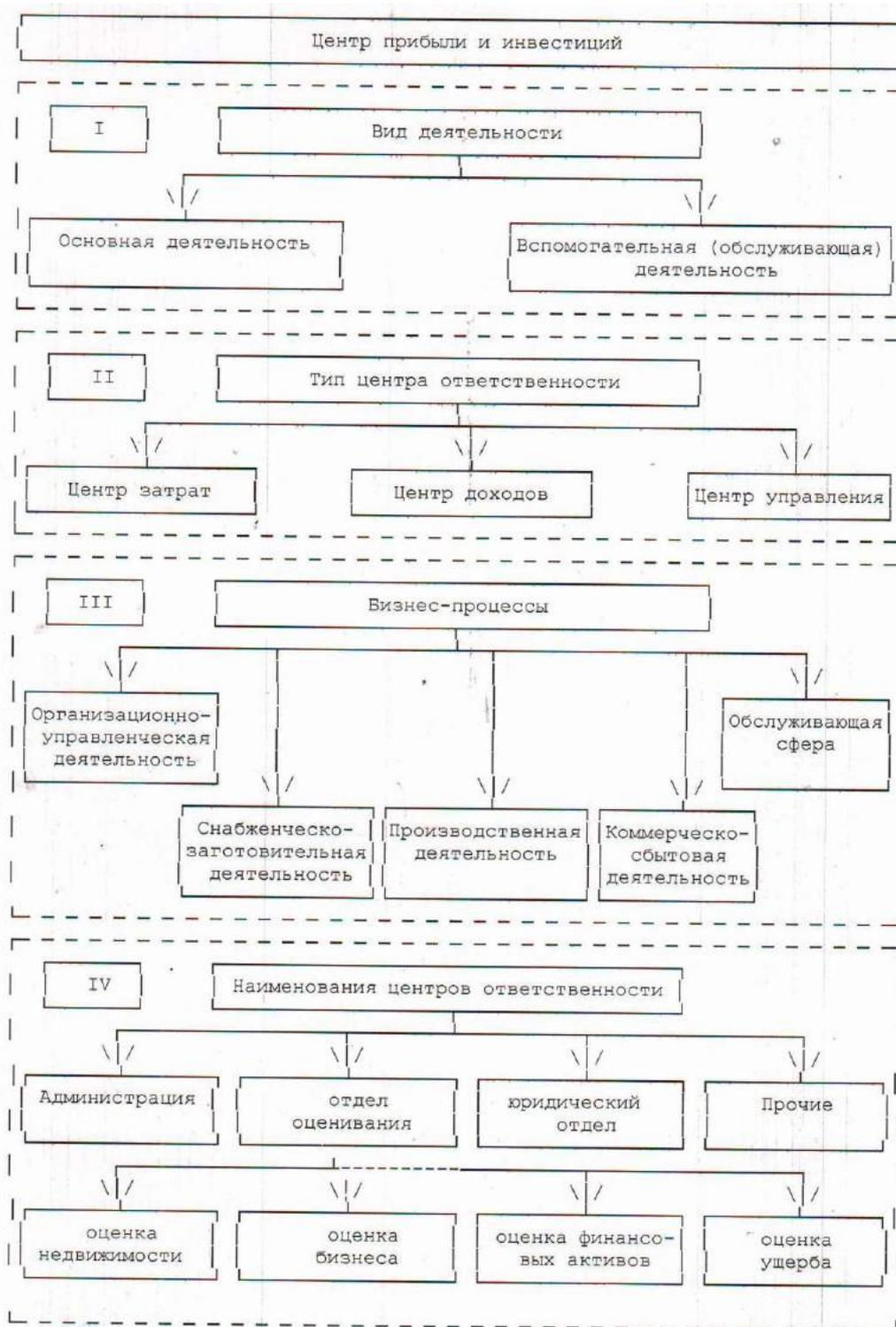


Рис. 1 Декомпозиция центров ответственности в оценочных компаниях

При определении центров ответственности во внимание принимают технологическую структуру предприятия, а далее выделяют ее горизонтальный и вертикальный разрезы. Первый ограничивается кругом деятельности каждого лица, ответственного за центр, второй — предопределяет иерархическую лестницу полномочий лиц, принимающих управленческие решения. Каждый из центров может быть центром или затрат, или доходов, или инвестиций. В первом случае отчет составляют по расходам, во втором — по прибыли, и в третьем — по срокам окупаемости.

Центр затрат — это структурное подразделение предприятия, руководитель которого отвечает только за затраты (отдел оценивания). В рамках такого центра организуется планирование, нормирование

и учет затрат факторов производства с целью контроля, анализа и управления процессами их использования. При определении структурного подразделения как центра затрат в данных компаниях рекомендуется учитывать следующие моменты:

— каждый центр затрат, возглавляемый менеджером, должен являться отдельной сферой ответственности;

— центр затрат должен объединять приблизительно однотипные рабочие места, обуславливающие издержки однородного характера. Это облегчает определение совокупности факторов, оказывающих влияние на величину расходов данного центра затрат и выбор базы распределения расходов по носителям затрат. Поскольку основным фактором, определяющим величину затрат на участках, является норма времени, то она чаще всего выбирается в качестве базы распределения в центрах затрат. При этом на каждом участке загрузка сотрудников должна иметь по возможности однородный характер, для чего необходимо более глубокое деление предприятия на центры затрат.

Таблица 1

Система показателей оценки деятельности отдела оценивания в оценочной компании

Наименование группы показателей	Показатели, относимые к группе
Финансовые показатели	
Обобщающие показатели	<ul style="list-style-type: none"> • количество оказанных услуг на единицу затрат ресурсов; • прибыль на единицу общих затрат; • рентабельность услуг, % • затраты на 1 рубль услуги, руб. • доля прироста продукции за счет интенсификации производства, %
Показатели удовлетворения покупателей	
Сохранение качественных и количественных показателей обслуживания покупателей при увеличении нагрузки на сотрудника	<ul style="list-style-type: none"> • процент отклонений оказанных услуг, % • количество нарушений договоров, ед. • выполнение корректирующих и предупредительных мероприятий, ед. • время, отводимое на выполнение одного заказа, дней • количество нарушений, обнаруженных в ходе внутренних проверок, ед.
Показатели эффективности	<ul style="list-style-type: none"> • выходное качество оказываемой услуги, % • выходная комплектность оказываемой услуги, % • выходная дисциплина оказываемой услуги, %
Показатели обучения и обновления кадров организации	
Показатели эффективности использования труда (персонала)	<ul style="list-style-type: none"> • темп роста производительности труда, % • доля прироста оказанных услуг за счет увеличения производительности труда %; • абсолютное высвобождение работников, чел. • относительное высвобождение работников, % • коэффициент использования полезного фонда рабочего времени, % • трудоемкость единицы продукции, час; • зарплатоемкость единицы продукции, руб.
Стабилизация кадрового состава производственного подразделения	<ul style="list-style-type: none"> • Текучесть кадров, %

Рекомендуемый подход к выделению центров ответственности в оценочных компаниях позволит внедрить систему учета затрат по центрам ответственности, не нарушая связей между различными иерархическими уровнями управления. При этом необходимо учитывать, что в отделе оценивания возможна одновременное оказание несколько услуг, необходимо выделение мест возникновения затрат.

По нашему мнению создания интегрированной системы управленческого и финансового учета выступает сближение функций планирования, учета, анализа и других управленческих функций. Основным преимуществом такого подхода является наличие единой информационной базы. Иными словами, счета управленческого и финансового учета, отражающие затраты на производство, ведутся в единой системе учета без обособления калькуляционных счетов в системе управленческого учета.

Внутренняя управленческая отчетность — это форма представления сведений, существенных для выбора определенного варианта действий из множества альтернативных. Состав и содержание отчетных показателей, форма и сроки их представления устанавливаются организацией самостоятельно и зависят от вида ее экономической деятельности, организационно-правовой формы, стратегии и тактики управления, квалификации управленческого персонала и других специфических особенностей каждого хозяйствующего субъекта.

При разработке внутренней отчетности необходимо стремиться к тому, чтобы она была:

- достоверной и сопоставимой по различным периодам времени;
- полезной для принятия соответствующих управленческих решений;
- представлена в объеме, необходимом и достаточном для проведения анализа.

Необходимость построения управленческой отчетности, исключающей дублирование одних и тех же показателей, требует их четкой классификации.

Информация управленческого учета, трансформирующаяся в показатели внутренней отчетности, предназначена различным группам пользователей внутри организации, нацеленных и уполномоченных на принятие взвешенных управленческих решений. В управленческих отчетах, адресованных высшему руководству организации, должно найти отражение:

— фактически достигнутых результатов производственной, инвестиционной, финансовой и других видов деятельности как по организации в целом, так и по отдельным структурным подразделениям;

— оценка внутренних и внешних факторов, повлиявших и влияющих на результаты выполнения целей организации;

— плановые и прогнозные индикаторы развития организации на предстоящий период;

Руководителям структурных подразделений в управленческой отчетности следует представлять:

— показатели деятельности структурных подразделений и результаты их аналитической обработки;

— информацию планового и прогнозного характера по предприятию в целом, и по отдельным структурным звеньям;

— необходимую информацию о смежных подразделениях и контрагентах.

Менеджерам низшего звена управления, ответственным за определенные участки деятельности, необходимо получать и анализировать информацию:

— об этой деятельности через систему синтетических и аналитических показателей;

— связанную с прогнозными оценками внутренних и внешних факторов;

— прочую информацию, способную оказать влияние на формирование итоговых результатов деятельности.

Данное построение системы управленческого учета оценочных компаний подходит для сравнительно небольших организаций, где ограничены возможности контроля затрат и не допускаются различные оценки.

Таким образом, для создания центров ответственности не как формальной организационной структуры оценочных компаний, а как основы построения внутреннего организационно-экономического механизма хозяйствования необходимо выполнение следующих требований:

- центры ответственности необходимо формировать с учетом производственной и организационной структуры оценочных компаний;

- каждый центр ответственности должно возглавлять ответственное за эффективность деятельности должностное лицо – менеджер подразделений;

- для каждого центра ответственности должны быть разработаны бюджеты (сметы, производственные задания) и определены показатели оценки эффективности их деятельности, а также параметры показателей материального и морального поощрения трудовых коллективов центров ответственности;

- для каждого центра необходимо разработать систему производственного учета и определить формы и периодичность отчетности за свою деятельность;

- для каждого центра ответственности необходимо четко определить последовательность процесса внутривозвратного (управленческого) контроля с учетом среды контроля;

- при делении организации на центры ответственности возникает необходимость учета социально-психологических факторов, которые могут повлиять на мотивацию руководителей соответствующих центров.

Список литературы

1. Бухгалтерский управленческий учет / Под ред. Е.И. Костюковой. - М.: КноРус, 2016. - 270 с.
2. Воронова Е.Ю. Управленческий учет. - М.: Юрайт, 2016. - 430 с.
3. Методы и способы оценки недвижимости // Амбарцумян М.А., Корзватых Ж.М. // В сборнике: Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента сборник научных трудов по итогам III международной научно-практической конференции. 2016. С. 43-46.
4. Тафинцева, В.Н. Управленческий анализ: Учебник для магистров / Н.А. Никифорова, В.Н. Тафинцева; Под общ. ред. Н.А. Никифорова. — М.: Юрайт, 2013. — 442 с.
5. Управленческий учет / Под ред. В. Паляя и Р. Вандер Вила. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 160 с.

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ И СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Бирюков В.А.

Московский политехнический университет

Для современных средств массовой информации (СМИ) работа с социальными сетями – это такая же неотъемлемая часть коммуникации с аудиторией. Современные медиа должны прорабатывать свои стратегии присутствия в социальных сетях с целью привлечения максимальной аудитории [1-2]. Для СМИ социальные сети – это способ поддерживать свою конкурентоспособность.

Выделяют следующие преимущества взаимодействия социальных сетей и СМИ [3]:

- виртуальные социальные площадки являются одним из самых масштабных каналов для распространения новостного контента;
- социальные сети – это канал дополнительного трафика, а значит, дополнительный источник дохода;
- в социальных сетях СМИ могут оперативно получить обратную связь от своей аудитории;
- посредством присутствия на различных социальных платформах СМИ повышают узнаваемость.

Стратегию присутствия на социальных платформах каждое средство массовой информации должно прописывать с учетом своих уникальных особенностей.

Каждое СМИ должно четко понимать специфику своего издания: информационное, информационно-развлекательное, развлекательное. В зависимости от этого и следует выстраивать стратегию, а также думать над контентом. Ведь совершенно очевидно, что если издание, к примеру, освещает серьезные политические темы, то если в его сообществе в социальной сети размещать смешные картинки и шутки – аудитория не оценит, может составить негативное мнение и о самом бренде. Социальные сети для СМИ – это, в первую очередь, площадка для дополнительной реализации основной стратегии издания. Именно поэтому стратегия, подготовленная для работы с социальными сетями, не должна идти вразрез с основной стратегией СМИ [4].

Виртуальная социальная сеть должна стать для издания живой площадкой со своей экосистемой. А для этого следует отказаться от чопорных текстов, которые были скопированы с сайта. Одна из главных ошибок СМИ – это построение различных постов следующим образом: лид, скопированный с сайта, ссылка

на полную статью и картинка, подходящая по тематике. Тем не менее, аудитория в социальных сетях довольно привередливая: им нравится, когда понятно, интересно, информативно и по делу. При написании информационных постов СМИ должны, как минимум, переписывать лид непосредственно под заданную социальную сеть [3]. Причем стоит учитывать, что для каждой социальной сети формулировка подводки к посту должна быть разной – это обуславливается разницей в аудитории на каждой из социальных площадок. Читателя можно увлечь интересной цитатой из статьи, грамотно подобранной шуткой (если такой тон общения с аудиторией возможен в рамках определенного СМИ). Пользователи должны увидеть пост, прочитать подводку и захотеть узнать всю историю – с скопированными из статьи лидами такой эффект достигнут не будет. Также не стоит забывать о том, что виртуальные социальные площадки позволяют публиковать контент совершенно разного формата: от добавления к посту изображений до создания опросов и wiki-страниц. Группа с разнообразными постами будет выглядеть значительно живее, а значит, будет более привлекательна для аудитории. Более того, это является хорошим инструментом для увеличения активности в группе, так как на посты одинаковые по типу пользователи рано или поздно перестают обращать внимания [5]. При этом, безусловно, все используемые медиафайлы должны соответствовать как стратегии издания в социальных сетях, так и его редакционной политике.

В некоторых случаях – к примеру, если редакционная политика позволила изданию выбрать неформальный тип общения с аудиторией, либо если СМИ является информационно-развлекательным или развлекательным – в группу можно добавлять разнообразные активности [6]. Например, проведение конкурсов – причем победителям необязательно должны доставаться некие осязаемые призы. Можно устраивать небольшой конкурс на выбор лучшего комментария, а победителю давать всеобщее признание. Кстати, для изданий, практикующих платные подписки, конкурсы в социальных сетях – безграничный источник новых читателей, так как среди участников группы можно разыгрывать как раз платную подписку на издание. Большинство клиентов, пробуящих платную подписку бесплатно в течение определенного периода, в дальнейшем готовы самостоятельно приобретать ее. Помимо конкурсов, также СМИ через социальные сети может вести диалог со своей аудиторией. Это может происходить либо посредством ответов на комментарии под постами, либо с помощью постов с открытыми вопросами. Это способствует не только росту активности в сообществе, но также и повышению лояльности к СМИ.

Учитывая тот факт, что традиционные методы размещения рекламы для изданий не подходят – вроде тизерной рекламы, а также нативных постов в лентах пользователей и рекламных постов в других группах – сообщество в социальной сети не сможет быстро расти [4]. Так как реклама на социальных платформах – это один из главных источников трафика в сообщество. Для привлечения пользователей в группу СМИ чаще всего используют свои же сайты, оптимизируя их под различные социальные площадки. К примеру, если к статье на сайте добавить кнопки, позволяющие мгновенно поделиться ей с друзьями в определенной социальной сети, то количество просмотров текста значительно возрастет. На каждом сайте СМИ, у которых есть своя группа на социальной платформе, есть кнопки, позволяющие сразу же подписаться на сообщество: для этого нужно лишь быть зарегистрированным в той социальной сети, на группу в которой пользователь планирует подписаться.

Аудитория на каждой из социальных сетей совершенно разная [4,6]. У пользователей социальной площадки Vkontakte больше востребован развлекательный контент. Они отлично воспринимают всю визуализацию: фотографии, видео. Помимо этого, аудитория Vkontakte склонна больше доверять тем источникам, которые не пренебрегают неформальным стилем общения. Примерно то же самое и у сайта Одноклассники, но только там пользователи больше верят различным фейкам, а также не проверяют полученную информацию. А вот для продвижения серьезных изданий лучше всего подойдет Facebook, так как там люди позиционируют себя более серьезно. Также именно на этой социальной площадке обычно разворачиваются баталии на политические и остросоциальные темы. Twitter же – это больше про оперативность. Там аудитория привыкла получать всю информацию в режиме реального времени, а информативности сообщений способствует ограничение по символам в 140 знаков. Чаще всего эту площадку для работы используют информационные агентства.

Стратегия работы с социальными сетями должна коррелировать с общей стратегией. То есть если у издания возрастная аудитория, а тон общения – исключительно формальный, то и на социальных площадках должна прослеживаться та же система. Тем не менее, даже в этом случае есть свои исключения. Допускается использование стратегии, отличной по стилю и тону от основной, в том случае, если у издания есть цель расширить свою аудиторию в другом направлении. Эту концепцию в своей работе используют «Аргументы и Факты». Сама газета у них для возрастной аудитории с соответствующим контентом. Однако

редакцией было принято решение об адаптации издания для молодежи – инструментом для достижения цели послужила социальная сеть Vkontakte. Группа «Аргументов и Фактов» на этой социальной платформе предназначена как раз для более молодой аудитории: контент там более неформальный и развлекательный.

Учитывая все нюансы и сложности работы с социальными сетями, становится понятным, что для грамотного функционирования всех механизмов в редакциях нужны маркетологи. К сожалению, у журналистов просто не хватает знаний в этой области, чтобы продвижение бренда в виртуальных социальных сетях получилось комплексным. И это понятно, ведь работа журналистов и маркетологов – совершенно разные вещи. Решив сэкономить на одном специалисте, издание может потерять огромный пласт целевой аудитории, а значит, и потенциального трафика.

Список литературы

1. 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.
2. Бирюков В.А., Ливсон М.В. Инновационные формы конвергенции средств массовой информации как способы привлечения аудитории // Известия высших учебных заведений: Проблемы полиграфии и издательского дела. 2016. № 1. С. 108- 115.
3. Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях [электронный ресурс]. Режим доступа <http://moi-portal.ru/upload/iblock/8b2/8b2246b6b04d87c9065730d33e451f49.pdf> свободный. Дата обращения 24.11.2017.
4. Стелзнер М. Контент-маркетинг. Новые методы привлечения клиентов в эпоху Интернета [электронный ресурс]. Режим доступа <http://dolgenznat.ru/upload/Internet%20site/Kontent-marketing.pdf> свободный. Дата обращения 24.11.2017.
5. Бирюков В.А. Персонализация аудитории средств массовой информации под влиянием трансформации медиапотребления // Известия высших учебных заведений: Проблемы полиграфии и издательского дела. 2015. № 6. С. 123-132.
6. Соцсети для бизнеса: как компании используют социальные сети [электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.kom-dir.ru/article/1137-sotsseti-dlya-biznesa> свободный. Дата обращения 24.11.2017.

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ЛИДЕРСТВА ПО ИЗДЕРЖКАМ РОССИЙСКИМИ МЕДИЦИНСКИМИ КОМПАНИЯМИ В СФЕРЕ ЛАБОРАТОРНОЙ ДИАГНОСТИКИ

Брыксина Н.В.

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

В России медицинские диагностические услуги (функциональные и лабораторные) оказывают государственные больницы – научные центры, поликлиники и госпитальные больницы, а также коммерческие организации – медицинские центры и независимые лаборатории. Основными задачами, стоящими перед российским здравоохранением, являются повышение доступности и качества клинико-диагностической помощи, внедрение новых методов диагностики и лечения, повышение эффективности государственных расходов на содержание больниц, повышение медико-экономической эффективности их функционирования. При этом идет активное развитие рынка частной лабораторной диагностики. Сегмент частных лабораторий относительно молодой для российского рынка медицинских услуг, он начал формироваться с середины 90-х годов XX века. Частные лаборатории вынуждены искать новые форматы взаимодействия с партнерами, а также способы снижения издержек, чтобы составить конкуренцию лабораториям государственных больниц, которые являются традиционными для российского здравоохранения на протяжении многих десятков лет.

По данным BusinesStat, в 2016 г. натуральный объем рынка услуг лабораторной диагностики в России составил 272,1 млн. исследований. По полисам обязательного медицинского страхования, которые гарантируют гражданам возможность бесплатного получения медицинской помощи, было проведено 72,1% исследований, остальные 27,9% натурального объема рынка приходились на коммерческие услуги.

Необходимо отметить, что незначительная доля независимых (коммерческих) лабораторий характерна не только для России. На рынке лабораторных услуг США доля независимых (коммерческих) лабораторий составляет 3%, а доминирующим типом являются лаборатории во врачебных офисах [1]. По количеству исследований на рынке лабораторной диагностики США лидируют госпитальные лаборатории – 52%. На втором месте независимые (коммерческие) – 26%. Лаборатории во врачебных офисах несмотря на количественное большинство выполняют только 11% всех исследований [4].

В России ситуация с количеством лабораторий менялась в зависимости от экономических условий в стране. В середине двухтысячных годов имело место сокращение численности государственных больничных лабораторий, начиная с 2011 года происходит рост их количества [3]. Обращает на себя внимание тот факт, что российские лаборатории при государственных больницах и независимые (коммерческие) лаборатории отличаются по количеству используемых лабораторных методов. В коммерческих лабораториях используется в три раза больше лабораторных методов. Наиболее существенно лаборатории при государственных больницах уступают частным по количеству используемых методов иммунологических и серологических исследований и ДНК-диагностике (практически в 6 раз), гормональных исследований (в 3,3 раза), биохимических исследований (в 3 раза). Сопоставимыми данными характеризуются только коагулологические и гематологические исследования.

В структуре лабораторных анализов, выполняемых российскими лабораториями при государственных больницах и независимыми (коммерческими) лабораториями также есть различия. В лабораториях государственных больниц выполняется существенно больше общеклинических и гематологических исследований (62,2%). В коммерческих лабораториях на долю общеклинических и гематологических исследований приходится 41,5% исследований, при этом существенно выше доля иммунологических и бактериологических исследований (14,0 и 13% соответственно).

Сравнительные данные Западной Европы показывают, что в структуре лабораторных анализов этих стран доминируют биохимические и гематологические исследования, на их долю приходится 85,0% всех исследований [2]. Кардинальное отличие от российской практики составляет востребованность общеклинических исследований – всего 1,5% в общей структуре против 31,6% в структуре исследований лабораторий государственных больниц России.

Таким образом, российские лаборатории при государственных больницах и независимые (коммерческие) лаборатории обладают различным потенциалом функционирования на рынке и вынуждены избирать разные бизнес-стратегии. Лаборатории при государственных больницах обеспечены стабильным потоком пациентов благодаря системе обязательного медицинского страхования. У них по сравнению с частными лабораториями отсутствует часть постоянных издержек (например, на ремонт помещений или арендную плату), поскольку это оплачивается за счет средств бюджета. У них имеется возможность закупать отсутствующие в собственной номенклатуре исследования у независимых лабораторий по более низкой цене за счет проведения электронных аукционов. Но наряду с отмеченными преимуществами они проигрывают коммерческим лабораториям по ряду позиций. Прежде всего – это низкий уровень сервиса для пациентов, не всегда широкий спектр исследований, преобладание в структуре исследований низкоинформативных видов, работа на устаревшем оборудовании с высокой степенью износа либо его полное отсутствие (в сельских и труднодоступных районах).

В числе основных конкурентных преимуществ независимых (коммерческих) лабораторий можно отметить максимальную автоматизацию всех процессов, использование современного лабораторного оборудования и расходных материалов ведущих производителей, регулярный внутрилабораторный контроль качества по всем показателям, постоянное совершенствование технологических процессов, развитую службу логистики, более гибкое реагирование на запросы потребителей.

Для более детального понимания экономических особенностей функционирования лабораторий был проведен анализ структуры затрат лабораторной службы различных типов. Объектами выборочного исследования послужили шесть лабораторий различной мощности и типов: две лаборатории в структуре государственных больниц небольших городов (с численностью населения до 100 тыс. человек), две лаборатории в структуре государственных больниц крупных городов (с численностью населения свыше 1 млн. человек) и две независимых (коммерческих) лаборатории.

В государственных больницах в структуре затрат традиционно преобладают затраты на заработную плату персонала (от 59 до 66% по различным типам в зависимости от мощности), остальные статьи расходов финансируются по остаточному принципу (табл. 1). В независимых (коммерческих) лабораториях структура затрат более приближена к зарубежным стандартам: 37-41% затрат приходится на заработную плату

основного персонала, 30-32% – на реагенты. Так, согласно принятым в США стандартам, которым должны соответствовать коммерческие лаборатории, затраты на заработную плату должны составлять не более 40% от выручки, на обеспечение – не более 15%, косвенные расходы – не более 35% (Fantus J., 1990) [5].

Табл. 1. Структура себестоимости одного лабораторного исследования в лабораториях различных типов, %

Показатели	лаборатории в структуре государственных больниц небольших городов (с численностью населения до 100 тыс. человек)		лаборатории в структуре государственных больниц крупных городов (с численностью населения свыше 1 млн. человек)		независимые (коммерческие) лаборатории	
	№1	№2	№3	№4	№5	№6
Прямые материальные затраты (реагенты)	26	24	25	23	30	32
Заработная плата персонала лаборатории	66	64	59	56	37	41
Эксплуатационные расходы	3	2	5	7	12	11
Накладные расходы	9	10	11	14	21	16

Анализ издержек свидетельствует, что с ростом количества исследований, выполняемых лабораторией, увеличивается рентабельность. По данным табл. 2 видно, что рентабельность исследования в лабораториях государственных больниц существенно ниже по сравнению с коммерческими лабораториями прежде всего за счет различия в объемах выполняемых исследований. При относительно сопоставимых прямых производственных издержках с ростом объемов выполняемых исследований удается добиться снижения прочих накладных расходов. При сохранении среднерыночных цен на исследования для розничных и корпоративных покупателей возможность сократить издержки дает лаборатории дополнительную прибыль и условия к доминированию над конкурентами.

Табл. 2. Элементы управленческого учета затрат лабораторной службы на примере исследования альбумина, \$

Показатели	лаборатории в структуре государственных больниц небольших городов (с численностью населения до 100 тыс. человек)		лаборатории в структуре государственных больниц крупных городов (с численностью населения свыше 1 млн. человек)		независимые (коммерческие) лаборатории	
	№1	№2	№3	№4	№5	№6
Продажи анализов, количество	90	100	150	160	800	900
Цена 1 исследования	1,7	1,6	2,1	2,2	3,3	3,8
Выручка от продаж	156,3	156,3	312,6	347,3	2639,8	3438,7
Прямые основные материалы на 1 исследование	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,3
Заработная плата прямого производственного персонала на 1 исследование	1,0	0,8	1,0	1,0	0,7	0,8
Прямые производственные затраты на 1 исследование	0,1	0,1	0,1	0,1	0,7	0,6
Накладные производственные затраты на 1 исследование (согласно коэффициенту К)	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2	0,2

Себестоимость 1 исследования	1,6	1,4	1,7	1,7	1,9	1,9
Валовая прибыль на 1 исследование	0,2	0,2	0,4	0,5	1,4	1,9
Административные затраты на 1 исследование	-	-	-	-	0,3	0,3
Амортизация на 1 исследование	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,4
Чистая прибыль или убыток на 1 исследование	0,0	0,1	0,2	0,2	0,9	1,3
Чистая прибыль или убыток, в % к продажам	2	3,3	8,5	11,3	25,8	33,2

Таким образом, российские медицинские компании в сфере лабораторной диагностики демонстрируют различные конкурентные стратегии. В поисках возможностей повышения своей экономической эффективности независимые (коммерческие) лаборатории делают ставку на стратегию лидерства по издержкам. В государственном секторе актуализируется проблема централизации лабораторных служб, но на государственном уровне активных шагов не предпринимается. Государственные больницы стараются использовать возможность сокращать затраты на лабораторную диагностику за счет государственных контрактов на закупку исследований у сторонних лабораторий, которые выигрываются на конкурсной основе и одним из условий победы выступает снижение цены. Так, например, снижение первоначальной цены контракта при электронном аукционе может достигать в отдельных случаях 75%.

Опыт зарубежных стран свидетельствует о том, что оказание лабораторных услуг – самая рентабельная отрасль медицинской деятельности. В США чистая прибыль от деятельности госпитальных лабораторий достигает 14 млн. долларов в год. При этом затраты на обеспечение их деятельности составляют только 5% от всего годового бюджета клиник (Corinne R.F.). При этом проблема достижения экономической эффективности выполнения лабораторных исследований стоит гораздо шире. Затраты на выполнение лабораторных тестов оказывают прямое влияние на рентабельность заболеваний. В качестве примера можно привести исследования центра изучения рентабельности заболеваний США, который оценил затраты за период жизни и выгоды от скрининга сахарного диабета по сравнению с текущей клинической практикой (CDC, 1998). При оценке эффективности учитывали сохраненные годы жизни. Совокупный экономический эффект проведения скрининга составил 35768\$ на каждый год сохраненной жизни человека. Исследования A.L. Frazier (2000) в области оценки эффективности методов скрининга рака толстой кишки доказали, что применение более современных методик скрининга дает экономический эффект в 92900\$ на сохраненный год жизни пациента [1].

Список литературы

1. Кишкун А.А., Гузовский А.Л. Лабораторные информационные системы и экономические аспекты деятельности лаборатории. – М., Лабора. 2007. – 256 с.
2. Кишкун А.А. Препятствия на пути централизации клинических лабораторных исследований // Менеджер здравоохранения. – 2014. - №11. – С. 11-26.
3. Свещинский М.Л. Тренды развития лабораторной службы в России в 2009-2012 годах // Менеджер здравоохранения. – 2013. - №10. – С. 49-59
4. CMS (Formerly Health Care Financing Administration), 2000a. <http://darwin.nap.edu/books/0309072662/html/30.html>.
5. Fantus J. the 10 % solution to lab profitability. MLO. 1990. Vol 33. P. 33-38.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ НАЛОГА НА ДОБЫЧУ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ

Габзалилова Г.Ф., Каптелинина Е.А.

Альметьевский государственный нефтяной институт, г. Альметьевск

Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ)- обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с пользователей недр при добыче полезных ископаемых из недр. В соответствии с НК РФ «налогоплательщиками налога на добычу полезных ископаемых) признаются организации и

индивидуальные предприниматели, признаваемые пользователями недр в соответствии с законодательством Российской Федерации»[4].

Налог на добычу полезных ископаемых на сегодняшний день является одним из самых новых платежей. Он был введен, с принятием 26 главы налогового кодекса. До введения главы 26 НК РФ "Налог на добычу полезных ископаемых" система платежей при пользовании недрами была установлена Законом РФ "О недрах". Существовало 4 вида платежей:

- сбор за участие в конкурсе (аукционе) и выдачу лицензий;
- платежи за пользование недрами;
- отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы;
- акцизы.

Из указанных платежей налоговыми платежами являлись все, кроме сбора за участие в конкурсе (аукционе) и выдачу лицензий.

Документом, регулирующим вопросы исчисления и уплаты платежей, являлась инструкция "О порядке и сроках внесения в бюджет платы за право на пользование недрами", которая издавалась тремя ведомствами и министерствами. Платежи за недра при добыче исчислялись как доля от стоимости добытых полезных ископаемых и потерь при добыче, превышающих нормативы.

Если при добыче полезных ископаемых были сверхнормативные потери, то платежи взимались в двойном размере. Существовал понижающий коэффициент, если было реализовано не полезное ископаемое, а продукты его передела. Порядок распределения между уровнями бюджетной системы зависел от вида полезного ископаемого.

Отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы имели целевой характер. Они отчислялись в федеральные и региональные бюджетные фонды для финансирования мероприятий по геологическому изучению недр. Налог взимался с первого товарного продукта, а не добытого полезного ископаемого.

Акцизами облагались три вида минерального сырья: нефть и стабильный газовый конденсат, а также природный газ. Нефть и стабильный газовый конденсат облагались по специфическим (твердым) ставкам, установленным в рублях за 1 тонну добытого минерального сырья. По природному газу акциз исчислялся в зависимости от его стоимости.

С 1 января 2002 года взамен данных трех видов налога вводится новый налог на добычу полезных ископаемых. НДС является сменой действующих налогов, но между ними есть существенные отличия.

Схемы уплаты по этим налогам были нечувствительны к изменениям мировой конъюнктуры, что выражалось в достаточно невысоких бюджетных поступлениях - около 2,5% доходов консолидированного бюджета. С введением НДС с 1 января 2002 г. был также отменен акциз на нефть и стабильный газовый конденсат.

Введение НДС было проведено для того, чтобы при высоки ценах на нефть было увеличение поступлений в бюджет и для создания условий для повышения собираемости этого налога. Размер ставки налога был поставлен в прямую зависимость от мировых цен на нефть. Для стимулирования легализации объемов добытой нефти правительство использует право предоставления доступа к трубопроводному транспорту. Таким образом, возможность экспортировать сырье в определенной степени зависит от объема уплаченных налогов.

На сегодняшний день Согласно статье 336 НК Российской Федерации, объектом налогообложения могут быть[3]:

- полезные ископаемые, полученные из недр России на участке, выделенном частному лицу;
- полезные ископаемые, добытые за пределами РФ, при условии, что территория, на которой происходит добыча, находится под юрисдикцией России;
- полезные ископаемые, которые были извлечены из отходов производства.

Плательщиками НДС являются организации, либо индивидуальные предприниматели, которые занимаются добычей полезных ископаемых[3].

В данной статье рассмотрим, как исчисляется НДС на нефть в 2017 году.

Формула вычисления НДС[2]:

$$\text{НДС} = 470 * K_{ц} * K_{в} * K_{з}, \quad (1.1)$$

где $K_{ц}$ - Коэффициент, характеризующий динамику мировых цен на нефть:

$$K_{ц} = (C - 15) \times \frac{P}{261}, \quad (1.2)$$

где Кв-коэффициент, характеризующий степень выработанности запасов конкретного участка недр.

$$K_b = 3,8 - 3,5 \times \frac{N}{V}, \quad (1.3)$$

где N - сумма накопленной добычи нефти на конкретном участке недр (включая потери при добыче) по данным государственного баланса запасов полезных ископаемых утвержденного в году, предшествующем году налогового периода;

V - начальные извлекаемые запасы нефти.

Кз - коэффициент, характеризующий величину запасов конкретного участка недр.

$$K_z = 0,125 \times V_z + 0,375, \quad (1.4)$$

где V_з - начальные извлекаемые запасы нефти в млн. тонн.

Кз принимается равным 1 в случае: если величина начальных извлекаемых запасов (V_з) конкретного участка недр превышает или равна 5 млн. тонн и (или) степень выработанности запасов (Свз) конкретного участка недр превышает 0,05.

Ст.342 п.1 гласит: «Налогообложение производится по налоговой ставке 0 процентов в случае[1]:

- полезных ископаемых в части нормативных потерь полезных ископаемых;
- полезных ископаемых при разработке некондиционных или ранее списанных запасов полезных ископаемых;
- нефти на участках недр, расположенных полностью или частично в границах Республики Саха (Якутия), Иркутской области, Красноярского края, до достижения накопленного объема добычи нефти 25 млн.
- сверхвязкой нефти, добываемой из участков недр, содержащих нефть вязкостью более 200 мПа х с (в пластовых условиях);
- нефти на участках недр, расположенных севернее Северного полярного круга полностью или частично в границах внутренних морских вод и территориального моря, на континентальном шельфе Российской Федерации, до достижения накопленного объема добычи нефти 35 млн. тонн нефти на участках недр, расположенных полностью или частично в Азовском и Каспийском морях, до достижения накопленного объема добычи нефти 10 млн. тонн
- Для участков недр, лицензия на право пользования которыми выдана до 1 января 2009 года и степень выработанности запасов (Св) которых на 1 января 2009 года меньше или равна 0,05, налоговая ставка 0 рублей в отношении количества добытого на конкретном участке недр полезного ископаемого применяется до достижения накопленного объема добычи нефти 10 млн. тонн на участках недр, расположенных полностью или частично в Азовском и Каспийском морях, и при условии, что срок разработки запасов участка недр не превышает семи лет или равен семи годам начиная с 1 января 2009 года;
- и другие.

Таким образом, можно сказать, что в России основная поддержка государства - в виде 0% НДС некоторых участков нефти и в расчете формулы НДС используются разного рода понижающие коэффициенты.

Сравним долю налога за пользование недрами и долю НДС в общем объеме налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ в 2001 и в 2017 году. В 2001 году налоговые доходы в консолидированный бюджет Российской Федерации составили 2345000 тыс.руб., из них платежи за пользование недрами – 135700 тыс.руб., что в процентном соотношении составляет – 5,79%(рис 1)[5].



Рис.1 Структура поступивших налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджет РФ в 2011 году, в %-х к итогу

На настоящий момент времени, в структуре поступлений в консолидированный бюджет РФ, на долю НДС приходится 22,7% (рисунок 2), то есть преобладающая часть поступлений в бюджет – поступления в виде налога на добычу полезных ископаемых [6].

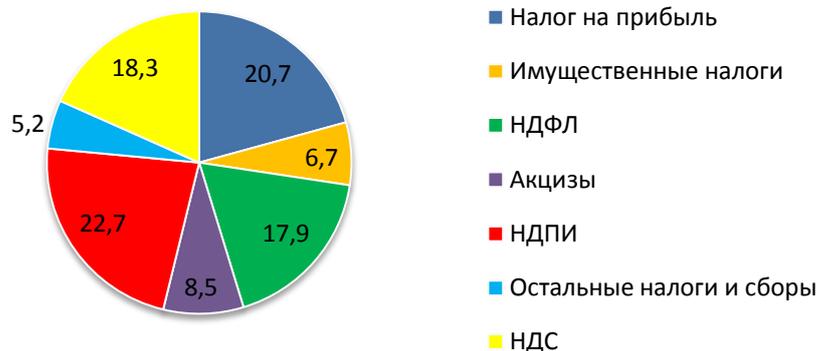


Рис.2 Структура поступивших налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджет РФ в январе-июле 2017 года, в %-х к итогу

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать вывод, что реформа, связанная с изменением налога на добычу полезных ископаемых привела к увеличению налоговых поступлений в федеральный бюджет в несколько раз, следовательно, и к увеличению налоговой нагрузки на нефтяную отрасль.

Список литературы

1. Бобылев Ю. статья «Двадцать лет отечественной нефти», журнал «Нефть России» №11, 2012г., стр.6;
2. Налоговый кодекс РФ;
3. Фролова Т.А. «Налогообложение предприятия» Конспект лекций. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2010;
4. Энциклопедия «Википедия»;
5. <http://www.gks.ru/>;
6. <https://www.nalog.ru>.

ТРУДОВАЯ МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И КАДРОВЫЕ РИСКИ

Ломакин В. В., Метельская Е. А.

Южный институт менеджмента, г. Краснодар

Развитие любой предпринимательской деятельности напрямую зависит от работников предприятия, их исполнительности, качества работы, соблюдения сроков, лояльности, инициативности, желания и интереса к труду. В свою очередь степень проявления этих параметров зависит от мотивации персонала. Человек будет работать добросовестно и с полной самоотдачей, только если чувствует свою заинтересованность и справедливость системы вознаграждения. Этим человеческий ресурс отличается от любого другого. Поэтому трудовая мотивация персонала является одним из важнейших вопросов современного управления.

Большое число российских руководителей считают, что стимулируют персонал с помощью систем оплаты труда и этого достаточно. Но известно, что производительность труда на современных российских предприятиях не высокая, и даже на уровне правительства РФ поставлена задача всемерного ее повышения. Ф.У. Тейлор и его современники доказали, что производительность труда можно значительно увеличить, систематически применяя стимулирующие мероприятия. Современные исследования также показывают, что

компания, внедряющие у себя разработанные системы мотивации, получают повышение эффективности до 30% и более.

Оплата труда, ее вид и уровень - действительно важный в современных условиях хозяйствования фактор мотивации к эффективному труду работников. Но нужно помнить, что она становится инструментом повышения эффективности труда только в случае привязки ее к целям бизнеса, объективной оценки труда, отсутствия уравниловки в оплате. В противном случае ожидаемого результата не будет - неизбежно сработает эффект привыкания, работники будут равнодушными, незаинтересованными в достижении целей организации.

На многих российских предприятиях используют системы мотивации персонала подобные системам мотивации времен СССР. К примеру, система «кнута и пряника». Ничего в этом плохого нет, если применение конкретной системы мотивации приводит к намеченному результату. Отдельные мотивационные инструменты советских времен можно и нужно использовать для достижения поставленных целей и сейчас, но подходить к этому нужно очень избирательно. Точно так же, как и к зарубежным системам мотивации. Все зависит от того, какого человека или коллектив мы хотим мотивировать. Для каждого человека или коллектива эффективен свой вид мотивации, так как работники имеют разное воспитание, культуру, менталитет, уровень развития, взгляды и другие факторы.

В силу сложившихся сегодня кризисных условий осуществления хозяйственной деятельности некоторые руководители отказываются от мотивационных программ, полагая, что работники и без них будут эффективно трудиться и «держаться» за работу. Основное внимание и ресурсы переносятся на управление производством, финансами. Нам представляется, что правильнее поступают те менеджеры, которые полностью не отказываются от мотивации и стимулирования персонала, а кадровую работу в этой области смещают в сторону материально-неденежного и нематериального стимулирования труда. В это время у людей возникает много различных трудностей, мешающих эффективно трудиться, поэтому они особо нуждаются в поддержке и подтверждении своей ценности для предприятия.

Рассмотрим возможные средства стимулирования.

Моральное стимулирование. Похвала, Доска Почета, публичное признание заслуг. Такое стимулирование было очень развито в советских организациях и было достаточно действенным. Также инструментом, стимулирующим к эффективному труду, являлось соревнование, в то время оно называлось социалистическое. Многие ученые считают, что соревнование не потеряло своей актуальности и в наши дни. В человеке природой заложено стремление к самореализации, раскрытию своих способностей, возможностей, стремление быть первым, лучшим, то есть потребность в самовыражении. Эта потребность по пирамиде потребностей Маслоу занимает самый высокий уровень. Соревнование удовлетворяет эту потребность с одной стороны, а с другой помогает менеджеру выявить в коллективе лучших работников. Этот вид мотивации широко используется на предприятиях Германии, Японии, Китая и других стран. Заметим, что современный менеджмент использует узкий спектр методов морального стимулирования из-за его недооценки.

Социальные программы. Например, частичная или полная оплата расходов работников, связанных с питанием, транспортом, связью, образованием, лечением; предоставление в пользование работников объектов отдыха и развлечений.

Одной из наиболее распространенных льгот остается добровольное медицинское страхование для сотрудников и членов их семей, хотя число таких компаний, постепенно уменьшается. В число наиболее популярных льгот также входит предоставление служебного автомобиля. Около 80 % организаций предлагают служебный автомобиль хотя бы одной категории сотрудников, а размер компенсации затрат на автомобиль постепенно растет.

Пенсионные планы не получили столь широкого распространения, но число компаний, предоставляющих такую возможность увеличивается. Наиболее часто предлагаемым остается пенсионный план с фиксированными взносами.

Но не всегда стимулирующие мероприятия руководства организации вдохновляют персонал в результативному труду. То есть не всегда стимул становится мотивом, а лишь в том случае, если он будет соответствовать внутренним потребностям человека.

Рассматривая вопросы трудовой мотивации в кризисных условиях необходимо помнить, что на предприятиях есть лучшие, наиболее ценные, возможно высококвалифицированные работники, которых могут переманить лучшими условиями и оплатой труда конкуренты. Поэтому руководству просто необходимо поддерживать их мотивацию.

В ответ на действия руководителей в отношении своего персонала, у работников возникает или не возникает чувство лояльности, преданности предприятию и желание продуктивно трудиться. В условиях вынужденного высвобождения персонала, распределения объемов работы между оставшимися работниками, руководителю важно держать под контролем этот аспект, отслеживать изменения не только эффективности труда, но и лояльности.

В случае, если системе мотивации труда внимание не уделяется, либо уделяется не достаточно, в организации повышается кадровый риск, то есть риск возникновения потерь из-за персонала или неэффективного управления им. К примеру, из-за проявления риска снижения лояльности персонала возможны снижение производительности труда, ухудшение имиджа предприятия, материальные, финансовые и другие потери.

Таким образом, мотивация труда персонала продолжает оставаться действенным инструментом повышения эффективности работы предприятия. Выбор и механизм реализации конкретной модели мотивации зависит не только от желания конкретного предприятия, но и от специфических условий, сложившихся в экономике, а также условий, характерных для конкретных коллективов, где внедряется та или иная мотивационная модель.

Список литературы

1. Верещагина Л.А. Психология персонала. Потребности, мотивация и ценности. – М.: Гуманитарный центр, 2012. – 212 с.
2. Дьяченко О.Н., Метельская Е.А. Анализ подходов и методов управления рисками в современных условиях хозяйствования и ведения бизнеса/Социально-экономические проблемы развития Южного макрорегиона. Сборник научных трудов. Выпуск 27 // Под ред. д-ра экон. наук А.А. Ермоленко. – Краснодар: Изд-во Южного института менеджмента.- 2013. – 204 с. С.132 -139.

ПОНЯТИЕ И КОНЦЕПЦИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИИ

Питерская Л. Ю., Глишева Н. А., Питерская А. В.

Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина

**Издано при финансовой поддержке Отделения гуманитарных и общественных наук Российского фонда фундаментальных исследований (договор №17-12-23032/17-ОГОН) и Администрации Краснодарского края (трехстороннее соглашение о поддержке проекта гуманитарного научного исследования № 47.05.01/8-06.3 от 18 августа 2017 г.); тема НИОКТР: «Активизация воспроизводственных процессов в аграрном секторе экономики Юга России»*

Важным условием устойчивого развития государства является продовольственная безопасность, которая является основополагающим элементом национальной безопасности государства. Продовольственная безопасность определяет суверенитет государства, является результатом сбалансированной внешней и внутренней политики.

Особую актуальность эта проблема приобретает в условиях экономических санкций против России, в связи с введением Россией встречного запрета на поставки ряда продовольственных товаров.

Характеристика этапов развития понятия «продовольственная безопасность» представлена в таблице 1.

Как видно из представленной таблицы, современная трактовка понятия «продовольственная безопасность», формировалась с 1970-х гг. и прошла, по мнению авторов, 5 этапов [9]. При этом в экономической литературе выделяется целая группа авторов, которые внесли свой вклад в развитие теории продовольственной безопасности.

Продовольственная безопасность находится в фокусе внимания международных организаций и межправительственных органов, членом которых является Россия [5, 8]. Текущие оценки состояния продовольственной безопасности проводит ФАО (ФАО) — Организация по продовольствию и сельскому хозяйству при ООН. Ее деятельность направлена на уменьшение остроты проблемы

Таблица 1 – Хронология развития понятия «продовольственная безопасность»

Этап	Период	Развитие понятия «продовольственная безопасность»
1	2	3
Этап 1. Начало изучения проблемы продовольственной безопасности	1970–1990 гг.	Всемирная конференция по проблемам продовольствия, проведенной ФАО (организация по сельскому хозяйству и продовольствию при ООН), 1970 г. «Состояние, когда все люди всегда имеют физический и экономический доступ к безопасному и питательному продовольствию в количестве, достаточном для удовлетворения своих потребностей и предпочтений в еде, в объемах, необходимых для активной здоровой жизни»
Этап 2. В России резкое сокращение производства отечественной сельскохозяйственной продукции, рост потребления импортного продовольствия	1991–1995 гг.	Е. Н. Борисенко, В. В. Милосердов, Ю. С. Хромова и др. «Продовольственная безопасность страны - это такое состояние ее экономики, при котором гарантируется обеспечение доступа всех жителей в любое время к продовольствию в количестве, необходимом для активной здоровой жизни»
Этап 3. Продовольственная безопасность возводится в ранг государственной политики	1996–2000 гг.	Федеральная целевая программа стабилизации и развития агропромышленного производства Российской Федерации на 1996–2000 гг. «О продовольственной безопасности Российской Федерации» от 04.07.1996. «Состояние экономики Российской Федерации, в том числе ее агропромышленного комплекса, которое обеспечено соответствующими ресурсами, потенциалом и гарантиями, и при котором, без уменьшения государственного продовольственного резерва, независимо от внешних и внутренних условий, удовлетворяются потребности населения в продуктах питания в соответствии с физиологическими нормами питания»

Продолжение таблицы 1

1	2	3
Этап 4. Обосновывается угроза потери Россией продовольственной безопасности, признается как один из стратегически важных национальных интересов страны	2001–2010 гг.	2009 г. Указом Президента Российской Федерации №537 утверждена Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г. «Продовольственная безопасность обеспечивается за счет развития биотехнологий и импортозамещения по основным продуктам питания, а так же путем предотвращения истощения земельных ресурсов и сокращения сельскохозяйственных земель и пахотных угодий, захвата национального зернового рынка иностранными компаниями, бесконтрольного распространения пищевой продукции, полученной из генетически модифицированных растений с использованием генетически модифицированных микроорганизмов и микроорганизмов, имеющих генетически модифицированные аналоги». 30 января 2010 г. принят указ «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации». «Продовольственная безопасность Российской Федерации – состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость РФ, гарантируется физическая и экономическая доступность пищевых продуктов для каждого гражданина страны, соответствующих требованиям законодательства РФ о техническом регулировании, в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни»
Этап 5	Современный период	2013г. Принято распоряжение № 2138-р «Об утверждении перечня показателей в сфере обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации» Ушачев И. Г., Е. В. Серова, В. И. Назаренко и др. «В понятии “продовольственной безопасности” можно выделить две составляющие: – обеспечение физической и экономической доступности продовольствия для любого человека в соответствии с рациональными нормами здорового

		питания в объемах, достаточных для поддержания активной жизни; – высокое качество и безопасность потребляемых продуктов питания. Обе задачи должны решаться при любых изменениях внешних и внутренних условий, причем без сокращения размеров государственного продовольственного резерва. Без собственного отечественного продовольствия вся составляющая национальной безопасности сводится к нулю»
--	--	---

нищеты и голода в мире через содействие развитию сельского хозяйства, улучшению питания и решению проблемы продовольственной безопасности [5, 8].

Механизмы и модели продовольственной безопасности выстраиваются на её стандартах, которые характеризуются системой соответствующих базовых количественных и качественных показателей.

К базовым показателям продовольственной безопасности, которые номинируются как её *качественные* стандарты, которые указаны Римской декларацией о всемирной продовольственной безопасности (1996 г.), относятся:

– *физическая и экономическая доступность* достаточной, в количественном отношении и должном объеме, качественной, безопасной и питательной пищи для всех социальных групп населения;

– *автономность и экономическая самостоятельность* национальной продовольственной системы (продовольственная независимость);

– *надёжность*, т. е. способность национальной продовольственной системы минимизировать влияние сезонных, погодных и иных колебаний на снабжение продовольствием населения всех регионов страны;

устойчивость, означающая, что национальная продовольственная система функционирует в режиме, не уступающем темпам изменения численности населения страны.

В связи с этим *количественные* стандарты обеспечения продовольственной безопасности могут быть дифференцированы по следующим параметрам:

– *производственные*, связанные с физическим обеспечением производства необходимых объемов и ассортимента производства продовольственных товаров;

– *логистические*, связанные с хранением и доставкой необходимых объемов и ассортимента продовольственных товаров к конечному потребителю;

– *потребительские*, связанные с изменением ассортимента и объёмов потребляемых населением продовольственных товаров.

Соответственно, различные соотношения производственных, логистических и потребительских механизмов создают различные модели обеспечения продовольственной безопасности, среди которых можно выделить следующие базовые (таблица 2).

Таблица 2 – Модели продовольственной безопасности

Модель продовольственной безопасности	Описание модели
Автаркическая модель	Связана с практически полной продовольственной независимостью и самодостаточностью общества. Эта модель характерна в основном для «азиатского» и феодального способа производства с подавляющим преобладанием в экономике аграрного сектора
Имперская модель	Связана с «ножницами» цен на дорогие промышленные товары и дешевые продовольственные, которые ввозятся на территорию метрополии из зависимых территорий и колоний. Модель, распространенная в основном в период первого–третьего глобального технологического уклада (ГТУ), т. е. в 1770–1930 гг., хотя её элементы встречались и ранее (Рим времен поздней Республики и Империи, «скифский» и русский хлеб для Византии VI–XIII вв. и т. д.).
Динамическая модель	Связана с внедрением передовых агротехнологий на основном массиве сельскохозяйственных площадей (так называемая «зеленая революция») с глобальной дифференциацией производства продовольствия, которая была характерна в основном для четвертого–пятого ГТУ, т. е. периода 1930–2010 гг.

Инновационная модель	Связанная с массовым освоением генно-инженерных и других биотехнологий, которая должна стать ведущей в рамках формирующегося шестого ГТУ и обеспечить свыше 50% экологически чистого мирового производства безопасного для здоровья продовольствия к рубежу 2025–2030 гг.
----------------------	---

В Концепции продовольственной безопасности ФАО можно выделить главные положения:

- продовольственная безопасность не означает самообеспечение продовольствием;
- страна должна сама стремиться к производству достаточного количества продуктов для своих нужд, если есть сравнительные преимущества;
- страна должна быть в состоянии импортировать необходимое количество продовольствия и обеспечить потребности в продовольствии для своих граждан;
- правительства стран в рамках продовольственной безопасности должны обеспечить физическую и экономическую доступность безопасного продовольствия [4; 12].

ФАО сформировала систему показателей, которые применяются для оценки состояния продовольственной безопасности, по четырем направлениям:

- 1) наличие продуктов (рассматриваются показатели объемов производства, урожайность / продуктивность, уровень запасов, потерь и т. д.);
- 2) доступность продовольствия (анализируется экономическая возможность приобретения необходимых объемов продовольствия на сложившиеся доходы, транспортировки продовольствия (оценка доли дорог с твердым покрытием, железнодорожных путей и т. д.);
- 3) стабильность продовольственного обеспечения (оценка достаточности продовольствия в разные периоды; изменение цен на продовольствие и т.д.; отслеживаются случаи стихийных бедствий и социальных беспорядков);
- 4) продовольственное потребление (оценивается с позиции соответствия фактического потребления нормам по пищевой ценности: по калориям, белку, микроэлементам и т. д.).

Указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537 утверждена Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г. В документе определено существование угрозы потери Россией продовольственной безопасности как одного из стратегически важных национальных интересов страны в области повышения качества жизни российских граждан.

Принят указ «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» от 30 января 2010 г. [3]. Доктрина является основой для разработки правовых, нормативных и законодательных документов, концепций и программ в сфере обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации и развития агропромышленного комплекса.

В целом, исходя из развития категории продовольственной безопасности, продовольственная безопасность Российской Федерации – состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость РФ, гарантируется физическая и экономическая доступность пищевых продуктов для каждого гражданина страны, соответствующих требованиям законодательства РФ о техническом регулировании, в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни.

Для проведения контроля продовольственной безопасности в России п. 21 Доктрины продовольственной безопасности предусмотрено проведение мониторинга. Для оценки состояния продовольственной безопасности используются 14 показателей, распределенные по сферам в три категории (таблица 3).

Таблица 3 – Показатели мониторинга продовольственной безопасности

Сфера потребления	Сфера производства и обеспечения конкурентоспособности экономики	Сфера организации и управления
Ресурсы домашних хозяйств по группам населения	Объемы производства сельскохозяйственной продукции и сырья	Объемы продовольствия государственного материального резерва в соответствии с нормативными актами РФ

Обеспеченность площадями для осуществления торговли и организации питания в расчете на 1000 человек	Импорт сельскохозяйственной продукции и сырья	Запасы сельскохозяйственной и рыбной продукции, сырья и продовольствия
Потребление продуктов в расчете на душу населения	Бюджетная поддержка производителей сельскохозяйственной и рыбной продукции в расчете на 1 рубль реализованной продукции	
Объем адресной помощи населению	Продуктивность земельных ресурсов	
Суточная калорийность питания	Объем реализации продукции в торговли и общественном питании	
Количество белков, жиров, углеводов, макроэлементов, потребляемых человеком в сутки		
Индекс потребительских цен на пищевые продукты		

Для анализа продовольственной безопасности используются целевые показатели и их пороговые уровни, установленные Доктриной, разработанные на ее основе. В Доктрине для оценки состояния продовольственной безопасности применяется показатель удельного веса отечественной сельскохозяйственной, рыбной продукции и продовольствия в общем объеме товарных ресурсов (с учетом переходящих запасов) внутреннего рынка соответствующих продуктов [5, 8].

Доктриной утверждены пороговые значения показателя по восьми продуктам:

- зерно и картофель – не менее 95 %;
- молоко и молокопродукты – не менее 90 %;
- мясо и мясопродукты, соль – не менее 85 %;
- сахар, растительное масло и рыбная продукция – не менее 80 %.

Мы разделяем точку зрения группы ученых во главе с В. Я. Узуном, которые уровень продовольственной независимости рассчитывают по формуле:

$$ПН = \left(\frac{ОП}{ОЛ} \right) 100, \quad (1)$$

где ОП — объем производства плюс изменение запасов (запасы на начало года минус на конец года);

ОЛ — объем личного и производственного потребления [10].

Продовольственную безопасность нужно рассматривать как глобальную проблему, имеющую приоритетное и международное значение. В этой связи, во всех государствах создана правовая основа государственного регулирования продовольственной безопасности. Например, в 1955 г. в Германии был принят Закон «О сельском хозяйстве Германии». В этом законе было отмечено, что государство должно рассматривать обеспечение продовольственной безопасности народа как стратегическую проблему и быть независимым от третьих государств в формировании продовольственного фонда. Во Франции существует Закон «Об обеспечении устойчивости сельскохозяйственного производства», где отмечено, что государство, поддерживая конкурентоспособность сельскохозяйственных товаропроизводителей, регулирует внутренний рынок сельхозпродукции и контролирует не нанесение вреда отечественному сельскохозяйственному производству импортной продукцией, завезенной извне. В Швеции действует Закон «О рационализации сельского хозяйства» 1947 года, где предусмотрена поддержка конкурентоспособности своих агропроизводителей, которая направлена на ограничение импорта сырья продовольствия через квоту. Государство при стимулировании сельскохозяйственного производства учитывает, чтоб доход фермера не был ниже среднего дохода профессионального работника производства. В США продовольственный комплекс со стороны государства защищен разносторонне. Для этого приняты специальные нормативно-правовые акты, которые направлены на сохранение природных ресурсов и на устойчивое обеспечение продовольствием через поддержку сельского хозяйства. В США действует Закон «О продовольственной

безопасности», который направлен на поддержку сельского хозяйства, в том числе и права на питание, которое является основой для жизни. В соответствии с этим Законом, в целях обеспечения продовольственной безопасности и для помощи другим странам продовольствием предусмотрена покупка зерна в государственные склады. Кроме этого Закона, были приняты и другие нормативно-правовые акты. Например, в 1986 г. был принят Закон «Об улучшении продовольственной безопасности», который состоял из комплекса мер по поддержке американских фермеров, и введены субсидии по поддержанию плодородия земли.

Обеспечение продовольственной независимости, которая является составной частью экономической безопасности, безусловно, есть государственная прерогатива и оно требует постоянной и тщательной реализации. Мы выделяем следующие направления государственного воздействия.

При поддержке государства (или, непосредственно государством) должны решаться следующие задачи:

1. Обеспечение занятости, роста доходов, уровня и качества жизни населения (в том числе, стирание различий в качестве жизни городского и сельского населения); развитие социальной инфраструктуры региона, обеспечивающей удовлетворение материальных и духовных потребностей населения; эффективное использование территориальных природных ресурсов и обеспечение устойчивости экосистемы сельской территории; обеспечение взаимодействия села в системе районных, межрайонных и других экономических связей.

Устойчивое развитие сельского хозяйства является основой успешного выполнения задач государства и благополучия села.

2. Проведение взвешенной социальной и аграрной политики потому, что сельское хозяйство определяет воспроизводственные возможности и в других отраслях, являясь связанным со всеми сферами жизни сельского общества.

3. Обеспечение инновационного развития, как крупного, так и мелкого аграрного производства, что является основой высокого уровня конкурентоспособности сельского хозяйства.

4. Снижение экологических рисков в контексте обеспечения продовольственной безопасности, обеспечение развития экологически безопасного аграрного производства.

Государственное регулирование продовольственной независимости и устойчивости аграрного производства – это система управления взаимосвязанной совокупностью отраслей, которая строится на принципах целевой направленности, сценарного и индикативного планирования, цель которой состоит в обеспечении:

- удовлетворения потребности населения в продуктах питания и товарах народного потребления из сельскохозяйственного сырья;
 - высокого уровня качества жизни и социального развития села;
 - роста конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции и инвестиционной привлекательности отрасли для отечественных и иностранных инвесторов;
 - контроля обеспечения экспортно-импортного баланса аграрной экономике;
 - снижения экологических рисков и повышения экологической безопасности аграрного производства
- и др.

Государственная поддержка – это система мер и инструментов содействия (помощи) воспроизводственным процессам в отраслях АПК с целью обеспечения независимого, устойчивого, инновационного, конкурентоспособного развития.

Таким образом, государственное регулирование представляет собой процесс воздействия государства на формирование продовольственной безопасности, в то время как поддержка, являясь элементом государственного регулирования, носит адресный и временный характер.

Государственное регулирование продовольственной безопасности является составной частью макроэкономической политики развития сельского хозяйства, включающей фискальную (бюджетно-налоговую) политику; монетарную (денежно-кредитную) политику.

Система государственной поддержки агропромышленного сектора является неотъемлемой частью экономической политики развитых государств, в которых она опирается на достаточно развитую законодательную базу. Мировое сообщество давно осознало, что сельское хозяйство – основа АПК любой страны – не может успешно функционировать и развиваться без необходимой государственной поддержки, оказываемой не только через субсидии (от лат. *subsidium* – помощь, поддержка), но и путем налоговых льгот, таможенного регулирования и осуществления ряда иных мер [13].

Используемый за рубежом инструментарий в целом совпадает с предлагаемым в России и включает ценовое регулирование, широкий комплекс средств защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции, включающей тарифные и нетарифные меры, методы внутренней поддержки национального производства, валютные и кредитные средства и многое другое [1, 2, 4, 7, 11].



Рисунок 1 – Концепция государственного регулирования продовольственной безопасности

Внутренний перечень различных мер государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей давно применяется на практике в странах с развитой рыночной экономикой, что позволяет этим государствам не только сохранять и развивать отрасль, но и поддерживать социальное благополучие сельских территорий, общества в целом.

Эффективное системное осуществление инвестиционно-инновационных процессов, модернизация экономики не возможны без изменения действующего механизма государственно-частного партнерства в инновационной сфере экономики АПК. Это, с нашей точки зрения, требует: создания специальных национальных программ конкурсной поддержки малых инновационных предприятий, работающих по государственной научно-технической тематике; безвозмездных ссуд, достигающих 50% затрат на внедрение новшеств; прямого финансирования (субсидии, займы), которое достигает 50% расходов на создание новой продукции и технологий; предоставления целевых ссуд, в том числе без выплаты процентов, ряда льгот и преференций, способствующих активизации взаимодействия малых предприятий, НИИ, университетов и крупных предприятий при реализации инновационных проектов, создания фондов внедрения инноваций с учетом возможного риска; развитие лизинговых отношений сельхозтоваропроизводителей на базе *партнерской, частно-государственной, организационной модели взаимодействия участников агропромышленного лизинга* (для крупных товаропроизводителей, уже функционирующего бизнеса – в целях снижения налоговой нагрузки: как схемы классического налогового планирования; как децентрализованной, демонополизированной, перспективной формы государственно-частного партнерства).

Список литературы

1. Блинков В. М. Аналитический материал к проекту федерального закона 46571-4 О развитии сельского хозяйства и агропродовольственного рынка в Российской Федерации / В. М. Блинков, общ. ред. Гуринович А.Г. // Аппарат Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации. Правовое управление. Отдел аналитического обеспечения законодательной деятельности. – 2004.

- [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые данные. – Режим доступа: <http://iam.duma.gov.ru/node/3/4686>.
2. Ворошилова И. В. Государственная поддержка и регулирование региональной агроэкономики /И. В. Ворошилова, В. И. Нечаев, Д. Х. Хатуев // Коллективная монография. - Краснодар: «Атри», 2009.
 3. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации [Электронный ресурс] : указ Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12172719/>
 4. Зинченко А. П. Аграрная политика / А. П. Зинченко. - М.: Колос С, 2004. 304 с.
 5. Концептуальные основы обеспечения продовольственной безопасности России / Алтухов А.И., Бондаренко Л.В., Тарасов В.И., Костяев А.И., Сухов С.М. – М-во сел. хоз-ва Российской Федерации, Российская акад. с.-х. наук, Гос. науч. учреждение Всероссийский науч.-исслед ин-т экономики сел. хоз-ва. Москва, 2008.
 6. Обзор продовольственной безопасности в евразийском регионе. Dr. Guljahan Kurbanova Economist, FAO UN Regional Office for Europe and Central Asia Moscow September 12, 2013 Обзор продовольственной безопасности в Евразийском регионе Круглый стол ... Авторы: Габдрафикова Эльвира Фанильевна, Kurbanova Дата: 12.09.2013 Размер: 1МВ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/SiteAssets/Курбанова%20Обзор%20продовольственной%20безопасности%20в%20евразийском%20регионе%20Sep%202013.pdf
 7. Осипов Ю. М. Основы теории хозяйственного механизма. М.: Издательство московского университета, 1994. – С. 18.
 8. Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных наций [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fao.org/about/what-we-do/ru/>
 9. Проблемы финансирования развития аграрного производства в контексте обеспечения продовольственной безопасности России (теоретические и практические аспекты) : монография / Л. Ю. Питерская [и др.] ; под ред. Л. Ю. Питерской. – Краснодар, КубГАУ, Издательство: Краснодарский ЦНТИ - филиал ФГБУ «РЭА» Минэнерго России, 2017. – 185 с.
 10. Продовольственная безопасность в России: мониторинг, тенденции и угрозы [Электронный ресурс] : доклад / Н.И. Шагайда, В.Я. Узун. М., 2014. <https://www.iep.ru/files/RePEc/gai/wpaper/122Shagaida.pdf>
 11. Тлишева Н. А. Основные составляющие механизма государственного регулирования экономики / Н. А. Тлишева // Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании' 2009. Материалы Междунар. науч.-практ. конференции, Одесса, Издат. науч.-иссл. проектно-конструктор. института мор. флота Украины, Одесского нац. мор. университета, 2009. - С. 76-81.
 12. Федеральная целевая программа стабилизации и развития агропромышленного производства в Российской Федерации на 1996–2000 гг. М., 1996. <http://docs.cntd.ru/document/9025131>
 13. Что ждет аграрный сектор экономики России? // Экономика сельского хозяйства России. – 2008. – № 8 – С 47 – 55.

УЧАСТИЕ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ В ВОСПРОИЗВОДСТВЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В АСПЕКТЕ ЗДОРОВЬЯ

Постников Д.Д.

Северо-Кавказский институт – филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Пятигорск

Главное богатство любого общества составляют люди, а конечным результатом экономического и социального прогресса выступает мера развития человека и удовлетворения его потребностей. Процессы быстрого обновления технологического базиса современного общества вызывают глубокие преобразования всех его сторон, приводят к изменению места и роли индивида в общественно-воспроизводственном процессе. Знания превращаются в главную производительную силу, а их носителем является человек. В настоящее время происходит формирование глобального информационного общества, опирающегося на

социально-ориентированную экономику смешанного типа.

Новые реалии обусловили возросший интерес экономической науки к человеческим созидательным способностям. Это, в свою очередь, требует осмысления роли охраны здоровья и других сфер воспроизводства производительных способностей человека. Большие возможности в этом плане дает разработка категории «человеческий капитал», позволяющей с единых позиций изучать многие явления рыночной экономики.

Человеческий капитал стал наиболее ценным ресурсом современного общества, гораздо более важным, чем природные ресурсы или накопленное материальное богатство. Ресурс здоровья – это основа и условие функционирования человеческого капитала. Хорошее здоровье является предпосылкой и следствием социального благополучия индивида и эффективного функционирования экономики в целом.

Вот почему научные исследования проблем повышения эффективности использования производительных способностей людей, реализующихся в современных условиях в форме человеческого капитала, являются не только актуальными, но и выдвигаются в разряд первоочередных. При этом особого внимания требует рассмотрение экономических аспектов охраны здоровья, поскольку эффективное производство и воспроизводство запасов здоровья является главным условием экономической и социальной стабильности в обществе.

Необходима система мер, обеспечивающих ведение здорового образа жизни, которая может быть использована при выработке государственной социальной политики, направленной на развитие и поддержание функционирования человеческого капитала в аспекте здоровья.

Концепция человеческого капитала была разработана во второй половине XX века учеными-экономистами Т. Шульцом и Г. Беккером. Шульц впервые использовал термин «человеческий капитал», под которым подразумевал совокупность инвестиций в человека, повышающих его способность к труду [10]. Его последователь Г. Беккер развил данную идею, обосновав эффективность вложений в человеческий капитал и, сформулировав экономический подход к человеческому поведению. Он определяет человеческий капитал как «совокупность врожденных способностей, приобретенных навыков, знаний и мотиваций, воплощенных в человеке, которые используются для производства товаров и услуг и являются источниками дохода для человека и общества» [8]. Формирование человеческого капитала происходит за счет инвестиций, наиболее важными из которых являются вложения в образование и здоровье. Таким образом, в составе человеческого капитала можно выделить два главных компонента: капитал образования и капитал здоровья.

В настоящее время все больше внимания уделяется капиталу здоровья как неотъемлемой и базовой части человеческого капитала.

Рассмотрим капитал здоровья в системе человеческого капитала, выявим его основных особенностей, а также определим факторы, влияющих на его формирование и развитие.

Под капиталом здоровья подразумеваются инвестиции в человека, необходимые для поддержания и улучшения его здоровья и работоспособности. Здоровье является с одной стороны потребительским благом, на которое предъявляется спрос, а с другой стороны – инвестиционным благом, которое определяется по чистой стоимости выгод, получаемых от данного блага. Например, увеличение продолжительности жизни подразумевает прибавление дополнительных периодов трудовой деятельности, в течение которых человек получает доход и инвестирует в свой капитал. Также существуют потери общественного здоровья, которые выражаются в таких показателях как инвалидность, заболеваемость, смертность, которые приводят к значительному экономическому ущербу. Достаточно привести данные о том, что ежегодное ухудшение здоровья населения РФ, занятого в экономике, соразмерно потерям 6,5% от ВВП [7]. Очевидно, что инвестиции в капитал здоровья способствуют увеличению трудоспособного возраста населения, сокращению уровня заболеваемости и смертности, что в целом положительно влияет на человеческий капитал.

В связи с вышесказанным, можно определить два главных довода в пользу необходимости рассмотрения капитала здоровья в качестве основного компонента человеческого капитала:

- 1) улучшение здоровья населения увеличивает уровень производительности труда и уменьшает издержки от нетрудоспособности вследствие заболеваемости или инвалидности;
- 2) инвестиции в здравоохранение способствуют снижению амортизации человеческого капитала, связанной со старением человеческого организма, а также увеличивают период трудоспособного возраста населения.

Капитал здоровья как особая категория человеческого капитала обладает следующими

отличительными свойствами [11]:

- здоровье, в отличие от образования, невозможно полностью восстановить или приобрести за короткий срок. Кроме того, капитал здоровья может быть мгновенно уничтожен из-за возникновения непредвиденных происшествий, например, аварии или катастрофы;

- здоровье индивида нельзя повысить выше определенного уровня, обусловленного наследственностью или предрасположенностью к определенным заболеваниям, в то время как уровень образования можно значительно повысить, получая новые знания, развивая навыки и умения;

- здоровье является капиталом человека, даже при отсутствии его реализации, то есть при отсутствии трудовой деятельности.

Если говорить о структуре капитала здоровья, то в его составе можно выделить две части: базовый и приобретенный капитал.

Базовый капитал представляет собой совокупность физиологических свойств индивида, полученных им при рождении. Приобретенный капитал здоровья формируется при использовании физических свойств человека в процессе осуществления трудовой деятельности. В течение жизни происходит износ этого капитала, который ускоряется с возрастом индивида. Инвестиции в капитал здоровья способны замедлить темп данного процесса и продлить время функционирования человеческого капитала [6].

Значительный вклад в разработку капитала здоровья как одного из основных компонентов человеческого капитала внес американский экономист Майкл Гроссман. Он считал, что медицина и здравоохранение – отрасли, которые занимаются производством капитала здоровья. Потребители обращаются за медицинской помощью для того, чтобы улучшить свое здоровье или вылечить болезнь. Таким образом, здоровье, по мнению ученого, является потребительским благом и, одновременно, средством получения прибыли. Собственно в последнем случае здоровье представляет собой компоненту человеческого капитала, которая является объектом инвестиционных вложений. Ученый утверждает, что здоровье представляет собой товар длительного пользования, необходимый для формирования и развития человеческого капитала. В модели Гроссмана поведение человека соответствует поведению рационального инвестора, который стоит перед выбором: чем он готов пожертвовать в настоящее время для улучшения своего здоровья и увеличения продолжительности жизни в будущем. В данном случае объем инвестиций каждого человека зависит от его долгосрочных предпочтений [9].

Капитал здоровья можно рассматривать как на микроуровне, так и на макроуровне. При этом здоровье населения складывается под влиянием ряда социально-экономических, экологических, природно-климатических условий страны и ее регионов.

Основные социально-экономические факторы, непосредственно влияющие на формирование и развитие капитала здоровья в России: заболеваемость населения, инвалидность, смертность, средняя продолжительность жизни населения, расходы на здравоохранение в процентах от ВВП и профилактические осмотры с целью выявления болезней на ранней стадии.

Особого внимания требует рассмотрение экономических аспектов охраны здоровья, поскольку эффективное производство и воспроизводство запасов здоровья является главным условием экономической и социальной стабильности в обществе.

Источники формирования запасов и воспроизводства человеческого капитала в аспекте здоровья представляют собой:

- во-первых, инвестиции, осуществленные государством посредством капиталовложений в сферы здравоохранения, образования, в создание благоприятной социальной сферы общества;

- во-вторых, инвестиции предприятий в своих нынешних и бывших сотрудников, членов их семей, а также инвестиции в социальное и пространственное окружение предприятия (город, регион, общество в целом);

- в-третьих, инвестиции в компоненты человеческого капитала, осуществленные человеком и его семьей;

При этом, сформированный в результате данных инвестиций человеческий капитал накапливается каждым индивидом” [5, С. 130].

Государство, будучи основным инвестором, должно осуществлять организацию, координацию и стимулирование процесса инвестирования в социальную сферу. Бизнес осуществляет внешние и внутренние социальные инвестиции в рамках своей социальной ответственности. В целях ее стимулирования необходимы меры, как со стороны государства, так и со стороны общественности. Для этого государство должно:

- во-первых, создать базовые условия для развития социально ответственного бизнеса (гарантировать права собственности и безопасность ведения бизнеса, создать независимую судебную систему, обеспечить прозрачные законодательные рамки для ведения социальной деятельности, сформулировать государственные приоритеты социальной ответственности);

- во-вторых, необходимо осуществлять стимулирование социальной ответственности бизнеса в форме налоговых льгот, участвовать в финансировании социально-значимых проектов на условиях софинансирования.

Стимулирование социальной ответственности бизнеса со стороны общественности, реализуемое через функционирование таких ее институтов, как общественная палата, различные объединения, движения, партии, должно выражаться в определении приоритетов социальной ответственности и организованном выражении своих интересов. Кроме того, инструментом общественности являются предпочтения населения: наем к социально ответственным работодателям, покупка товаров и услуг производителей, поддерживающих общественные приоритеты.

Индивид также должен прилагать усилия для формирования и воспроизводства человеческого капитала и достижения высокого качества жизни. Речь идет о стремлении вести здоровый образ жизни, получить хорошее образование и высокооплачиваемую работу. Необходимо максимизировать усилия человека по формированию и воспроизводству человеческого капитала, достижению высокого качества жизни, тем более что основную, прямую выгоду от этого получит он сам. Это может быть достигнуто за счет поддержки семейного уклада как базового в процессах формирования, воспроизводства, развития и функционирования человеческого капитала.

Ресурс здоровья – это основа и условие функционирования человеческого капитала, как на уровне индивида, коллектива (группы), так и на уровне общества (государства). От показателей здоровья зависит возможность приобщения человека к труду, его качество жизни и общественная реализация, в целом же потенциал здоровья отражается абсолютно во всех аспектах функционирования человеческого капитала. Однако, люди, как правило, привыкают к обладанию данным ресурсом и обнаруживают его ценность только в случае утраты, считают, что он может быть использован для получения других ценностей (денег, работы и др.). В связи с этим можно сделать вывод о необходимости обращения человека к здоровью как к основе и условию функционирования человеческого капитала. Этого можно достичь благодаря усилению ответственности за состояние здоровья самих граждан и разъяснению эффективности инвестиций в собственное здоровье. Экономическое обоснование таких инвестиций состоит в сравнении затрат индивидуума на оздоровительные мероприятия с прогнозируемой разницей доходов в течение предстоящей жизни.

Рассматривая значение ресурса здоровья на уровне коллектива (группы), можно отметить, что в случае болезни работника предприятие недополучает прибыль, соответственно оно должно быть заинтересованно в здоровье своих сотрудников. Однако в российских условиях данный тезис не подтверждается. Причины сложившейся ситуации кроются в следующем: с одной стороны, не существуют требования к работодателям по организации, содержанию, финансированию инфраструктуры, обеспечивающей проведение медико-профилактических мероприятий и контроля над состоянием здоровья трудящихся и допуска к профессиональной деятельности. С другой стороны, что еще более важно, отсутствует действенная экономическая, в том числе налоговая политика, направленная на повышение заинтересованности и ответственности работодателей за выполнение правил по охране труда и здоровья. Таким образом, требуется система налоговых льгот, обеспечивающая высвобождение достаточных финансовых средств и стимулирование выполнения мероприятий по охране здоровья трудящихся.

На уровне общества состояние здоровья нации влияет на количественную и качественную характеристику трудовых ресурсов, социальную, экономическую и трудовую активность населения. Это, в свою очередь, оказывают непосредственное воздействие на уровень важнейших макроэкономических показателей (ВВП, национальный доход и др.). Осознание значения ресурса здоровья в функционировании человеческого капитала на уровне общества в целом, и, как следствие, политика сохранения, укрепления и поддержания здоровья характерно для стран с социально-ориентированной рыночной экономикой.

Итогом является обоснование необходимости инвестиций в здоровье, которые определяют саму возможность функционирования человеческого капитала на каждом из уровней и продлевают время его функционирования. Благодаря этим инвестициям сокращается количество дней нетрудоспособности, снижается уровень инвалидности, смертности, что приводит к росту общественного производства, увеличению доходов (заработков) конкретного человека и оказывает положительное влияние на темпы

социально-экономического развития страны.

Существующая медико-демографическая ситуация, обусловленная низким уровнем здоровья населения России, начиная с детского возраста, в достаточно короткий срок может привести к реальному дефициту человеческого капитала. Это будет объективно препятствовать дальнейшему экономическому развитию страны.

Количественный и качественный рост человеческого капитала и эффективности его использования напрямую зависят от объемов и качества производства запасов здоровья, который основывается, прежде всего, на ведении здорового образа жизни, а работа, направленная на его пропаганду, охрану окружающей среды, этически приемлемое влияние на генетические факторы, лечебно-профилактическая и амбулаторная деятельность органов и учреждений здравоохранения являются составляющими этого процесса.

Здоровый образ жизни составляет фундамент процесса производства запасов здоровья, обеспечивая более половины его прироста. В связи с этим, необходимо создать потребность быть здоровым и гармонично развитым через формирование «моды» на здоровье и укрепление индивидуальной ответственности за собственное здоровье. Соответствующий образ жизни в настоящее время ведет лишь 10-15% населения.

Важной составляющей процесса производства запасов здоровья является обеспечение охраны окружающей среды, состояние которой непосредственно связано с возможностью эффективностью функционирования и прироста человеческого капитала. В этой связи особое значение приобретает задача формирования концептуальной основы обновления механизмов экологического и ресурсного управления.

Существование значительных поломок, происходящих в генной структуре человека, ведет к сокращению числа здоровых людей, способных активно трудиться, что приводит к негативным экономическим последствиям. В то же время, сведения о предрасположенности к той или иной болезни дают человеку возможность предпринять профилактические меры и избежать поведенческих актов, провоцирующих заболевание. Таким образом, этически приемлемое влияние на генетические факторы необходимо рассматривать как важную составляющую производства запасов здоровья.

Деятельность органов и учреждений здравоохранения в настоящее время направлена, прежде всего, на лечение больных. В связи с этим, система здравоохранения объективно не способна радикально улучшить состояние здоровья населения страны. Проведение здоровьесцентрической политики, сутью которой является предупреждение заболеваемости через профилактику и ведение здорового образа жизни, может существенно изменить ситуацию к лучшему, обеспечив сохранение и прирост ресурса здоровья.

Список литературы

1. Дикинов А.Х., Касаева Т.В., Цалоева М.К. Математические модели прогнозирования сложных социально-экономических систем и процессов: особенности практического применения//Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2015. № 5 (67). С. 80-87.
2. Касаева Т.В. Расширительная трактовка структуры человеческого капитала // Terra Economicus. 2013. Т. 11. № 2-2. С. 21-27.
3. Касаева Т.В. Государственное регулирование, направленное на человеческий капитал // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 8 (54). С. 58-62.
4. Касаева Т.В. Ресурс здоровья в функционировании человеческого капитала: теория и практика. Монография; М-во образования и науки РФ, ГОУ ВПО "Пятигорский гос. лингвистический ун-т". Пятигорск, 2010. 198 с.
5. Касаева, Т.В. К вопросу о финансовых источниках человеческого капитала // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. №2. Ч. 2. С. 124-130.
6. Сорокина С.Э. Здоровье населения как капитал экономики // Международные обзоры: клиническая практика и здоровье. 2013. № 2. С. 111-118.
7. Ткаченко А.В. Здоровье как один из важнейших факторов воспроизводства человеческого капитала // Власть и управление на востоке России. 2012. № 1. С. 140-144.
8. Becker G.S. Human Capital. N.Y.: Columbia University Press, 1964.
9. Grossman M. On the concept of health capital and the demand for health // Journal of Political Economy. 1972. № 2. P. 223-255.
10. Shultz T. Investment in Human Capital. N.Y., 1971.
11. Vanessa Fuhrmans Consumers Cut Health Spending As Economic Downturn Takes Toll // The Wall

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Разиньков П.И., Разинькова О.П.

Тверской государственный технический университет, г. Тверь

Управление персоналом все больше и больше превращается в динамичную систему, способную самостоятельно и с определенной инерционностью реагировать на изменения внешней и внутренней среды и, особенно, на условия конкуренции. Еще в бывшем СССР в 20-х годах известный экономист Богданов А.А. разработал «всеобщую организационную науку» - тектологию, позволяющую, по его мнению, находить способы решения реальных проблем управления производством, где основная роль уделялась вопросам управления персоналом.

Проблемам формирования и использования персонала, его профессиональной подготовки, организационного проектирования и другим проблемам управления посвящены труды Здравомыслова А.Г., Витке Н.А., Гастева А.Ю., Кибанова А.Я., Керженцева П.М., Пруденского Г.А., Стопани А.М., Струмилина А.г., Ядова В.А. Эти и многие другие ученые уделяли большое внимание рассмотрению вопросов мотивации, профессиональной ориентации и социологии труда. На Западе вопросами менеджмента персонала на основе качественно новых принципов активно занимались Чандлер А., Питерс Т., Уотермен Р.. Особенно следует выделить Нейсбита Дж. и Абардина Р., в трудах этих ученых представлены результаты исследования проблем использования персонала как стратегического ресурса в постиндустриальном обществе, обоснована смена технократического управления корпорациями на инновационное управление персоналом.

Исследования кадрового потенциала в нашей стране были в центре внимания ученых Будницкого И.М., Коровиной З.Л., Мелешкина М.Г., Меркина Р.М., Мухамедьярова А.М., Николаева Г.В. и др. Рассматривая проблемы кадрового обеспечения предприятий они предлагали решать их путем интенсификации труда и нормирования операций. Действие факторов, влияющих на эффективность использования персонала эти ученые рассматривали изолированно, а не в их совокупности, при этом многие ученые не учитывали влияние научно-технического прогресса, и, в частности, внедрение нового высокопроизводительного оборудования и прогрессивных технологий, применение которых усиливало дисбаланс в потребности квалифицированной рабочей силы. Это вызвало необходимость оценки экономической эффективности принимаемых решений по вопросам кадровой политики и кадровой стратегии и потребовало уделять особое внимание управлению персоналом.

В настоящее время углубленным исследованием в области управления персоналом занимаются такие ученые как Волгин Н.А., Веснин В.Р., Галенко В.П., Генкин Б.М., Гильдингерш М.Г., Горелов Н.А., Дятлов В.А., Еремеев В.Л., Забродин В.Ю., Зорин А.С., Кочеткова А.И., Кулапов М.Н., Маслов Е.В., Маусов Н.К., Михайлов Ф.Б., Никитина И.А., Ниязмамедов Р.Т., Половинко В.С., Потемкин В.К., Пушкарь А.И., Свенцицкий А.Л., Сигов В.И., Спивак В.А., Травин В.В., Цыпкин Ю.А., Шаталова Н.И., Шекшня С.В. и др. Они создали научные основы теории управления персоналом, трудовыми ресурсами в условиях становления в России рыночной экономики, и, в частности, управления использованием персонала предприятия. Практически все эти ученые рассматривают персонал как один из основных ресурсов производства, в значительной мере определяющий фактические результаты работы предприятия.

Социально-экономическая реформа существенно изменила статус большинства производственных предприятий, они стали основными субъектами рынка, обрели большую самостоятельность в решении производственных и инвестиционных вопросов. Однако это значительно усложнило содержание производственного и хозяйственного управления и, особенно, решение перспективных стратегических проблем, которые раньше решались в вышестоящих инстанциях и не сопровождалась большими усилиями персонала в решении этих проблем.

Необходимо отметить, что большинство предприятий оказываются не в состоянии эффективно использовать потенциал своих работников, применяют устаревшие методы управления, которые не обеспечивают требуемых уровней производительности труда и качества выполняемых работ, не учитывают

резко изменившиеся особенности работы с персоналом в условиях кризиса. Объективными причинами этой ситуации являются: отсутствие четко отработанной законодательной базы; большинство предприятий не имеют научно-обоснованных программ выхода из кризиса и стабилизации производства; отсутствие финансовых возможностей для мотивации и стимулирования труда работников; деградация системы подготовки кадров, в том числе рабочих кадров; ужесточение конкуренции во всех ее проявлениях; отсутствие у большинства предприятий быстрой реакции на спрос, борьбу за потребителя, умения приспосабливаться к частой смене номенклатуры продукции, а, следовательно, и к устойчивости к ситуациям, связанным с риском и др.

Выжить в сложившейся ситуации и развиваться могут только те предприятия, кадровая стратегия которых построена на комплексном анализе внутренних и внешних условий их деятельности. Однако большинство предприятий при разработке стратегии используют формальные методы определения приоритетов, не позволяющих оценить такие факторы, как важность каждой компетенции для организации в целом, способность эффективно ее реализовать, фактор времени, мнение специалистов и т.д. и не выявляют те компетенции, которые могут обеспечить предприятию устойчивое преимущество перед конкурентами, сокращение издержек и рост прибыли, а также увеличение объемов продаж выпускаемой продукции, расширение круга потребителей не только в настоящий период, но и в перспективе.

Эффективность стратегии формирования, использования и развития персонала предприятия достигается тогда, когда для проведения анализа динамики внешней среды и разработки стратегии управления персоналом создаются временные целевые группы из высококвалифицированных специалистов и управленцев подразделений и служб предприятия. Это позволяет устранить возможные противоречия в подходах к разработке стратегии и более полно учесть факторы, влияющие на реализацию планов использования, а также расчет потребности не только в трудовых, но и в материальных, финансовых и других ресурсах. Также на содержание и специфику конкретных программ и кадровых мероприятий, а следовательно, и эффективность управления персоналом влияют внешние и внутризаводские факторы. К факторам внешней среды относятся: нормативные ограничения и ситуация на рынке труда. Факторы внутренней среды, это: качество разработки целей предприятия, их временная перспектива и потребность в кадрах; стиль управления и руководства персоналом; условия труда персонала; качественные характеристики персонала; управленческий потенциал предприятия.

Опыт показывает, что эффективность управления персоналом зависит от кадровой стратегии. Она должна быть, с одной стороны, стабильной, поскольку именно со стабильностью связано определенное ожидание работника, а с другой стороны – динамичной, то есть корректироваться в соответствии с изменениями ситуации. Стабильными должны быть те направления кадровой стратегии, которые ориентированы на учет интересов персонала. Важно установить динамику происходящих изменений на рынке труда, необходимых для корректировки качественных характеристик персонала и создания условий, обеспечивающих его приспособляемость к изменениям внешней среды.

В условиях кризиса необходимо экспертно определить перечень ключевых специалистов и создать условия для их закрепления на предприятии, оценить его кадровый состав на предмет возможности использования сотрудников для решения новых задач, провести инвентаризацию специальностей по базовому и дополнительному образованию, обеспечить высвобождение избыточных работников предприятия, предложить заменяемым работникам пенсионного возраста добровольный уход на пенсию на благоприятных для них условиях. Важно также, чтобы с возникновением на предприятии кризиса любой работник мог получить возможность проявить себя в реализации антикризисных мероприятий и получить адекватное вознаграждение. Важным фактором, способствующим осуществлению эффективности антикризисного управления, является хорошо подобранный, управляемый и гибко реагирующий на любые изменения во внешней среде персонал фирмы. Необходимо на каждом предприятии создать условия реализации конкретных целевых задач: выявление факторов, обуславливающих выбор кадровой стратегии кадровой политики, планирование численности персонала, отбор персонала, с тем, чтобы оптимизировать его численность и обеспечить построение такой системы управления персоналом, которая позволит не только выйти предприятию из кризиса, но и ускорить его развитие.

Теория и практика управления персоналом предприятия в условиях кризиса показывает, что реализация механизма антикризисного управления предполагает решение проблемы качества работников, разработки новых приемов и современных методов управления персоналом, использования технологий антикризисного управления. Следовательно, предприятия должны располагать высококвалифицированным персоналом, способным быстро и эффективно реагировать на изменения рыночной среды, принимать

обоснованные управленческие решения в кризисных ситуациях, находить новые подходы в формировании кадровой стратегии и разработке методов управления персоналом в условиях кризиса.

Список литературы

1. Разиньков, П.И. Применение программного продукта «2-П Кадры» для повышения эффективности использования трудовых ресурсов / П.И. Разиньков, И.Е. Савенков. Программные продукты и системы, № 2. 2012.
2. Разиньков, П.И. Персонал предприятия. Управление в условиях кризиса / П.И. Разиньков, О.П. Разинькова. Тверь, Издательство ТвГТУ. 2012.
3. Разиньков, П.И. Трудовые ресурсы предприятия. Формирование и эффективность использования / П.И. Разиньков, О.П. Разинькова. Тверь, Издательство ТвГТУ. 2013.
4. Разиньков, П.И. Мотивационное развитие персонала / П.И. Разиньков, О.П. Разинькова. Тверь, Издательство ТвГТУ. 2016.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СЫРЬЕВОЙ БАЗЫ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Семушин А.В.¹, Студёнов И.И.^{1,2}, Торцев А.М.²

¹Северный филиал ФГБНУ «Полярный научно-исследовательский институт морского рыбного хозяйства и океанографии им. Н.М. Книповича», ²ФГБУН Федеральный исследовательский центр комплексного изучения Арктики имени академика Н.П. Лаверова Российской академии наук

С древнейших времен рыболовство, как одно из направлений использования рыбных ресурсов, служит важным источником пищи для человечества и обеспечивает работой и экономическими благами тех, кто занимается этой деятельностью. Так, общемировой объем продукции промышленного рыболовства в 2014 г. составил 93,4 млн. т., а в Российской Федерации общий вылов рыбных ресурсов в 2016 г. достиг 4,431 млн. т. Использование рыбных ресурсов послужило основой для формирования в прибрежных субъектах Российской Федерации региональных рыбохозяйственных комплексов.

Так, в Архангельской области издавна осуществлялся лов рыбы. Без преувеличения можно сказать, что в XVI-XVIII веках именно рыболовство было основным двигателем экономики и прогресса в Поморье. В промысел, переработку, строительство судов, пошив сетей были вовлечены свыше 80 % населения Поморья [6]. В настоящее время рыбохозяйственный комплекс Архангельской области является составной частью рыбной отрасли Российской Федерации и представляет собой целостную систему. Она включает в себя: научные исследования, подготовку кадров, рыболовство и рыбоводство, рыбопереработку, а также мероприятия по восстановлению рыбных ресурсов [12].

Область входит в состав Северного рыбохозяйственного бассейна и располагает значительными запасами рыбных ресурсов. В её пределах насчитывается более 72 тыс. рек и ручьёв общей протяжённостью 260 тыс. км. В водных объектах Архангельской области обитают такие виды как: лосось атлантический (семга), горбуша, стерлядь, сиг, щука, лещ, налим, язь, окунь, плотва, ерш, пелядь, судак, хариус, миноги и иные виды водных биоресурсов. В Белом море большие промысловые запасы сельди беломорской, наваги, пинагора, морских гребешков, ламинарии, фукусов [2, 3].

Необходимо отметить, что в настоящее время выделяется 4 категории рыбных ресурсов по доступности и возможности использования рыбохозяйственным комплексом: общие ресурсы, потенциальные, выявленные и сырьевая база. При этом к сырьевой базе относится часть выявленных рыбных ресурсов, которая в настоящее время вовлекается или может быть вовлечена в хозяйственный оборот [11]. Границы между представленными категориями размыты и часто изменяются. Устойчивой основой рыболовства выступают рыбные ресурсы, входящие в категорию сырьевая база. В Таблице 1 приведены сведения о сырьевой базе Архангельской области. Следует отметить, что подавляющее большинство видов рыбных ресурсов относится к категории, в отношении которой не устанавливаются общие допустимые уловы.

В настоящее время более 170 хозяйствующих субъектов осуществляют рыболовство на водных объектах Архангельской области. На область приходится около 20 % от общего объема уловов рыбы всего

Северного бассейна и около 4 % к общероссийскому показателю. Основная доля вылова приходится на морское промышленное и прибрежное рыболовство, и лишь около 1 % составляет лов в реках и озерах.

В Белом море осуществляют добычу таких рыбных ресурсов как: лосось атлантический (семга), горбуша, сельдь беломорская, навага, кабалы, корюшка азиатская зубастая, пинагор, сиг, ламинарии, фукусы [10]. В пресноводных водных объектах проводится добыча лосося атлантического (семги), горбуши, корюшки азиатской зубастой, сельди беломорской, наваги, камбал, хариуса, кумжи, шуки, плотвы, язя, окуня речного, налима, леща, карася, судака, миноги, сига [4]. Необходимо отметить, что рыболовство во внутренних водоемах рассматривается как отрасль, способная помочь экономическому развитию сельских территорий, обеспечить работой и средствами к существованию сельских жителей. Оно выступает основным источником снабжения свежей, сравнительно недорогой рыбой, местного населения [8]. Использование рыбных ресурсов приведено в таблице 1.

Таблица 1 – Сырьевая база и ее использование (рекомендованные объемы добычи) в 2016-2017 гг., тонн [5, 7]

Параметры	Пресноводные водные объекты Архангельской области						Белое море
	всего	речная система Северной Двины	речная система Мезени	речная система Онеги	прочие реки	озера	
2015							
сырьевая база	1286,000	637,950	134,050	89,675	75,825	348,500	97566,9 90
освоение	160,292	116,631	2,448	0,113	0,811	40,289	2734,49 8
процент освоения	12,46	18,28	1,83	0,13	0,373	11,56	2,80
2016							
сырьевая база	1156,800	637,450	133,650	69,775	95,725	220,200	84839,6 80
освоение	175,598	138,453	1,620	0,000	0,861	34,664	3500,33 3
процент освоения	15,18	21,72	1,21	0,00	0,743	15,74	4,13
2017 (по состоянию на 30.09.2017)							
сырьевая база	1154,250	605,990	95,650	105,430	95,580	251,600	83329,9 40
освоение	55,587	40,774	0,000	0,000	0,000	14,813	1817,50 3
процент освоения	4,82	6,73	0,00	0,00	0,000	5,89	2,18

Таким образом, по итогам анализа представленных данных, использование сырьевой базы Архангельской области осуществляется не в полной мере. Освоение рыбных ресурсов пресноводных водных объектов Архангельской области колеблется от 4,82 % до 15,18 % общего объема сырьевой базы доступной к использованию. Рыбные ресурсы Белого моря осваиваются также незначительно. В основном, осуществляется добыча водорослей - ламинарии и фукусов.

К причинам недоиспользования сырьевой базы можно отнести малую рентабельность промысла части видов рыбных ресурсов, трудности со сбытом сезонной рыбной продукции, низкий уровень развития транспортной инфраструктуры [8] и иные.

Вместе с тем, низкая обеспеченность основными сельскохозяйственными ресурсами Архангельской области говорит о высокой роли вовлечения и использования рыбных ресурсов в обеспечении продовольственной безопасности регионов и полноценного рациона местного населения. Так, жители населенных пунктов, расположенных на побережье морей, рек и озер, сильно зависят от доступности рыбных ресурсов для использования в пищевых целях.

В связи с изложенным, авторы считают целесообразным проведения ряда мероприятий, направленных на полноценное использование сырьевой базы региона:

1. Снижение административных барьеров при осуществлении рыболовства. Более подробно этот вопрос рассмотрен ранее [9].
2. Развитие кооперации хозяйствующих субъектов в рыболовстве и рыбопереработке.
3. Создание условий для развития мало- и среднетоннажного рыболовецкого флота, портовой инфраструктуры и логистики доставки улова потребителю.
4. Разработка системы оценки эффективности использования имеющихся рыбопромысловых участков для формирования методов оперативного регулирования рыболовства.
5. Усиление контроля за ННН-промыслом в целях усиления процессов легализации рыболовства.

Список литературы

1. Ермакова Н.А., Михелес Т.П. Промышленное рыболовство на внутренних водоемах: некоторые проблемы отрасли // Рыбное хозяйство. - 2016. - № 5. - С. 50-54.
2. Новоселов А.П., Лукин А.А. Современное состояние сиговых рыб Европейского Северо-Востока России и разработка путей их рационального использования // «Рыбное хозяйство». - 2013. - № 4. - С. 16-21.
3. Новоселов А.П., Семушин А.В. Видовое и экологическое разнообразие морской ихтиофауны Соловецких островов // Материалы научно-практической конференции по водным ресурсам, включая биологические ресурсы, Соловецкого архипелага. Пос. Соловецкий. 2014. - С. 41-44.
4. Новоселов А.П., Студенов И.И., Лукин А.А. Современное состояние водных биологических ресурсов р. Северной Двины // Arctic Environmental Research. – 2015. – № 4. – С. 90-99.
5. Официальный сайт Федерального агентства по рыболовству. Освоение рекомендованных объемов вылова – URL: <http://fish.gov.ru/otraslevaya-deyatelnost/organizatsiya-rybolovstva/osvoenie-rekomendovannykh-ob-emov-vylova> (дата обращения 30.11.2017).
6. Поморские рыбные промыслы / В.А. Стасенков, И.И. Студенов, А.П. Новоселов [и др.]; отв. ред. В.А. Стасенков; Федер. гос. унит. предприятие «Полярный научно-исследовательский институт морского рыбного хозяйства и океанографии им. Н.М. Книповича», Сев. фил., 2011. – 264 с., - С. 8-9.
7. Семушин А.В., Фролов С.Б. Состояние и перспективы промысла водных биоресурсов на Белом море // Материалы XIII Всероссийской конференции с международным участием «Изучение, рациональное использование и охрана природных ресурсов Белого моря». СПб. Изд-во ЗИН РАН. - 2017. - С 177-181.
8. Смиреникова Е.В., Воронина Л.В., Уханова А.В. Оценка уровня социально-экономического развития регионов Арктической зоны Российской Федерации как основы для реализации крупномасштабных проектов // Инновационное развитие экономики. - 2016. - № 4 (34). - С. 95-108.
9. Торцев А.М. Механизм государственного управления промышленным рыболовством в пресноводных водных объектах (на примере Архангельской области) // Вестник Мурманского государственного технического университета. - 2016. - Т. 19. - № 2. - С. 536-542.
10. Фролов С.Б. Состояние запасов и перспективы использования сельди беломорской // Морские биологические исследования: достижения и перспективы: в 3-х т.: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, приуроченной к 145-летию Севастопольской биологической станции (Севастополь, 19–24 сентября 2016 г.) / под общ. ред. А.В. Гаевской. – Севастополь: ЭКОСИ-Гидрофизика, 2016. – Т. 3. – 493 с. - С. 468.
11. Экономическая эффективность рыбного промысла: учебное пособие / А.С. Чернов. – М.: МОРКНИГА, 2014. – 556 с. – С. 23.
12. Tortsev A.M., Studenov I.I. The mechanism of state management in scientific fisheries (on example of the Arkhangelsk region) // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. – 2016. – Т. 59. – № 11. – P. 148-155.

КОНЦЕПЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА МЕДИАОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Шаронин П.Н.

Московский политехнический университет

Отличительными чертами современного общества является повсеместная информатизация, появление новых информационных технологий, рост потребностей населения в разнообразных информационных услугах – все это послужило основой формирования нового этапа – информационной экономики.

Информационная экономика – термин, используемый для обозначения двух понятий. Во-первых, информационная экономика есть современная стадия развития цивилизации, которая характеризуется преобладающей ролью творческого труда и информационных продуктов. Во-вторых, информационная экономика – это экономическая теория информационного общества.

Информационная экономика имеет ряд принципиальных особенностей. Наиболее существенными из них являются следующие:

1. Информационное производство, информационные продукты и услуги являются чрезвычайно наукоемкими [2].

2. Продукция информационной экономики является сегодня важнейшим фактором для ускоренного развития всех видов деятельности [1].

3. Информационная экономика отличается исключительно высокой динамичностью смены моделей и даже целых поколений своей продукции, опережая в этой части все другие секторы развития экономики [3].

4. Информационная экономика обеспечивает создание средств для производства и эффективного использования знаний, что создает предпосылки для экономии других видов ресурсов развития общества [4].

5. Развитие информационной экономики создает новую структуру занятости населения, создает и широко распространяет новые виды продуктов и услуг, которые создают новые возможности для развития человека, формирования новой информационной культуры общества и новых духовных ценностей [5].

6. Информационная экономика имеет дело с весьма специфическим видом ресурсов общества – информационным ресурсом, который обладает особыми свойствами при его тиражировании, распространении и использовании в качестве товара [6].

Вышеперечисленные особенности информационной экономики обуславливают значимость знаний и интеллекта, как основополагающих факторов конкурентоспособности современных медиаорганизаций.

Таким образом ключевым трендом, определяющим конкурентоспособность современных медиаорганизаций является практическое использование новых знаний, посредством управления интеллектуальным капиталом сотрудников организации, имеющих материальное воплощение в процессе создания медиаконтента.

Именно интеллектуальный капитал является закономерным результатом научного и технологического прогресса, эволюции знаний, умений, образования, профессиональных компетенций персонала, развития информационных и управленческих систем, коммерциализации интеллектуальных ресурсов [2].

В наиболее общем виде интеллектуальный капитал представляет собой совокупность знаний, информационных ресурсов, интеллектуальных активов, информационно-коммуникационных технологий, компетенций, культуры и мотивации персонала, применяемых в процессе управления для получения добавленной стоимости и обеспечения конкурентных и социальных преимуществ организации.

Интеллектуальный капитал медиаорганизации выступает как взаимосвязанная система индивидуальных интеллектуальных капиталов персонала, включенных в организационно-деятельностные и информационно-коммуникационные каналы, обеспечивающие выполнение корпоративных целей и задач, получение добавленной стоимости и конкурентных преимуществ на рынке.

Интеллектуальный капитал медиаорганизации включает специфические нематериальные активы, используемые для обеспечения и поддержания конкурентных преимуществ [4]. Его носителями выступают профессионально подготовленные компетентные специалисты, обладающие знаниями, опытом, навыками,

отношениями и связями, творческими способностями, готовые к постоянному восприятию знаний, необходимых для производственной деятельности и самосовершенствования.

Реализация стратегии управления интеллектуальными активами медиаорганизации подчинено долгосрочным целям её развития, которые должны быть сформулированы, исходя из современного состояния его ресурсной базы, положения на рынке и т.п. [5].

Стратегия развития и управления интеллектуальным капиталом подразумевает создание и развитие внутрифирменной системы управления интеллектуальными активами, обеспечение условий для ее эффективного функционирования, оценку ее результативности и поиск путей дальнейшего совершенствования организации управления.

В последнее время все больше говорится об обособлении интеллектуального капитала в самостоятельный объект экономических и управленческих отношений. Интеллектуальные ресурсы становятся основным источником организации, определяющим ее конкурентоспособность и способность к развитию. П. Друкер назвал перемещение главной производственной силы с индустриальных работников и крестьян на «работников знаний» управленческой революцией [3].

Можно выделить следующие компоненты в структуре интеллектуального капитала [6]:

- человеческого капитала: совокупности умственных способностей и нравственных устоев работников организации (знания, навыки, творческие способности, моральные ценности, культура труда);
- организационного капитала: результатов мыслительной деятельности работников, воплощенных в техническом и программном обеспечении, патентах, товарных знаках и знаках обслуживания, организационной структуре. С одной стороны, организационный капитал является накоплением опыта использования человеческого капитала, а с другой – он предназначен для повышения эффективности реализации работниками своих интеллектуальных способностей;
- потребительского капитала, который образован в результате взаимодействия с клиентами и включает информационную клиентскую базу, клиентские контракты и неконтрактные клиентские отношения.

Все чаще достижения медиаорганизаций определяются удачно найденными решениями в сфере управления интеллектуальным капиталом. Для достижения наибольшего эффекта от использования знаний и опыта работников необходимо развитие как интеллектуальных способностей, так и организационных возможностей. В современных медиаорганизациях разработка и реализация решений проводится в условиях единого информационного поля, образованного сетью пользователей информации. Особенностью сетей является необходимость вовлечения как можно большего круга участников для их эффективного действия. Чем больше знаний, опыта, практических навыков работников вовлечено в решение проблемы, тем больше шансов на ее успешное разрешение. Эффективному использованию знаний способствует и развитие организационных условий, направленных на раскрытие потенциала работника, стимулирование его творческих способностей.

Важным направлением стратегии развития интеллектуального капитала корпорации является его социальная составляющая, так как в условиях экономики знаний и информационно-коммуникационных технологий именно человеческий капитал обеспечивает получение прибыли, создаёт долгосрочные конкурентные преимущества организации, повышает эффективность функционирования организации в целом.

Список литературы

1. Акатьева, М.Д. Репутационный риск: оценка современного теоретико-понятийного аппарата / М.Д. Акатьева // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 20 (362). С. 16-29.
2. Бирюков, В.А. Конвергенция как ключевой фактор трансформации средств массовой информации / В.А. Бирюков // Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. 2016. С. 41-43.
3. Ливсон, М.В. «Умное телевидение» как инновационное направление развития телевизионного бизнеса в России/ М.В. Ливсон // Известия высших учебных заведений. Проблемы полиграфии и издательского дела. 2015. № 1. С. 120-127.
4. Шаронин, П.Н. Особенности создания организационно-экономического механизма

управления конкурентоспособностью полиграфической организации / П.Н. Шаронин // Известия вузов. Проблемы полиграфии и издательского дела. – Москва МГУП имени Ивана Федорова – 2012. – №6 – С. 276–282.

5. Шаронин, П.Н. Особенности становления и развития медиапотребления в мировой практике / П.Н. Шаронин // Медиаэкономика 21 века М.: Типография ВОГ. 2017. № 3. С. 33 – 40.

6. Шаронин, П.Н. Методологические аспекты формирования интеграционного капитала медиаорганизаций на основе построения капиталогаммы / П.Н. Шаронин // Известия высших учебных заведений: Проблемы полиграфии и издательского дела. 2016. – №2 – с.155-162

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Шишкина Ю.Г., Иода Ю.В.

ФГБОУ ВО «Липецкий государственный технический университет»

Финансовая устойчивость является экономической категорией и составной частью общей устойчивости организации, как способности системы сохранять текущее состояние при наличии внешних воздействий [6]. То есть общая устойчивость — это такое движение денежных средств, при котором обеспечивается превышение доходов над их расходованием. [1].

Финансовый анализ становится инструментом, с помощью которого осуществляется комплексная диагностика финансово-хозяйственной деятельности, выполняется многоцелевая функция финансового менеджмента в современной системе управления предприятием, это становится очевидным при раскрытии модели экономических показателей на основе достоверной информационной базы. Другим необходимым условием комплексного анализа является использование в единой цели, позволяющей объединить отдельные направления, показатели и факторы производства в единую систему.

Таковыми учеными как Л.Т. Гиляровская, Т.В. Григорьева, А.И. Ковалев разработано множество методик оценки финансового состояния предприятия. Отличие между предлагаемыми методиками заключается в подходах, критериях и условиях проведения анализа. В связи с конкретными целями и задачами анализа информационной базы, множество подходов, анализирующих деятельность предприятия, его финансовое состояние можно использовать совместно или раздельно [3].

Анализ финансовой устойчивости предприятия может проводиться с помощью абсолютных и относительных показателей. Возможно выделение четырех типов финансовой устойчивости: абсолютная устойчивость; нормальная устойчивость; неустойчивое финансовое состояние; кризисное финансовое состояние.



Рисунок 1 - Модель комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта

Представленная на рисунке 1 модель комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия содержит три основных блока, применимых как к внутрипроизводственному, так и к финансовому анализу, и приобретает комплексное внутрихозяйственное содержание деятельности, дополненное другими аспектами, имеющими значение для рационального использования и оптимизации, то есть финансовые показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия.

Выделяются следующие направления анализа финансовой устойчивости организации:

1. Определение типа финансовой устойчивости организации (абсолютная, нормальная финансовая устойчивость, неустойчивое или предкризисное финансовое состояние),
2. Оптимизация соотношения собственных и заемных средств, оценка структуры капитала предприятия,
3. Выявление факторов в соответствии с учетом направленности деятельности организации, интересов основной группы пользователей, влияющих на структуру капитала,
4. Оценка финансовых рисков (эффект финансового рычага).

Изучив методические рекомендации по определению финансовой устойчивости предприятия можно выделить три основных подхода к оценке финансовой устойчивости:

А.Г. Грязновой, Е.Н. Выборовой, С.Л. Ленской считали, что первый подход основывается на использовании таких показателей оценки финансового состояния предприятия, как ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность, рентабельность. Финансовая устойчивость рассматривается с точки зрения накопления организацией финансовых ресурсов для того чтобы своевременно расплачиваться с текущими долгами. Некоторые экономисты считают, что понятие финансовой устойчивости организации при таком подходе близко к понятию его платежеспособности. Однако показатели платежеспособности изменяются во времени быстрее показателей финансовой устойчивости [2].

Однако по росту показателей платежеспособности, ликвидности, рентабельности не всегда можно судить о положении финансовой устойчивости предприятия, так как: -чем выше темп роста прибыли, тем больше вероятность риска, что приведет к негативным последствиям для финансовой устойчивости организации; - рассмотренные показатели не могут характеризовать стратегическое развитие организации. Это является главным недостатком первого подхода.

Ефимова О.В., Ковалев В.В., Негашев Е.В., Мельник М.В., Савицкая Г.В., Сайфулин Р.С., Шеремет А.Д. являются сторонниками второго подхода [5].

Этот подход к оценке финансовой устойчивости организации основывается на оценке величины и структуры его капитала. Капитал рассматривается как вложенный в реальные и нематериальные активы.

Определение величины собственного капитала и его структуры является главным недостатком второго подхода. Данную проблему можно устранить с помощью исчисления величины чистых активов согласно международным стандартам финансовой отчетности, в концепции которых заложен основополагающий критерий оценки возможности более широкого воспроизводства и инновационного развития организации.

Анализ финансовой устойчивости как механизма защиты организации от рисков лежит в основе третьего, наименее разработанного, подхода. Этот подход был представлен в работах таких авторов, как А.П. Градова, И.В. Ершовой, И.В. Мартынюка, Э.А. Уткина, К.А. Раицкого и др [2].

Из всего сказанного следует, что в экономической теории и практике существует множество методик по определению финансовой устойчивости предприятия, которые различаются подходами, критериями, системами показателей, а также способами расчета. Отсутствие единого подхода и объективной базы для проведения расчета являются недостатками методических рекомендаций по определению финансовой устойчивости. Так же не аргументированы принципы, по которым формируются системы показателей.

Модель устойчивого финансового положения предприятия, по утверждению М.Г. Лапуста, должна стать основным инструментом обеспечения финансовой устойчивости и ее использование рекомендуется как самостоятельная последовательность действий для определения индикативных показателей структуры баланса. В связи с этим управление финансовой устойчивостью должно включать целый ряд организационных мероприятий, предусматривающих планирование, оперативное управление, а также создание гибкой организационной структуры управления всего предприятия. При этом широко используются такие методы управления, как регламентирование, регулирование и инструктирование [4].

Организация планирования финансовой устойчивости необходима для выявления источников поступления и направлений использования собственных денежных средств, установлении пропорций между сводной калькуляцией на весь объем выпускаемой продукции и планируемым долгом. Текущее управление финансовой устойчивостью предполагает обработку внутренних форм отчетности, анализа и аудита. Разработка и последующее внедрение этих форм открывают перспективы для укрепления финансового состояния предприятия за счет достоверной информации.

Сравнив различные подходы к оценке финансовой устойчивости организации можно сделать вывод, что необходимо использовать комплексную сравнительную оценку финансового состояния предприятия, так как деятельность организации нужно оценивать, используя систему показателей, не выходящих за рамки всех рекомендуемых подходов, а также отражающих большинство аспектов финансовой деятельности предприятия.

Таким образом, в результате проведения теоретических исследований можно сделать следующие выводы:

1. Финансовая устойчивость предприятия оценивает состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении его платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска [5];

2. Финансовая устойчивость во многом зависит от оптимальности структуры источников капитала и от оптимальности структуры активов, а также от уравновешенности активов и пассивов. Финансовая устойчивость предприятия осуществляется инструментами и методами финансового менеджмента, как механизма управления финансовыми потоками на основе анализа финансово-хозяйственной деятельности;

3. Финансовая устойчивость характеризуется системой абсолютных и относительных показателей. По результатам анализа в соответствии с системой критериев характеристики типа финансовой устойчивости принимаются решения об оптимизации управления финансовыми потоками, рациональности структуры активов и пассивов, признании платежеспособности предприятия, что служит основанием для подготовки решений об оптимизации структуры его капитала, финансовой поддержке либо о его реорганизации или ликвидации [3].

Анализ финансовой устойчивости предприятия является основой принятия управленческих решений, так как он обеспечивает своевременное поступление нужной информации.

Список литературы

1. Баринов В.А. Стратегический менеджмент: учебное пособие. – М.: ИНФА-М, 2013. 53с.
2. Батьковский А.М. Методические проблемы совершенствования анализа финансовой устойчивости предприятия радиоэлектронной промышленности// Экономика, предпринимательство и право. – 2011. -01. – 30-44 с. [Электронный ресурс] URL: epp.enjournal.net/article/248/.
3. Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами : учеб. пособие / А. Ф. Ионова, Н. Н. Селезнева. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 640 с.
4. Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ : учебник / Т.У. Турманидзе. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 289 с.
5. Финансовое оздоровление предприятий в условиях рецессии и посткризисного развития российской экономики: теория и инструментарий / ред.: К. Н. Мингалиев, Международная академия оценки и консалтинга. — М. : Международная академия оценки и консалтинга, 2010. — 354 с.
6. Фридман А.М. Финансы организаций (предприятий): учебник. – М.: Дашков и К, 2013. 488с.

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Горбаченко Ю.А.

Академия маркетинга и социально информационных технологий – ИМСИТ (г. Краснодар),
Россия, г. Краснодар

Одним из наиболее приоритетных направлений деятельности Банка России является формирование и усовершенствование финансового рынка Российской Федерации. Результативность финансового рынка содействуют повышению экономики страны, а также улучшают и повышению качества жизни населения.

Относительно ряда секторов финансового рынка, действующего в Российской Федерации, стратегии развития совершенно самостоятельно действуют и на данный момент являются вполне устоявшимися. Банковская инфраструктура это множество компонентов, которые обеспечивают деятельность участников банковской системы, а также способствует эффективной и ритмичной работе.

Существует две группы инфраструктуры это внутренние и внешние. Банки как звенья банковской системы могут успешно формироваться только во взаимодействии с другими ее элементами и прежде всего с банковской инфраструктурой.

Совокупность организационно - правовых форм, опосредующих движение объектов финансового рынка, совокупность институтов, обслуживающих финансовый рынок и обеспечивающих его нормальное функционирование это и есть инфраструктура финансового рынка.

Сейчас же, относительно отдельных секторов российского финансового рынка, являются утвержденными и ныне функционируют абсолютные стратегии усовершенствования. Например, одним из наиболее основополагающих документов в экономической сфере российским Правительством утверждена Стратегия развития финансового рынка период до 2020 года. Не менее важны так же и такие документы, как Стратегия развития страховой деятельности в РФ до 2020 года, Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы РФ. Так же немаловажно недавнее утверждение Банком России Стратегии развития национальной платежной системы.

Для определения показателей финансовой устойчивости существует множество подходов и формул. Однако не стоит забывать, что макроэкономическая и финансовая стабильность являются показателем не менее существенным. Россия, находясь в условиях всемирной глобализации, за последние десять лет существенно изменила, при этом во многом усовершенствовав, собственный финансовый рынок.

На Всемирном экономическом форуме каждый год проводится расчет индекс глобальной конкурентоспособности. В качестве аргументации приведем тот факт, что по результатам расчета этого индекса за прошлый год (2105-2016), Россия из 140 государств находится на 45 месте.

Однако, в противовес отметим, что по одному из показателей расчета данного индекса, Развитию финансового рынка, позиция России опускается до 95го места. Показатели низки в первую очередь за счет некоторых элементов, совокупностью формирующих данный фактор. Это следующие показатели:

- банковская устойчивость – 115,
- управление фондовых бирж – 97, финансирование через локальный фондовый рынок – 88,
- индекс законных прав – 80,
- доступность финансовых услуг – 67.

Сопоставляя те результаты, которые были достигнуты Россией в период с 2012 года по 2015 год, на рисунке 1 очевидно усовершенствование индикаторов одного из факторов, «развитие финансового рынка»:

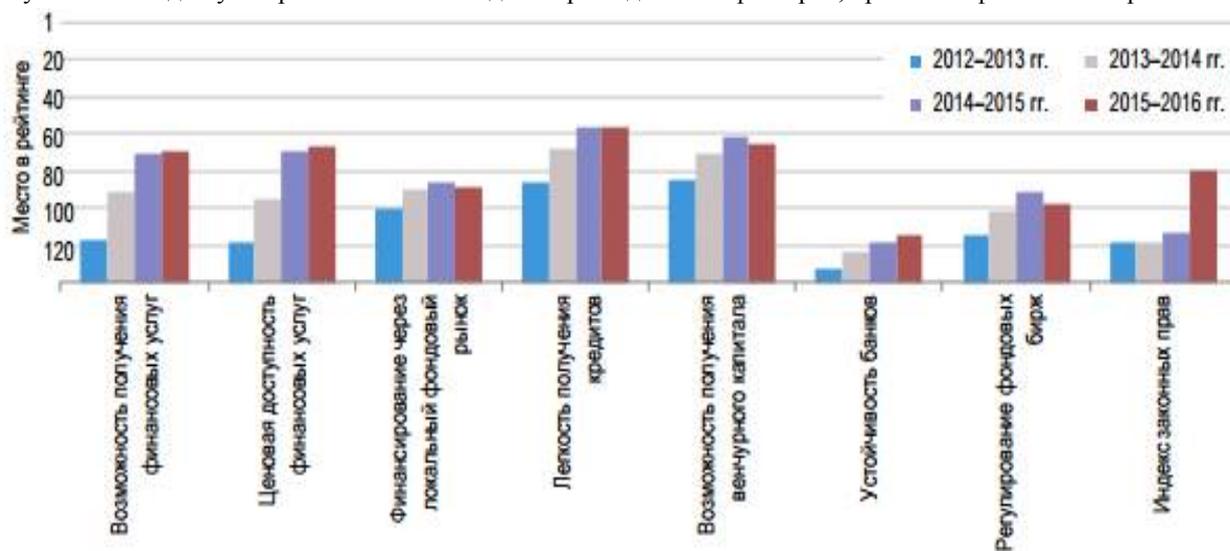


Рисунок 1 – Индикаторы фактора «развитие финансового рынка» индекса всемирной конкурентоспособности РФ.

Наблюдается значительное увеличение позиции России в индексе всемирной конкурентоспособности (64-е место из 148 стран за период с 2012–2013 год, 67-е место из 144 стран за период с 2013–2014 год, и 53-е место из 144 стран за 2014–2015 год и 45-е место из 140 стран по данным за 2015–2016 год) и соответствующие модификации его составных факторов (рисунок 2).

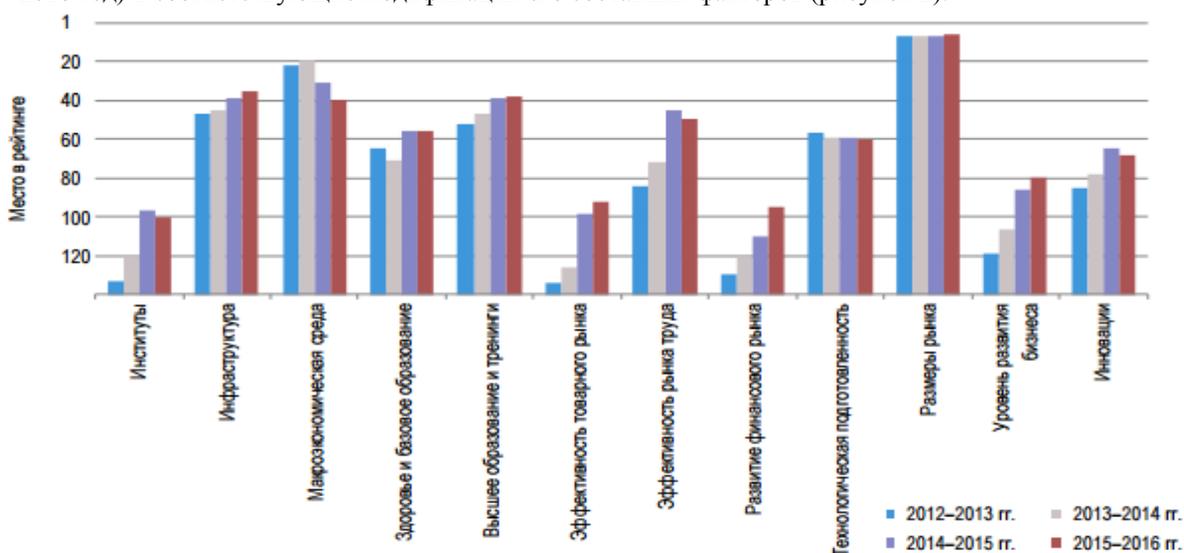


Рисунок 2 – Динамика составных факторов индекса всемирной конкурентоспособности России.

Создатели и разработчики индекса финансового развития, слабой стороной российского финансового рынка, выявили незначительную долю активов не кредитных финансовых организаций при доминировании банковской системы, которая пока не может обеспечить достаточный уровень внутреннего кредитования.

Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016– 2018 годов носят цельность характера, и наибольший результат от их осуществления, может быть, достигнут только при комплексной реализации. В 2016 г. конъюнктура финансового рынка России была менее благоприятной, чем в 2015 г.

В условиях увеличения внешних и внутренних экономических рисков ситуация на финансовом рынке была относительно устойчивой, и у участников рынка сохранились ожидания уменьшения ставок и доходности, однако, по их оценкам, масштабы этого снижения до конца 2016 г. заметно уменьшились. Задолженность кредитных организаций в 2016 г. по операциям рефинансирования Банка России уменьшилась на 0,7 трлн. руб., до 3,0 трлн. руб. Это можно увидеть на рисунке 3.

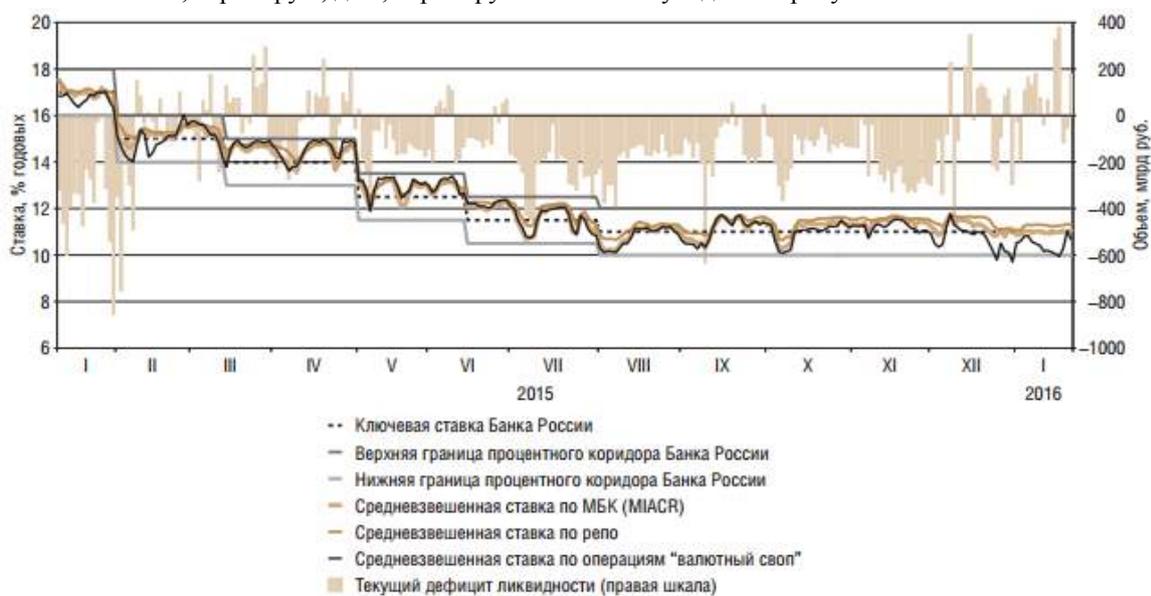


Рисунок 3 - Однодневные процентные ставки рублевого денежного рынка.

Снижение потребности кредитных организаций в операциях рефинансирования Банка России привело к уменьшению объема предоставления им средств в рамках операций акционеров. Долговые обязательства банков по данным операциям снизились на 0,7 трлн руб. и стали равны 0,8 трлн руб. В 2016 г. динамика рублевых процентных ставок в сегменте “овернайт” денежного рынка определялась ситуацией с валютной ликвидностью, а также структурой оборотов его крупнейших участников.

Список литературы

1. Данилов Ю.А. Реформирование финансовых рынков: факторы успеха // Мировая экономика и междунар. отношения. - 2016. - Т.60, N 10. - С.52-61
2. Панова С.А. Проблемы и приоритеты развития российского финансового рынка / С.А.Панова, Б.В. Сребник // Финансовый бизнес. - 2016. - N 1. - С.67-72.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КРЕДИТНОГО РИСКА ПРИ ВНЕДРЕНИИ ИННОВАЦИЙ И ЕГО МОНИТОРИНГ

Ерошкин В.Ю.

руководитель направления накопительных и инвестиционных проектов
 ПАО СК «Росгосстрах», г. Йошкар-Ола
 Поволжский государственный технологический университет, г. Йошкар-Ола

Для банков, предоставляющих кредиты на ведение инновационной деятельности предприятий, важным является возврат суммы кредита и процентов по нему. Это требует серьезного обоснования инновационного проекта.

Алгоритм управления банком инновационным проектом заемщика целесообразно организовать в следующей последовательности:

- 1) выбор инновационного проекта для развития предприятия;
- 2) расчет показателей эффективности инновационного проекта;
- 3) анализ чувствительности инновационного проекта;
- 4) обоснование банком суммы кредитных средств и процентной ставки для реализации проекта;
- 5) определение банком пороговых уровней характеристик инновационного проекта;
- 6) контроль банка за реализацией проекта.

Оценка эффективности инновационных проектов проводится при помощи статических и динамических показателей. Одним из основных показателей динамической оценки выступает показатель текущей приведенной стоимости (NPV), представляющий разницу между дисконтированными величинами сумм денежных поступлений от реализации инновационного проекта и сумм всех денежных затрат на его реализацию [1,2].

Анализ чувствительности инновационного проекта позволяет получить оценку изменения результирующей величины при изменении значения факторных показателей. Процедура анализа чувствительности предполагает одновременное изменение только одного исходного показателя, в то время как значения остальных считаются постоянными величинами. В этом просматривается определенное ограничение использования модели, поскольку все показатели взаимосвязаны и оказывают общее влияние на результирующий показатель. Тем не менее, анализ чувствительности позволяет оценить долю влияния каждого фактора и выделить среди них приоритетные. Поэтому при проведении анализа чувствительности рассматриваются параметры, изменение которых в большей степени влияют на результаты инновационного проекта.

Анализ чувствительности как правило проводится в отношении показателя NPV для того чтобы определить как показатель реагирует на изменение того или иного параметра. Для этого показатель NPV необходимо представить в виде факторной модели

$$NPV = \sum_t \frac{(K\dot{u} - (K\dot{z}_{nep} + \dot{z}_{nocm})) + A}{(1+r)^t} - I_0,$$

где K – объем реализованной продукции в натуральном выражении;

u – цена реализации единицы продукции;

\dot{z}_{nep} – переменные затраты на единицу продукции;

P_{nocm} – постоянные затраты;

A – амортизационные отчисления.

При работе с моделью каждый фактор подлежит изменению в режимах -10%; -5%; +5%; +10%, что позволит определить степень влияния фактора на показатель NPV.

Рассмотри пример инновационного проекта по приобретению фирмой технологической линии. Проект рассчитан на 4 года. Для осуществления проекта банка может выделить фирме кредит в сумме 55 млн. руб. при процентной ставке 22%. На новой технологической линии фирма предполагает выпускать 3000 штук изделий в год по цене 7,5 тыс. руб. за изделие. Переменные расходы составляют 6,4 тыс. руб. на изделие, сумма постоянных затрат на весь выпуск – 20 млн. руб. Амортизацию планируется начислять ускоренным методом. Значение NPV при данных характеристиках проекта составляет 3051,9 тыс. руб.

Анализ показателей выявил незначительное влияние постоянных затрат и амортизации на NPV, результаты анализа по другим показателям представлен в таблице 1

Таблица 1

Оценка чувствительности показателей инновационного проекта на NPV

	NPV при снижении и росте показателей			
	-10	-5	+5	+10
Сумма кредита, тыс. руб.	8551,9	5801,9	301,9	-2448,0
Процентная ставка, %	19115,1	10271,9	-2919,6	-7916,6
Объем выпуска, шт.	2229,0	2640,5	3463,4	3874,8
Цена единицы товара, руб.	-2558,7	246,6	5857,3	8662,6
Переменные затраты на единицу продукции, руб.	7839,7	5445,8	658,0	-1735,8

Анализ чувствительности выявил наибольшее влияние на NPV ставки по кредиту и цены на единицу продукции. В меньшей степени на результаты инновационного проекта оказывает объем выпуска продукции. Проведенный анализ позволяет установить пороговые уровни показателей проекта, что отражено в таблице 2.

Таблица 2

Пороговые уровни характеристик инновационного проекта

	Проектное значение показателя	Пороговое значение показателя
Сумма кредита, тыс. руб.	55000	58000
Процентная ставка	22	25
Объем выпуска, шт.	3000	1900
Цена единицы товара, тыс. руб.	7,5	7,1
Переменные затраты на единицу, тыс. руб.	6,4	6,8

Для избежания кредитного риска банк не должен выдать заемщику кредит, превышающий 58 млн. руб., а ставка кредита при сумме 55 млн. не должна превышать 25%. Вместе с этим банк совместно с фирмой должен осуществлять постоянный мониторинг показателей инновационного проекта с тем, чтобы не допустить превышения пороговых уровней показателей.

В основе организации мониторинга прогнозного кредитного риска при внедрении инноваций должны быть:

- прогнозный анализ изменения общеэкономической ситуации в стране с целью предсказания кризисных явлений;
- контроль изменения финансового состояния заемщика при внедрении инновационного проекта и выявление негативных тенденций в его финансовой деятельности;
- контроль выполнения условий кредитного договора с учетом перспективных платежей с целью своевременного выявления проблемных кредитов.

Результативность мониторинга прогнозного кредитного риска при внедрении инноваций зависит от обоснованного распределения полномочий и ответственности между различными участниками кредитного процесса и инновационного менеджмента банка и соответствующего документального оформления. Доступность специалистов банка к достоверной и своевременной информации о выполнении инновационных проектов способствует принятию оптимальных управленческих решений, направленных на минимизацию кредитных рисков в текущем времени и перспективе. В процессе мониторинга кредитного риска банком могут быть использованы различные источники информации.

Организация результативного мониторинга прогнозного кредитного риска возможно через развитие доступа к различным информационным системам. Развитие информационных систем, наряду с совершенствованием коммуникационных каналов «банк – клиент» позволит организовать действенный внутренний контроль, который наряду с мониторингом прогнозного кредитного риска позволит обеспечить эффективную работу заемщика по инновационной деятельности.

Прогнозировать денежные потоки можно при помощи данных отчета о движении денежных средств. Прогнозирование денежных потоков от реализации инновационных проектов позволит определить возможности расчетов по обязательствам предприятия и не допустить чрезмерного увеличения заемных средств во избежание кредитного риска. Хозяйственная практика показывает, что проблемы заемщика возникают в результате финансовых потерь, когда и возникают различные риски. Поэтому важно следить за стабильностью денежных потоков от инноваций как гарантом обеспечения расчетов по полученным кредитам.

Список литературы

1. Ермасов С.В. Особенности управления рисками при проектном кредитовании инноваций // Известия Саратовского ун-та. Нов. сер. 2015. Т. 15. Сер. Экономика. Управление. Право. Вып. 1. С. 94-100.
2. Кушнир А.М. Управление рисками инновационных проектов: системный подход // Вестник

ЭКОНОМИКО-ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ КАТЕГОРИИ «ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ» В РОССИЙСКОЙ НАУКЕ И ПРАКТИКЕ

Полтораднева Н.Л., Барынькина Н.П.

(Полтораднева Н.Л., к. э.н., доцент кафедры финансов, кредита, бухгалтерского учета и аудита;
Барынькина Н.П., к. э.н., доцент кафедры финансов, кредита, бухгалтерского учета и аудита)
ФГБОУ ВО ОмГУПС

Аннотация

В статье рассматривается понятие потребительского кредитования на основе анализа научной литературы и законодательства с применением экономико-правового подхода.

Annotation

In the article the concept of consumer crediting is considered on the basis of analysis of scientific literature and legislation using the economic and legal approach

Ключевые слова: кредит, потребительское кредитование

Keywords: credit, consumer lending.

Исследование вопроса о понятии «потребительское кредитование» в справочной, учебной и периодической литературе российских ученых приводит авторов данной статьи к выводу о том, что в настоящее время отсутствует определение категории «потребительское кредитование». Аналогичная ситуация складывается в российском законодательстве, где определение данной категории также отсутствует. Одновременно с этим хотелось бы отметить немаловажный факт, заключающийся в частом практическом применении понятия «потребительское кредитование».

Российские исследователи используют категорию «потребительское кредитование» как синоним категории «потребительский кредит». Анализ экономической литературы [2,3,4,5,6,7,8,9] показал отсутствие единой точки зрения на понятие «потребительский кредит».

Кредит как экономическая категория возник из потребностей развития товарно-денежных отношений. Материальной предпосылкой развития кредита является кругооборот капитала в процессе расширенного воспроизводства. Временно свободные ресурсы могут быть переданы в кредит на некоторое время под определенный процент. С помощью кредита временно свободные денежные ресурсы превращаются в ссудный капитал, а затем вновь вовлекаются в процесс использования, тем самым обеспечивая непрерывность процесса расширенного воспроизводства.

Потребность в кредите у населения вызвана «неравномерностью кругооборота индивидуального капитала, который выступает в качестве формы разрешения противоречия между временным накоплением денежных средств у одних экономических субъектов и потребностью в них у других» [2].

Таким образом, кредит как экономическая категория – это «система экономических отношений между кредитором и заемщиком по поводу движения ссудного капитала на условиях возвратности, срочности и платности».

Разногласия в определении признаков разделения форм и видов кредита приводят к разнообразию подходов к определению категории «потребительский кредит».

Потребительская форма кредита связана с использованием средств, полученных на условиях возвратности, платности, срочности на цели потребления. Такая форма кредита обеспечивает удовлетворение потребительских нужд заемщика. Таким образом, потребительский кредит как форма – это денежные или товарно-денежные отношения, складывающиеся между заемщиком и кредитором и направленные на удовлетворение потребительских нужд.

Потребительский кредит опирается на следующие общепринятые принципы:

- возвратность – необходимость своевременного возврата денежных средств, полученных от кредитора;
- срочность – необходимость возврата кредита в установленные кредитным договором сроки;
- платность – необходимость возврата заемщиком полученных кредитных ресурсов и оплаты процентов за их использование;

- обеспеченность – необходимость обеспечения защиты имущественных интересов кредитора при возможном нарушении заемщиком принятых на себя обязательств и проявляется в гарантии погашения кредита;
- целевой характер – необходимость целевого использования денежных средств, полученных от кредитора;
- дифференцированный подход – анализ кредитоспособности заемщика при принятии решения о выдаче кредита и определении его условий.

Вышеперечисленные принципы отражают наиболее значимые характеристики потребительского кредитования и составляют его основу, так как отражают сущность и содержание потребительского кредита.

Для раскрытия сущности потребительского кредита необходимо рассмотреть его функции. По мнению Даниленко С.А и Коваленко Г.Н, к основным функциям потребительского кредита следует отнести [4,10]:

- стимулирующая – увеличение товарооборота и оборота услуг, а также стимулирование спроса населения;
- перераспределительная – отражает ускорение оборота денег за счет аккумуляции в банке временно свободных денежных средств и предоставление их во временное пользование гражданам, испытывающим потребность;
- эмиссионная – создание средств в процессе кредитования, т.е. создаются платежные средства на основе безналичных расчетов;
- трансформационная – превращение вкладов в кредитные ресурсы;
- социальная – повышение уровня жизни населения.

В теории кредита нет единства взглядов относительно количества и содержания функций потребительского кредита, но большинство авторов признают, что главными функциями являются перераспределительная и эмиссионная.

Рассмотрев функции, можно сказать, что потребительский кредит является одним из источников удовлетворения потребностей населения.

Согласно позиции С.А Даниленко, «потребительский кредит – это предоставление кредитными организациями денежных средств физическому лицу в целях удовлетворения личных, семейных, бытовых, повседневных нужд, не связанных с предпринимательской деятельностью, на условиях, установленных договором»[4]. Данное определение использует отглагольное существительное «предоставление», которое указывает на процесс передачи денежных средств кредитной организации физическому лицу. Таким образом, потребительский кредит – это форма движения денежных средств, а потребительское кредитование – процесс по предоставлению потребительского кредита.

По мнению профессора Г.Б. Поляка, понятие «потребительский кредит» «действует при целевом кредитовании физических лиц и связано с розничной продажей товаров длительного пользования»[5]. Автор подчеркивает социальную составляющую данной категории, так как действительно именно наличие потребительского кредита делает доступным приобретение товаров длительного пользования для населения.

О.С. Мирошниченко указывает, что «потребительский кредит не направлен на создание новой стоимости и преследует цель удовлетворить потребительские нужды заемщика» [6,с.36]. Отличительной чертой потребительского кредита является строго очерченный характер ссуды. Такого же мнения придерживаются А.М. Бабич и Л.Н. Павлова [7,с.64], которые указывают на расширение совокупного спроса за счет потребительского кредита, что стимулирует развитие производства и способствует экономическому росту. Продолжая идею О.С. Мирошниченко, профессор Е.Ф Жуков указывает на то, что «большой рост потребительского кредита вызван ограниченностью платежеспособного спроса»[8,с.208], что свидетельствует о зависимости между потребительским кредитом и количеством платежеспособного населения.

В продолжение исследований О.С. Мирошниченко, А.М. Бабич, Л.Н. Павловой, Е.Ф Жукова, Г.Н. Белоглазова пишет о потребительском кредите следующее: «...Общее целевое направление потребительского кредита населению служит источником финансирования конечного потребителя» [9, с210], что является «основанием для возникновения расширенной трактовки потребительского кредита как совокупности товарных и денежных ссуд, предоставляемых кредитными организациями населению» [9, с210]. Таким образом, следует говорить о наличии узкой и расширенной трактовки потребительского кредита.

В узком смысле потребительский кредит можно охарактеризовать следующим образом – предоставление кредитными организациями денежных средств (ссуд) физическому лицу на цели потребления, не связанные с предпринимательской деятельностью, на условиях возвратности, платности, срочности. В широком значении – это совокупность товарных и денежных ссуд, предоставляемых

кредитными организациями населению, способствующих расширению покупательского спроса на товары длительного пользования, а также решению социальных проблем.

С правовой точки зрения интересно рассмотреть мнение А.А. Киричука, указывающего на то, что «потребительский кредит – это кредитный договор, по которому банк или иная кредитная организация обязуется предоставить денежные средства физическому лицу в целях приобретения товаров, работ, услуг для личных нужд, в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик – возратить полученную денежную сумму и уплатить проценты по ней». Не смотря на логичность данного определения, отметим следующий недостаток – формулировка «потребительский кредит представляет собой кредитный договор» не соответствует гражданско-правовой точке зрения. Согласно п. 1 ст. 420 ГК РФ договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. Следовательно, потребительский кредит является предметом кредитного договора, а не самим договором.

При рассмотрении банковского потребительского кредитования необходимо рассмотреть правовые акты, которые раскрывают вопросы, регулирующие потребительское кредитование как процесс по предоставлению кредитов.

Главной особенностью законодательства в сфере потребительского кредитования является большой массив нормативных актов в различных отраслях права – конституционного, административного, гражданского – что позволяет говорить об отсутствии единого законодательного акта, регулирующего данную деятельность.

В финансово-правовую группу, регулирующую потребительское кредитование, можно отнести следующие законы:

- «О регулировании финансовой сферы»¹;
- «О банках и банковской деятельности»²;
- «О валютном регулировании и валютном контроле»³;
- «О противодействии легализации (отмыванию доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»⁴;
- «О потребительском кредите (займе)»⁵;
- «О защите прав потребителей»⁶.

На уровне подзаконных актов необходимо отметить указы Президента РФ, Постановления Правительства РФ, нормативные акты органов государственной власти

В группу указов Президента Российской Федерации в сфере потребительского кредитования можно выделить следующие акты:

- «О мерах по социальной поддержке многодетных семей»⁷;
- «О жилищных кредитах»⁸;
- «О совершенствовании работы банковской системы Российской Федерации»⁹;
- «О предоставлении гарантий или поручительств по займам и кредитам»¹⁰.

К группе постановлений Правительства РФ можно отнести следующее положение:

- «О случаях допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями»¹¹;

¹ Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016)

² Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 05.04.2016) "О банках и банковской деятельности"

³ Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О валютном регулировании и валютном контроле"

⁴ Федеральный закон от 07.08.2001 N 115-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.03.2016)

⁵ Федеральный закон от 21.12.2013 N 353-ФЗ (ред. от 21.07.2014) "О потребительском кредите (займе)"

⁶ Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 13.07.2015) "О защите прав потребителей"

⁷ Указ Президента РФ от 05.05.1992 N 431 (ред. от 25.02.2003) "О мерах по социальной поддержке многодетных семей"

⁸ Указ Президента РФ от 10.06.1994 N 1180 "О жилищных кредитах"

⁹ Указ Президента РФ от 10.06.1994 N 1184 (ред. от 27.04.1995) "О совершенствовании работы банковской системы Российской Федерации"

¹⁰ Указ Президента РФ от 23 июля 1997 г. N 773 "О предоставлении гарантий или поручительств по займам и кредитам"

Особое внимание следует уделять нормативным актам Центрального Банка РФ, которые регламентируют деятельность кредитных организаций при предоставлении кредитов физическим лицам. Выделим следующие положения и письма Банка России:

- «О порядке представления кредитными организациями в уполномоченный орган сведений, предусмотренных Федеральным законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»¹²;
- «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах»¹³;
- «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери»¹⁴;
- «О памятке заемщика по потребительскому кредиту»¹⁵;
- «По вопросу осуществления потребительского кредитования»¹⁶;

Огромное количество разрозненных нормативно-правовых актов негативно влияет на качество регулирования потребительского кредитования в России. Не спасает положения определение «потребительского кредита» в Федеральном законе «О потребительском кредите (займе)», где «потребительский кредит (заем) – денежные средства, предоставленные кредитором заемщику на основании кредитного договора, договора займа, в том числе с использованием электронных средств платежа, в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, в том числе с лимитом кредитования», так как потребительское кредитование – это процесс предоставления и погашения кредита, а не только операция по выдаче денежных средств.

Подводя итог вышеизложенного, принимая во внимание экономический и правовой подходы к определению категории «потребительское кредитование», следует использовать предлагаемые трактовки данной категории в узком и широком смысле, где:

- в узком смысле «потребительское кредитование» – это процесс, представляющий собой взаимосвязанный комплекс организационно-функциональных, документальных, юридических и экономических процедур, составляющих единый механизм взаимодействия кредитной организации с физическим лицом по поводу предоставления денежных средств (ссуд) физическому лицу на цели потребления, не связанные с предпринимательской деятельностью, на условиях возвратности, платности, срочности;
- в широком смысле «потребительское кредитование» – совокупность товарных и денежных ссуд, предоставляемых кредитными организациями населению, способствующих расширению покупательского спроса на товары длительного пользования, а также решению социальных проблем.

Список литературы

1. Загорная Юлия. Потребительское кредитование в РФ. – М.: Лаборатория книги, 2010 – 45с.
2. Сарнаков И.В. Потребительское кредитование в России. Теория, практика, законодательство./ИД «Юриспруденция», 2011., 231с.
3. Крюков Р.В. Банковское дело и кредитование. – М.: А-Приор, 2011. – 240с.
4. Даниленко С.А., Комиссарова М.В. Банковское потребительское кредитование. Учебно-практическое пособие/– М.: Юстицинформ, 2011.– 384с.

¹¹ Постановление Правительства РФ от 30.04.2009 N 386 (ред. от 29.04.2014) "О случаях допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями"

¹² "Положение о порядке представления кредитными организациями в уполномоченный орган сведений, предусмотренных Федеральным законом "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" (утв. Банком России 29.08.2008 N 321-П) (ред. от 15.10.2015) (вместе с "Порядком обеспечения информационной безопасности при передаче-приеме ОЭС", "Правилами формирования ОЭС и заполнения отдельных полей записей ОЭС") (Зарегистрировано в Минюсте России 16.09.2008 N 12296)

¹³ "Положение об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах" (утв. Банком России 16.12.2003 N 242-П) (ред. от 24.04.2014) (Зарегистрировано в Минюсте России 27.01.2004 N 5489)

¹⁴ "Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери" (утв. Банком России 20.03.2006 N 283-П) (ред. от 01.09.2015) (Зарегистрировано в Минюсте России 25.04.2006 N 7741)

¹⁵ <Письмо> Банка России от 05.05.2008 N 52-Т "О "Памятке заемщика по потребительскому кредиту"

¹⁶ <Письмо> Банка России от 29.12.2007 N 228-Т "По вопросу осуществления потребительского кредитования"

5. Поляк Г.Б. Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебник для студентов вузов, обучающихся по направления экономики и менеджмента/ под ред. Г.Б. Поляка. – 4 изд-е, перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 – 639с.
6. Мирошниченко О.С. Кредитный риск и собственный капитал коммерческого банка// финансы и кредит. – 2011. – №1 (433), с. 21-31.
7. Бабич А.М, Е.Ф.Павлова. Финансы. Денежное обращение. Кредит. – М.:Юнити-Дана..2009.
8. Жуков Е.Ф. Деньги, кредит, банки. – М.: Юнита-Дана.,2015, с783.
9. Белоглазова Г.Н. Деньги, кредит, банки./ учебник. – М.: Высшее образование, 2009. – с392.
10. Коваленко Г.Н. Эффективное развитие розничного бизнеса в условиях кризиса// регламентация банковских операций.,№1, 2009 с20.

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Рубахин Г.В., Боцман Е.Н., Липчак К.А., Гурова Е.П.

Профессиональный колледж ДВФУ, г. Владивосток

Российские граждане все чаще берут кредиты на потребительские нужды – покупку бытовой техники, покупку товаров длительного пользования, берут кредиты на приобретение автомобиля и квартиры, открывают кредитные карты и т. д.

Объем кредитного рынка постоянно растет, причем довольно быстрыми темпами. Но, в последнее время, с увеличением количества выданных кредитов, наблюдается увеличение ненадежных заемщиков.

В современных условиях задача анализа, оценки и управления кредитным риском является одной из приоритетных для кредитных организаций не только России, но и других стран мира.

Требования к надежности банковской системы, предъявляемые со стороны различных регулирующих органов, постоянно возрастают, увеличиваются сроки кредитования, растет доля проводимых операций, успех которых напрямую связан с экономическим положением заемщиков.

Все это происходит на фоне усиливающейся конкурентной борьбы, в условиях которой кредитные организации не могут просто увеличивать процентные ставки или требовать дополнительного обеспечения по кредитам для покрытия своих рисков.

Для того чтобы работа на рынке кредитования частных лиц оказалась успешной и приносила финансовую отдачу, необходима эффективная система оценки рисков, которая позволила бы заранее отсекал ненадежных заемщиков, и при этом не отказывать надежным; система, которая обоснованно определяла бы размер первоначального взноса в потребительском кредите или лимит по кредитной карте.

Оценка кредитоспособности физического лица основана на соотношении испрашиваемой ссуды и его личного дохода, общей оценке финансового положения заемщика и стоимости его имущества, состава семьи, личностных характеристиках, изучении кредитной истории. Выделяют следующие методы оценки кредитоспособности физического лица:

1. Скоринговая оценка.
2. Изучение кредитной истории.
3. Оценка по финансовым показателям платежеспособности.
4. Андеррайтинг [1].

Система скоринга позволяет резко увеличить объем продаж кредитных продуктов банка путем сокращения сроков проверки кредитной заявки и индивидуальной настройки параметров кредита под каждого заемщика.

При скоринговой оценке определяется система критериев и соответствующих им показателей способности заемщика вернуть банку основной долг и проценты, показатели оцениваются в баллах в пределах установленного банком максимума, общая балльная оценка кредитоспособности.

К преимуществам скоринговых моделей относят:

1. Снижение уровня невозврата кредита, быстрота и беспристрастность принятия решений.
2. Возможность эффективного управления кредитным портфелем.
3. Отсутствие длительного обучения сотрудников кредитного департамента.
4. Возможность провести экспресс-анализ заявки на кредит в присутствии клиента.

Недостатками скоринговой модели являются:

1. Определение оценивающих характеристик производится только на базе информации о тех клиентах, которым банк уже предоставил кредит.

2. Скоринговые модели строятся на основе выборки из числа наиболее «ранних» клиентов. Учитывая это, сотрудникам банка приходится периодически проверять качество работы системы и, когда оно ухудшается, разрабатывать новую модель.

Методология решения базируется на анализе специфики деятельности банка. При этом учитываются как группы клиентов (отраслевая и региональная принадлежность и др.), так и кредитные продукты банка для физических лиц.

Исходя из потребностей банка в развитии бизнеса и имеющихся данных, могут быть построены скоринговые модели, основанные на экспертных знаниях банковского менеджмента, на статистических данных, на учете макроэкономических данных о социально-экономическом развитии конкретных регионов и отраслей [3].

Вторым методом оценки кредитоспособности физического лица является изучение его кредитной истории.

Для получения банками информации о кредитной истории физического лица в России по инициативе коммерческих банков созданы Бюро кредитных историй [5].

В кредитных бюро содержатся следующие виды данных:

1. Социально-демографические характеристики.
2. Судебные решения (в случае передачи дел о востребовании задолженности по кредиту в суд).
3. Информация о банкротствах.
4. Данные об индивидуальных заемщиках, получаемые от кредитных организаций по принципу «ты – мне, я – тебе», т. е. банк может получать информацию о клиентах других банков, только если сам предоставляет аналогичную информацию.

Объем и характер информации, хранящейся в бюро, строго регулируется законодательством каждой страны.

Значение кредитных бюро чрезвычайно велико, их существование позволяет кредитным организациям выдавать ссуды клиентам, которые ранее в этой организации не обслуживались. Кроме того, общепризнанной является ценность предыдущей кредитной истории для прогнозирования вероятности дефолта.

Третий метод оценки кредитоспособности физического лица основан на расчете финансовых показателей. В основе показателей платежеспособности лежат данные о доходе физического лица и степени риска потери этого дохода.

Данная методика имеет свои плюсы и минусы, однако по ней можно с достаточной долей точности определить кредитоспособность потенциального заемщика.

К минусам данной методики можно отнести то, что совокупный доход семьи банк учитывает лишь в исключительных случаях, что значительно сужает круг потенциальных заемщиков. Несомненным плюсом данной методики можно считать наличие специально разработанных формул и поправочных коэффициентов, облегчающих работу кредитных экспертов и дающих наглядное представление о кредитоспособности потенциального заемщика.

Обязательность предоставления справки о доходах, с одной стороны, ограничивает круг потенциальных заемщиков банка, использующего данную методику, в то время как некоторые другие банки не требуют официального подтверждения дохода для получения потребительского кредита, а с другой – позволяет сформировать кредитный портфель более высокого качества и снизить кредитный риск, что является плюсом данной методики.

Проведение андеррайтинга заемщика – основной способ снижения кредитного риска банка при ипотечном кредитовании физических лиц, при котором происходит оценка вероятности погашения кредита, предполагающая анализ платежеспособности потенциального клиента в порядке, установленном банком, а также принятие положительного решения по заявлению на ипотечный кредит или отказ в предоставлении ссуды [2].

Операциями по ипотечному кредитованию физических лиц в банке занимается достаточно широкий круг банковских подразделений: юридическая служба, служба безопасности, отдел ценных бумаг, отдел жилищного строительства и пр. Это свидетельствует о степени сложности и трудоемкости процедуры

андеррайтинга, ход которой каждый банк разрабатывает самостоятельно, выбирая критерии оценки и условия предоставления ипотечных кредитов.

Наиболее важный момент в процессе андеррайтинга – оценка платежеспособности клиента с точки зрения возможности своевременно осуществлять платежи по кредиту. Для выполнения данной оценки консолидируется информация о трудовой занятости и получении заемщиком доходов, а также о его расходах.

После этого делается вывод – сможет ли он погасить кредит. Одновременно с этим выдается заключение, является ли закладываемое имущество достаточным обеспечением для предоставления ссуды или нет.

Оценивая методику андеррайтинга, можно сделать вывод, что здесь применяется системный подход к анализу ссудозаемщика.

Положительная сторона методики – возможность банка к любому потенциальному заемщику выработать индивидуальный подход, в рамках которого будет учтено необходимое количество характеристик.

Минус данной оценки – трудоемкость ее выполнения, требующая особой квалификации банковских сотрудников.

Все вышеперечисленные методики применяются российскими банками и постоянно совершенствуются.

Оценка кредитоспособности заемщика и решение о выдаче кредита, принимаемое на основе полученных значений, является одним из способов снижения степени риска банковского кредитования.

Одной из основных задач, решаемых коммерческим банком в ходе процесса кредитования заемщиков, является формирование полной и достоверной информационной базы. Она служит основным источником информации при проведении анализа кредитоспособности заемщика.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что грамотно разработанные, опробованные и внедренные методы оценки кредитоспособности оказывают положительное влияние на кредитный процесс, организованный банком в целом.

Список литературы

1. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: учебно-практическое пособие / Д.А. Ендовицкий, И.В. Бочарова. М.: КНОРУС, 2014. 272 с.
2. Архипов А.П. Страховой андеррайтинг. 2-издание. Учебник и практикум, 2014. 359 с.
3. Пятковский О.И., Лепчугов Д.В., Бондаренко В.В. Скоринговая система оценки кредитоспособности физических лиц на основе гибридных экспертных систем, Ползуновский альманах № 2, 2010, С. 127-129.
4. Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 18.11.2017).
5. Федеральный закон от 30.12.2004 № 218 – ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О кредитных историях».

ОЦЕНКА РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Шевчук Е.С., Улыбина Л.К.

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

Инвестиционная привлекательность предприятия - это, прежде всего его возможность вызвать коммерческий или иной интерес у реального инвестора, включая способность самого предприятия «принять инвестиции» с целью получения реального экономического эффекта - роста рыночной стоимости предприятия [1]. На сегодняшний день, актуальность вопроса оценки инвестиционной привлекательности предприятия растет в связи с увеличением доли объема финансирования бизнеса за счет привлечения инвестиций в акционерный капитал организации. Известен еще один способ привлечения внешнего финансового капитала – заимствование, но он имеет достаточные недостатки, которые связаны с

ухудшением финансового баланса предприятия по показателю кредиторской задолженности [3]. Последнее является фактором риска финансовой устойчивости предприятия в современных условиях.

Затронув предмет современных условий, стоит уточнить второй элемент формирования высокого уровня актуальности данной темы статьи: современные условия рыночной и экономической конъюнктуры российского рынка, которые стали львиным фактором при формировании оценки инвестиционной привлекательности российских предприятий. В связи с многочисленными фундаментальными факторами, российский бизнес столкнулся с осложнениями по вопросу финансирования своих потребностей со стороны иностранных инвесторов, которые стали исключать высокую оценку инвестиционной привлекательности местных предприятий не из-за их личных критериев, а из-за критериев самой экономики России.



Рисунок - 1 Методы оценки инвестиционной привлекательности предприятия [2].

В целом, на сегодняшний день принято выделить 5 ключевых метода оценки инвестиционной привлекательности предприятия (рисунок 1): рентабельность активов, анализ финансового состояния, надежность ценных бумаг, метод экспертных оценок и многофакторный анализ с использованием весовых коэффициентов. Стоит обратить внимание, что лишь метод оценки рентабельности активов, вряд ли будет зависеть от общей обстановки российского бизнеса, что не скажешь про другие инструменты анализа.

К примеру, надежность ценных бумаг, в первую очередь, зависит от рейтинговых оценок ведущих агентств мира: Standard & Poor's, Moody's и Fitch. Их оценка, как правило, происходит в целом по всему российскому рынку, а значит, для начала берутся такие критерии оценки, как общая экономическая конъюнктура страны, валютная политика, монетарная политика ЦБ РФ и многие другие факторы, которые являются инструментами внешней среды и не зависят от деятельности отдельного предприятия, если оно не выступает или монополистом, или крупным лоббистом.

Даже анализ финансового состояния предприятия российского рынка, на сегодняшний день, зависит от таких критериев, как валютные колебания рубля, уровень процентных ставок на денежно-кредитном рынке России и так далее. По этой причине, стоит сделать вывод о том, что оценка инвестиционной привлекательности российского бизнеса включает в себя стандартные методы анализа, которые учитывают не только внутренние факторы предпринимательской деятельности, но и внешнюю среду.

С реализацией инвестиционного проекта связаны три типа рисков: страновой риск; риск ненадежности участников проекта; риск неполучения предусмотренных проектом доходов.

Поправка на каждый вид риска не вводится, если инвестиции застрахованы на соответствующий страховой случай (страховая премия при этом является определенным индикатором соответствующего вида рисков). Однако при этом затраты инвестора увеличиваются на размер страховых платежей.

1) Величина поправки на страновой риск оценивается экспертно:

- по зарубежным странам на основании рейтингов стран мира по уровню странового риска инвестирования, публикуемых специализированной рейтинговой фирмой BERI (Германия), Ассоциацией швейцарских банков, аудиторской корпорацией "Ernst @ Young";

- по России страновой риск определяется по отношению к безрисковой, безинфляционной норме дисконта и может превышать ее в несколько (2, 3 и более) раз. При этом размер поправки на страновой риск снижается в условиях предоставления проекту федеральной (и в меньшей степени региональной) поддержки, а также когда проект реализуется на условиях соглашения о разделе продукции.

При оценке региональной (прежде всего народнохозяйственной) и бюджетной эффективности проекта страновой риск не учитывается. В расчетах общественной эффективности страновой риск учитывается только по проектам, осуществляемым за рубежом или с иностранным участием. В расчетах

коммерческой эффективности, эффективности участия предприятий в проекте и эффективности инвестирования в акции предприятия учет странового риска необходим.

Расчет странового риска для России произведем в следующем порядке (таблицы 1-2)

При более точной оценке страновой риск подразделяется на социально-экономический, внутриэкономический и внешнеэкономический (в настоящей работе не определялся). Они оцениваются в баллах пофакторно. Подобный алгоритм оценки приведен в табл. 1-2 (минимальная оценка - всюду 1 балл, максимальная - всюду 10 баллов).

Таблица 1- Оценка социально-политического риска в России

Вид риска	Вес	Оценка	Значение %
1.1. Угроза стабильности извне (1) нет (10) чрезвычайно высокая	0,03	2,00	0,06
1.2. Стабильность правительства (1) без изменений (10) под угрозой смены	0,10	2,00	0,20
1.3. Характеристика официальной оппозиции (1) конструктивная (10) деструктивная	0,05	3,00	0,15
1.4. Влияние нелегальной оппозиции (1) не существует (10) угроза революции	0,04	3,00	0,12
1.5. Оценка социальной стабильности (1) стабильность (10) крайняя напряженность	0,10	3,00	0,30
1.6. Отношения рабочей силы с управленческим аппаратом (1) сотрудничество (10) частые забастовки	0,04	2,00	0,08
1.7. Оценка уровня безработицы в следующие 12 месяцев (1) безработица отсутствует (10) превышает 25% от экономически активного населения	0,15	3,00	0,45
1.8. Оценка распределенности совокупного дохода (1) равномерное (10) резкое расслоение общества	0,07	3,00	0,21
1.9. Отношение властей к зарубежным инвестициям (1) стимулирование и гарантии (10) жесткие ограничения	0,10	1,00	0,10
1.10. Риск национализации без полной компенсации (1) практически отсутствует (10) очень высок	0,02	1,00	0,02
1.11. Отношение местной бюрократии (1) содействующее и эффективное (10) коррумпированное и противостоящее	0,12	2,00	0,24
1.12. Вмешательство правительства в экономику (1) минимальное (10) постоянное и определяющее	0,07	3,00	0,21
1.13. Государственная собственность в экономике (1) очень ограниченная (10) преобладающая	0,07	3,00	0,21
1.14. Вероятность вооруженных конфликтов со странами СНГ (1) отсутствует (10) конфликты неизбежны	0,04	1,00	0,04
ИТОГО :	1,00		2,39

Таблица - 2 Оценка внутриэкономического риска в России

Вид риска	Вес	Оценка	Значение%
2.1. Общее состояние экономики в следующие 12 месяцев (1) очень хорошее (10) серьезные проблемы	0,10	2,00	0,20
2.2. Рост ВВП в сопоставимых ценах (1) рост более 10% (10) падение более 10%	0,05	2,00	0,10
2.3. Ожидаемый рост ВВП в постоянных ценах по сравнению с прошлым (1) значительное ускорение (10) резкое падение	0,05	2,00	0,10
2.4. Рост производства промышленной продукции в следующие 12 месяцев (1) рост более 10% (10) падение более 10%	0,10	2,00	0,20
2.5. Рост капитальных вложений в следующие 12 месяцев (1) рост более 10% (10) падение более 10%	0,10	3,00	0,30
2.6. Рост потребительского спроса в следующие 12 месяцев (1) рост более 10% (10) падение более 10%	0,05	2,00	0,10
2.7. Текущая инфляция (1) более 5% (10) более 100%	0,05	1,00	0,05
2.8. Динамика инфляции в следующие 12 месяцев (1) существенное замедление (10) резкое ускорение	0,05	2,00	0,10
2.9. Доступ к зарубежному финансированию (1) доступно (10) крайне тяжело получить	0,05	3,00	0,15
2.10. Наличие / стоимость рабочей силы (1) избыток рабочей силы (10) нехватка рабочей силы	0,05	2,00	0,10
2.11. Квалификация, качество рабочей силы (1) высокое (10) квалифицированная рабочая сила практически отсутствует	0,05	2,00	0,10
2.12. Монетарная политика (1) мягкая (10) жесткая	0,05	2,00	0,10
2.13. Фискальная политика (1) стимулирующая спрос (10) жесткая	0,05	2,00	0,10
2.14. Уровень налогообложения (1) относительно низкий (10) крайне высокий	0,05	3,00	0,15
2.15. Динамика уровня налогов (1) будут снижаться (10) будут повышаться	0,05	2,00	0,10
2.16. Развитие нефтегазового комплекса (1) рост более 10% (10) падение более 10%	0,10	3,00	0,30
ИТОГО :	1,00		2,25

Если средний балл лежит в пределах от 1 до 4, соответствующий риск рассматривается как низкий, значения от 7 до 10 рассматриваются как признак высокой степени риска, в противном случае степень риска оценивается как средняя.

Таким образом, совокупная поправка на систематический (страновой) риск составит:

$$2,39 + 2,25 = 4,64 \% .$$

2) Риск ненадежности участников проекта обычно усматривается в возможности непредвиденного прекращения реализации проекта, обусловленного:

- нецелевым расходованием средств, предназначенных для инвестирования в данный проект или для создания финансовых резервов, необходимых для реализации проекта;

- финансовой неустойчивостью фирмы, реализующей проект (недостаточное обеспечение оборота собственными оборотными средствами, недостаточное покрытие краткосрочной задолженности оборотом, отсутствие достаточных активов для имущественного обеспечения кредитов и т.п.);

- недобросовестностью, неплатежеспособностью, юридической недееспособностью других участников проекта (например, строительных организаций, поставщиков сырья или потребителей продукции), их ликвидацией или банкротством. Этот риск наиболее существенен по отношению к малым предприятиям.

Размер премии за риск ненадежности участников проекта определяется экспертно каждым конкретным участником проекта с учетом его функций, обязательств перед другими участниками и обязательств других участников перед ним. Обычно поправка на этот вид риска не превышает 5%, однако ее величина существенно зависит от того, насколько детально проработан организационно-экономический механизм реализации проекта, насколько учтены в нем опасения участников проекта. В частности, размер поправки:

- уменьшается, если один из участников предоставляет другому имущественные гарантии выполнения своих обязательств;

- увеличивается, если независимо от характера проекта данный участник не располагает проверенной информацией о платежеспособности и надежности других участников проекта, которые должны оплачивать производимые им работы (продукцию, услуги) или совместно участвовать в финансировании проекта.

3) Риск неполучения предусмотренных проектом доходов обусловлен прежде всего техническими, технологическими и организационными решениями проекта, а также случайными колебаниями объемов производства и цен на продукцию и ресурсы. Поправка на этот вид риска определяется с учетом технической реализуемости и обоснованности проекта, детальности проработки проектных решений, наличия необходимого научного и опытно-конструкторского задела и представительности маркетинговых исследований.

На этапе осуществления инвестиционных вложений могут возникнуть следующие виды рисков:

- невыполнение обязательств строительной организацией (ошибки в строительстве);
- несвоевременная поставка и монтаж оборудования;
- превышение расчетной стоимости проекта;
- форс-мажор, материальный ущерб.

Таблица 3 - Влияние рисков на прибыль, а также оценка рисков

Вид риска	Влияние на прибыль	Оценка
невыполнение обязательств поставщиком	Дополнительные затраты	0,01
несвоевременная поставка и монтаж оборудования	Дополнительные затраты на установку оборудования	0,02
превышение расчетной стоимости проекта	Увеличение срока реализации проекта	0,01
форс-мажор, материальный ущерб	Увеличение затрат по проекту	0,01

Средняя вероятность риска на этапе осуществления капитальных вложений равна:

$$(0,01 + 0,02 + 0,01 + 0,01)/4 = \mathbf{0,0125}$$

Это значение незначительно влияет на реализацию проекта и находится в допустимых пределах риска.

На этапе реализации проекта, связанного с эксплуатацией нового пищевого производства, рассмотрены следующие основные риски:

- невыход на проектный процент загрузки;
- обслуживание низкого качества;
- неудовлетворительный менеджмент;
- услуги не находят сбыта в нужном стоимостном выражении и в расчетные сроки (возникновение ценовых ограничений, переоценка емкости рынка или недооценка конкуренции при маркетинге);
- несвоевременность поставок сырья;
- возникновение необходимости в дополнительных (сверх того, что предусмотрено бизнес-проектом) закупках сырья;
- инфляция затрат (опережающий рост цен на сырье, энергоносители и др. статьи затрат);
- удорожание финансирования (негативные изменения валютного курса);
- форс-мажор, материальный ущерб.

Таблица 4 - Оценка рисков и их влияние на прибыль

Вид риска	Отрицательное влияние на прибыль	Оценка
обслуживание низкого качества	Снижение спроса	0,02
неудовлетворительный маркетинг	Снижение спроса	0,05
неудовлетворительный менеджмент	Смещение этапов реализации проекта	0,03
Услуги не находят сбыта в нужном стоимостном выражении и в расчетные сроки (возникновение ценовых ограничений, переоценка емкости рынка или недооценка конкуренции при маркетинге)	Падение продаж или снижение цен	0,05
несвоевременность поставок сырья	Уменьшение величины чистой прибыли	0,04
возникновение необходимости в дополнительных (сверх того что предусмотрено бизнес-проектом) закупках сырья	Снижение прибыли	0,04
инфляция затрат (опережающий рост цен на сырье, энергоносители и др. статьи затрат)	Снижение прибыли из-за роста цен	0,05
удорожание финансирования (негативные изменения валютного курса)	Снижение прибыли из-за роста цен	0,004
форс-мажор, материальный ущерб	Дополнительные затраты на покрытие материального ущерба	0,01

Средняя вероятность рисков, связанных с эксплуатацией нового производства равна 0,033.

$(0,05 + 0,02 + 0,03 + 0,05 + 0,04 + 0,04 + 0,05 + 0,004 + 0,01)/9 = 0,033$

Суммарная вероятность рисков составляет 0,0415.

По всем видам рисков, которые признаны существенными для данного проекта, указаны оценки вероятности наступления риска по следующей шкале оценок в пределах от 0 до 1:

0,00 – риск принимается несущественным;

0,25 - риск скорее всего не реализуется;

0,50 – возможность осуществления риска примерно равна возможности неосуществления риска;

0,75 – значительная возможность осуществления риска;

1,00 – риск реализуется.

Таким образом, общий объем по рискам проекта составит 4,15%, что является допустимым значением для инвестиционного проекта.

Проведенные исследования факторов экономического риска позволяют отметить достаточную устойчивость основных показателей, характеризующих эффективность проекта. Во всем исследованном диапазоне возможного изменения параметров внешней среды эти показатели остаются в пределах, обеспечивающих эффективность проекта.

На сегодняшний день, поставается актуальный вопрос о том, можно ли ликвидировать данную проблему или нет? В целом, наиболее простым методом выступает минимизация влияния внешней среды страны и ее экономики на деятельность предприятия. Но, стоит понимать, что выхода здесь лишь два: или рост экспорта своей продукции, хотя это минимально уберет влияние российской экономической конъюнктуры, или снижения уровня производственной активности, что означает и снижение уровня инвестиционной привлекательности предприятия. По этой простой причине, стоит согласиться с выводом на счет того, что оценка инвестиционной привлекательности российского бизнеса включает в себя все предприятия страны, а они, по отдельности, не способны ликвидировать влияние своей внешней среды.

Кроме того, методы оценки инвестиционной привлекательности каждого отдельного предприятия будут включать не только внутреннюю среду, но и внешнюю. Поэтому, рациональным решением для повышения уровня инвестиционной привлекательности является индивидуальный подход каждого российского предприятия к своим собственным проблемам, систематическое решение которых во всех отраслях страны способно повысить и уровень инвестиционной привлекательности российского бизнеса.

Список источников

1. Прибытова Г.А. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности как основы разработки инвестиционной политики // Инвестиции в России. 2012. № 3. - с. 7.
2. Методы и модели оценки инвестиционной привлекательности предприятия. [Электронный Ресурс]- [Режим доступа] URL: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2014/8/ekonomika/lavrukhina.pdf
3. Инвестиционная привлекательность предприятия: оценка и повышение. [Электронный Ресурс]- [Режим доступа] URL: <http://www.kom-dir.ru/article/1379-qqq-16-m8-24-08-2016-investitsionnaya-privlekatelnost-predpriyatiya>.

СЕКЦИЯ №4.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

РИСК ЭКОНОМИЧЕСКОГО МОШЕННИЧЕСТВА КАК ОБЪЕКТ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Бирюков Д.С., Фефилова Т.Ю.

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Для акционеров успешность деятельности компании, выражающаяся в улучшении финансовых результатов и увеличении ее стоимости, всегда является предметом постоянного анализа и контроля. В этой связи первостепенный интерес составляет изучение факторов и условий, препятствующих поступательному развитию компании, а также направлений и мер противодействия их негативному влиянию.

Одним из таких направлений является выявление рисков и противодействие корпоративному мошенничеству.

Не существует такой сферы, в которой не присутствовали бы риски для компании, связанные с мошенническими действиями. Поэтому проблема выявления риска корпоративного мошенничества, его оценки, а также предотвращения и устранения его последствий рассматривается под различными ракурсами. Результаты соответствующих исследований нашли отражение в работах следующих отечественных и зарубежных теоретиков и практиков: А.П. Альгина, С.В. Ефимова, И.В. Ильина, Ф. Найта, Б.А. Райзберга, А.В. Сотова, В.В. Черкасова и других. Рассмотрение данного вопроса также затрагивается в исследованиях ведущих аудиторских и консалтинговых компаний: Deloitte, KPMG, Ernst&Young, PwC.

Цель работы состоит в обобщении информации о предпосылках риска мошенничества, в определении методов по снижению этого риска.

В процессе выполнения настоящей работы использовались общенаучные методы исследования: анализ, синтез, сравнение, индукции, дедукции. Информационной базой исследования отчётов аудиторских и консалтинговых компаний, публикации ведущих специалистов по расследованию мошенничества и публикации научных исследований, статистические данные.

Риск экономического мошенничества можно определить как вероятность совершения персоналом, организациями или же между физическими и юридическими лицами, не состоящими в трудовых отношениях, противоправного деяния, связанного со злоупотреблением в результате которого приобретаются неправомерные выгоды для себя или третьих лиц, а компания несет убытки, теряет свое имущество либо право на тот или иной объект.

Согласно исследованию, проведенному Pricewaterhouse Coopers, более 50% выявленных фактов мошенничества, совершаются сотрудниками компании. Этому существует несколько объяснений [4].

1. Отсутствие доверительных отношений между персоналом и менеджерами. Если сотрудники чувствуют себя обманутыми своим руководством, то мотивация к совершению мошеннических действий заметно возрастает.

2. 72% случаев совершения мошенничества приходится на людей, состоящих в родственных связях.

3. Неэффективность и нежелание руководства и топ-менеджеров углубляться во все аспекты, связанные с рисками мошенничества. Необходимо собрать полную и объективную информацию о ситуации с мошенничеством в организации, иметь четкое представление о портрете корпоративного мошенника и основных мотивах побудивших лицо к совершению преступных деяний.

Риск возникновения корпоративного мошенничества формируется в результате формирования определенных условий, среди них основополагающими считают: мотив, возможность совершения и обоснование мошенничества [1].

Существует множество причин подталкивающих человека к совершению преступных действий: шаткое финансовое положение, резко возникшие жизненные проблемы, а также личностные характеристики.

Возможность обычно появляется при отсутствии контроля в бизнес-процессах или слабом контроле в переходных условиях (например, переход от бумажной к компьютеризированной системе), а главное – в отсутствии процедур корпоративного управления (делегирования полномочий, баланса полномочий и ответственности) [3].

Мошенники часто ищут оправдания своим действиям. Они перекалывают вину на работодателя, других сотрудников (например, «все воруют – и я буду») или же, чтобы «обелить» свои действия в своих же глазах.

Вероятность совершения мошенничества возрастает с увеличением размера и сложности структуры организации. Обычно нарушители не задумываются о финансовых последствиях своих действий для организации, так как считают, что они лишь винтики в огромном механизме.

Еще один фактор риска — неадекватная система мотивации и вознаграждения. Каждый сотрудник желает получать достойную заработную плату, быть уверенным в завтрашнем дне, быть признанным и продвигаться по карьере. Если работодатель не обеспечивает этого, то риски существенно растут.

И, конечно, нельзя забывать о корпоративной культуре. Если организация не умеет вырабатывать, поддерживать и доносить до людей свои этические стандарты, если она не поощряет преданность сотрудников и не поднимает их моральный дух, велика вероятность того, что некоторые вступят на путь обмана и мошенничества.

Рассматривая существенность рисков с точки зрения возможных потерь, можно классифицировать риски по следующим бизнес-процессам [5]:

- реализация инвестиционных проектов;
- капитальное строительство;
- любая закупочная деятельность (услуги, работы или товары);
- финансовые операции;
- сбыт готовой продукции;
- логистика и транспортные услуги.

Руководство компании должно постоянно совершенствовать стратегию по борьбе с корпоративным мошенничеством. В соответствии с ней должны регулярно анализироваться существующие процедуры по борьбе с мошенничеством, оцениваться риски потерь, разрабатываться процедуры по устранению последствий.

После выявления рискованных направлений деятельности компании следует процедура оценки рисков. Необходимо дать качественную и количественную оценку рисков, а также определить их существенность.

Затем руководство должно принять решение о реагировании на существующие риски. При этом возможно применение нескольких подходов [4]:

1. проигнорировать – такая реакция относится к малосущественным рискам, вероятность возникновения которых равна нулю;

2. попытаться уменьшить - для этого в организации вводятся дополнительные системы контроля, четко распределяются уровни ответственности за принятие решений и т.д. (например, отдел закупок компании создает у себя серьезную тендерную процедуру, чтобы выбрать действительно лучшего поставщика);

3. принять меры, вплоть до закрытия проекта или направления – такая реакция указывает на существенный риск, который нельзя минимизировать (например, компания отказывается открывать представительство в регионе или в стране, где рынок контролирует один или несколько коррумпированных чиновников).

Компаниям необходимо более жестко реагировать на выявленные факты мошенничества, а не утаивать инциденты для создания видимости идеальной ситуации.

По мнению И.Д. Мальгацова, которое мы во многом разделяем, снизить риски экономического мошенничества в корпоративной среде до допустимого уровня и нивелировать их последствия помогут следующие мероприятия [2]:

- необходимо наладить систему контроля в организации: проведение внутреннего и внешнего аудита, проверки со стороны службы безопасности, контроль в рамках корпоративной культуры, подтверждение полномочий и т.д.;

- менеджерам следует уделять внимание проведению грамотной кадровой политики (проверка персонала, разграничение полномочий и т.д.);

- проведение организационных, информационных и психологических мероприятий (предотвращение возможного сговора между сотрудниками фирмы и ее клиентами или поставщиками, налаживание работы «горячих линий» для получения анонимных сигналов и сообщений, публичное наказание виновных и т.д.);

- создание четкой системы документооборота;

- утверждение правил коллегиального принятия решений и независимого согласования документов;

- работа с юристами по проверке документации;

- проведение оперативных мероприятий (проверка своей компании под видом контрагентов и т.д.);

- переход на внешнюю бухгалтерию.

Этот перечень целесообразно расширить повышением эффективности внутреннего контроля и управления рисками, формированием корпоративной культуры с нулевым уровнем толерантности к мошенничеству. При этом перевод на аутсорсинг ведение бухгалтерского учета и составления отчетности применим не для каждой компании.

Таким образом, на основании изученных материалов следует вывод, что нельзя закрывать глаза на возможности совершения экономического мошенничества, так как потери могут оказаться значительно более существенными нежели затраты на предотвращение, выявление и совершенствование системы противодействия корпоративному мошенничеству.

Список литературы

1. Губар Н.Е. Риск экономического мошенничества как объект корпоративного управления/Защита информации. Инсайд. –2015.-№7. С. 44-48.

2. Мальгацов И.Д. Проблемы предупреждения мошенничества, совершаемого в экономической сфере/Евразийский научный журнал. – 2017. – №3. С. 112-114.

3. Михайловская Ю.В. Мошенничество и его профилактика/ Белорусская наука/Минск.-2015.- 12 С.

4. Мошенничество: легче предотвратить, чем выявить. [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: <https://www.pwc.ru/en/fraud-forum/assets/moshennichestvo.pdf> (дата обращения: 21.11.2017).

5. Риски корпоративного мошенничества по оценкам менеджеров. [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: <https://www.audit-it.ru/articles/finance/a106/189899.html> (дата обращения: 21.11.2017).

СПЕЦИФИКА КОРПОРАТИВНЫХ МОШЕННИЧЕСТВ ПРИ СЛИЯНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Булах А. М., Феофилова Т. Ю.

Санкт-Петербургский Политехнический Университет им. Петра Великого

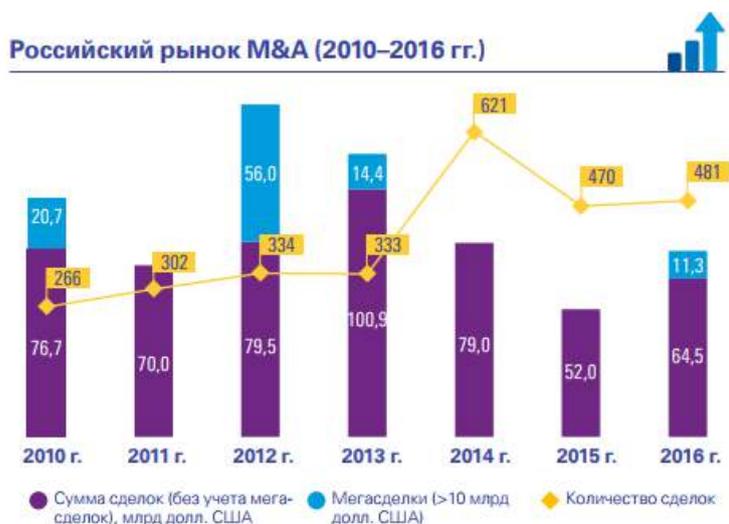
Внутреннее мошенничество на предприятиях является большой проблемой не только в России, но и во всем мире. Обнаружение и устранение фактов мошенничества должно быть одной из приоритетных задач руководства, так как хищения и обман на предприятии может во многом сократить эффективность текущей деятельности компании.

К сожалению, мировой кризис, а вследствие его и высокий уровень неустойчивости некоторых компаний на рынке, еще более усугубляют ситуацию.

Кроме этого, на фоне развития международных отношений, увеличиваются объемы слияний и поглощений различных крупных предприятий по всему миру, что является благотворной почвой для возникновения фактов мошенничества. [7]

В данной статье предлагается рассмотреть причины мошенничества при слияниях, их виды и способы пресечения.

Несмотря на небольшой спад в 2015, 2016 год стал очень плодотворным на слияния: объем такого рода сделок в России достиг отметки в 64,5 млрд долларов, что является достаточно внушительной цифрой. (Рис.1)



Источник: Анализ KPMG [6]

Рисунок 1 – Российский рынок M&A, 2010-2016

Согласно ожиданиям, количество сделок по слияниям будет расти и в ближайшие годы, что обусловлено выходом экономики из рецессии и нарастающим доверием к стратегии правительства по созданию условий для долгосрочного роста, затрагивающей все больше секторов. [6]

На основе таких данных можно сделать вывод, что для отечественных компаний проблема выявления мошенничества при слиянии будет сохранять свою актуальность.

Очевидно, что при слиянии, в обеих из участвующих в сделке компаниях происходят большие изменения, и некоторые из них могут стать триггером для возникновения мошенничества. В качестве таких изменений можно выделить следующие:

- сокращения сотрудников;
- различия в принципах ведения бизнеса и корпоративной культуре;
- отвлечение работников от повседневных обязанностей.

Теперь рассмотрим каждый из факторов подробнее.

Первый фактор - сокращение сотрудников, хоть и кажется не совсем важным, может представлять реальную угрозу для компании. При значительных объемах сокращений необходимо внимательно следить за сохранностью конфиденциальных данных компании, в частности за возможностью удаленного доступа или аккаунта администратора, которые, возможно, были установлены бывшими сотрудниками. Так как

процесс сокращения для многих сотрудников является тяжелым психологически. Важно осознавать, что плохой контроль может обеспечить потенциальные пути для утечки информации и мошеннической манипуляции. [2]

Второй фактор - различия в принципах ведения бизнеса и корпоративной культуре, также является крайне важным. После слияния новая организация часто сталкивается с необходимостью собирать, анализировать и сообщать о данных, поступающих из множества, несовместимых, разрозненных и сложных систем. На стратегическом уровне необходимо обеспечить, чтобы системы отчетности могли предоставлять информацию на консолидированном уровне, который основывается на доступности и целостности данных в объединенных и автономных операционных системах. При приобретении бизнеса, покупатель будет принимать на себя риски, возникающие в результате поведенческих различий в двух компаниях. [1]

Коррупция в приобретенной компании могут представлять значительную угрозу для покупателя. Покупатель мог платить за потоки дохода, зависящие от коррумпированного поведения. В худшем случае, компания- покупатель может стать ответственной за коррумпированные действия, предпринятые недавно приобретенной компанией. [7] При поглощениях, компания покупатель должна проверять потенциального партнера на признаки склонности к мошенничеству. В качестве таких можно выделить следующие:

- компания действует и проводит операции на развивающихся рынках или в стране с высоким уровнем коррупции;
- компания работает с большими объемами контрактов в государственном секторе;
- компания имеет чрезмерные расходы на поездки, подарки или развлечения;
- компания ведет свою деятельность в отрасли с историческими проблемами в сфере коррупции, таких как строительство и недвижимость, аэрокосмическая промышленность, оборона и фармацевтика [4].

Закрытие пробелов, созданных в результате деятельности по слиянию, включает в себя оценку программ борьбы с мошенничеством и деловой культуры как приобретателя, так и приобретаемой компании. Правила и процедуры, которые способствуют укреплению этики, должны быть согласованы и применены как можно быстрее и подкреплены посредством обучения сотрудников. Единая модель поведения является важной частью демонстрации приверженности компании этическому бизнесу, а также готовности к расследованию любых утверждений о правонарушениях и принятия дисциплинарных мер по мере необходимости.

Все агенты и другие третьи стороны, связанные с приобретаемой компанией в прошлом, которые, как ожидается, будут продолжать работать для компании и дальше, должны присутствовать на обучении и изменять существующие контракты, чтобы включить соответствующие антикоррупционные положения и права на аудит. Права на аудит не должны быть просто условным дополнением к таким контрактам; их следует применять на периодической основе для выявления и устранения любых существенных проблем и для демонстрации рационального подхода руководства [3].

Среди всех этих факторов отдельно выделяется последний: отвлечение работников от своих повседневных обязанностей. Общеизвестно, слияние - очень сложный и достаточно долгий процесс, и зачастую в этот период обязанности сотрудников значительно расширяются. Это, в сочетании с ожидаемой потерей внутреннего контроля, открывает дверь для мошеннической деятельности. Чем больше сотрудники отвлекаются от основной деятельности, тем меньше становится бдительность, а меньшая бдительность означает больше возможностей совершить мошенничество. Хотя на бумаге все выглядит неизменным, часть того, что раньше контролировалось, во время сделки может упускаться из виду.

Рассмотрев все возможные риски, любая компания должна проанализировать, какие методы устранения потенциально мошеннической деятельности она применяет и эффективны ли они [5].

Группы внутреннего аудита являются ключевым компонентом борьбы компании с мошенничеством. Эффективная команда при полной поддержке совета и высшего руководства имеет возможность оценивать и улучшать эффективность всех аспектов стратегии борьбы с мошенничеством, включая корпоративную культуру и готовность руководства реагировать на случаи мошенничества. Однако, не все компании придают внутреннему аудиту большое значение. Более того, в условиях кризиса, наблюдается значительная нехватка ресурсов на финансирование развития групп внутреннего аудита [3].

Кроме усиления поддержки группы внутреннего аудита, еще одним методом борьбы с мошенничеством является информирование.

В тех компаниях, где горячая телефонная линия может использоваться эффективно в качестве меры по борьбе с мошенничеством, их успех объясняется возможностью анонимного распространения заявлений, чтобы обвинения были направлены вниманию соответствующих сотрудников и не были заблокированы путем представления отчетности, и доверием к процессу, в котором будут оцениваться утверждения.

Статистические данные о разоблачении следует периодически сообщать как старшему руководству, так и правлению в форме отчетов. Представленная информация должна позволять проводить надлежащий анализ использования горячей линии, предоставляющей информацию, проводить анализ типов и, возможно, источников обвинений и итоговых результатов обвинений.

Такая отчетность дает следующие существенные преимущества:

- объем или схема вызовов могут указывать на недостаточную осведомленность или готовность персонала, или определенных групп персонала использовать горячую линию;
- она обеспечивает надзор со стороны старшего руководства и совета по видам утверждений, которые делаются, и позволяет руководству быстро выявить первопричину проблемы. Владелец риска, получающий обвинения в мошенничестве, будет знать, что их нельзя игнорировать;
- люди, сообщающие о мошенничестве, будут знать, что надзор и расследование указанных ими произойдет;
- способствуют выделению конкретных областей бизнеса, которые достигают аномальных результатов и позволяют руководству установить причины таких результатов.

После слияния или поглощения, руководство предприятия должно ответить на следующие вопросы.

- Имеется ли в вашей организации соответствующий подход и процессы для идентификации риска мошенничества?
- Проводила ли ваша организация оценку риска мошенничества? Если да, то когда была проведена последняя? Знаете ли вы самые распространенные виды мошенничества в своей отрасли сегодня? Знаете ли вы, какому мошенничеству вы подвержены в определенных бизнес-функциях или местах?
- У вас есть внутренние средства управления, чтобы смягчить риски мошенничества? Какие-нибудь из них автоматизированы? Вы проверяли их эффективность?
- Существуют ли в вашей компании письменные протоколы при обнаружении мошенничества?
- Обучена ли вся ваша организация анти-мошенничеству?

Такой чек-лист может помочь руководству понять, действительно ли компания провела эффективную профилактику мошенничества, или есть еще сферы, которые необходимо реформировать [7].

Итак, суммируя всю изложенную выше информацию, можно выделить ключевые пункты, на которые необходимо обратить внимание при слиянии:

- перед заключением сделки необходимо провести проверку потенциального партнера на вовлеченность в мошеннические действия;
- при сокращении сотрудников важно проследить за возможными утечками информации;
- при объединении необходимо привести все системы обоих предприятий к единому виду, во избежание различных ошибок и сокрытия фактов мошенничества;
- необходимо организовать централизованную анонимную горячую линию, для возможности информирования о фактах мошенничества;
- все сотрудники должны пройти обучение по анти-мошенничеству.

Данные мероприятия могут значительно снизить уровень мошенничества при слиянии и поглощении предприятий.

Список литературы

[1]- Cybercrime: protecting against the growing threat. Global Economic Crime Survey (PWC, 2011) [Режим доступа: <https://www.pwc.com/ke/en/assets/pdf/gecs-2011-global-report.pdf>]

[2]- Елисеев С. Мошенничество персонала: основные схемы и методы борьбы-Журнал «Экономические преступления» № 7/2009- [Режим доступа: <https://www.audit-it.ru/articles/personnel/a114/191603.html>]

[3]- Кеворкова Ж.А., Карпова Т.П., Савин А.А., Ахтамова Г.А., Дунаева В.И., Земсков Г.Ю. Внутренний аудит: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», для магистерских программ «Внутренний контроль и аудит», «Экономическая безопасность» - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.- 319 с.

[4]- Российский обзор экономических преступлений за 2014 год (PWC). [Режим доступа: <https://www.pwc.ru/ru/forensic-services/assets/gecs-2014-ru.pdf>]

[5]- Русанов, Г. А. Экономические преступления : учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / Г. А. Русанов. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 224 с. — (Серия : Авторский учебник). — ISBN 978-5-9916-7133-0.

[6]- Рынок слияний и поглощений в России в 2016 г. - двенадцатый ежегодный обзор российского рынка M&A (KPMG). [Режим доступа: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ru/pdf/2017/04/ru-ru-russian-2016-ma-overview.pdf>]

[7]Экономические преступления в условиях экономического спада: пятый всемирный обзор экономических преступлений (E&Y). [Режим доступа: http://www.drasmuszodis.lt/sites/default/files/straipsniai/NR.1.200904_EY_European_Fraud_Survey.pdf]

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПРИЕМОВ ИССЛЕДОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКИХ ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ ОБНАРУЖЕНИЯ УЧЕТНЫХ НЕСООТВЕТСТВИЙ

Киданова Н.Л.

Белгородский юридический институт МВД России имени И.Д. Путилина

Развитие рыночных отношений способствовало изменению национальной системы учета и отчетности. Одной из причин этого является возникшая необходимость соответствия современным политическим, экономическим, социальным, культурным условиям, происходящих в России. Переход к международным стандартам учета и отчетности позволяет определить методические подходы к отражению новых для России объектов учета, привести бухгалтерскую отчетность к виду, удобному для ее пользователей. Формирование данных бухгалтерской отчетности в соответствии с МСФО будут способствовать прозрачности, достоверности, объективности данных бухгалтерского учета и являются одним из условий привлечения иностранных инвестиций. С целью достижения этих результатов российская национальная система бухгалтерского учета и отчетности совершенствуется в направлениях изменения организационных условий функционирования и методики учета в целом.

Созданная в России многоуровневая система нормативного регулирования бухгалтерского учета позволила перейти принятой во всем мире терминологии и принципам учета. Но в тоже время это лишь первый шаг на пути сближения отечественного учета и отчетности с международными стандартами, а в этом направлении существует много проблем. Одной из основных проблем и не только в нашем государстве можно назвать то, что внедрению международных стандартов препятствуют такие факторы, как национальные различия в уровне развития и тенденциях. Таким образом, в период глобализации экономического развития в мире, переход на МСФО российского учета кардинальным образом меняет роль бухгалтерской отчетности. Бухгалтерская отчетность в этих условиях единственный достоверный и систематизированный источник экономической информации.

Во-первых, организациям рекомендуется правильное составление учредительных документов в соответствии с требованиям действующего законодательства. А так же необходимо соответствие осуществляемых видов деятельности, тем видам, которые зафиксированы в уставе. В ходе подготовки и составления документов необходимо выполнять ряд условий на разных этапах, которые представлены на рисунке 1.



Рисунок 1. Составление учредительных документов в разрезе предпосылок подготовки отчетности

Организациям в своей деятельности необходимо соблюдать соответствующие требования для оформления первичных документов, содержащиеся соответствующие реквизиты. В связи с этим в бухгалтерии организации должны быть перечень и образцы документов с указанием порядка их заполнения, а также нормативные, инструктивные и справочные материалы для работы бухгалтеров. Большое значение имеет как разработан и четко выполняется график документооборота. Так как график документооборота является важнейшим организационным документом, обеспечивающим функционирование всей системы. Руководителям структурных подразделений периодически нужно оценивать систему учета и внутривозвратного контроля.

Одним из направлений выявления и обнаружения учетных несоответствий является правильность составления хозяйственных договоров. Договор является основным правовым документом, закрепляющим необходимые условия для реализации сделки. В ходе подготовки документов необходимо:

- 1) изучить действующий порядок заключения хозяйственных договоров и наличие экономико-правовой экспертизы заключаемых договоров;
- 2) изучить используемую методику учета выполнения договоров;
- 3) осуществлять контроль за работой по предъявлению претензий, исков в арбитражные суды (суды общей юрисдикции) для разрешения возникших споров (физическим лицом).

Необходимо осуществлять экономико-правовую проверку заключенных в организации договоров, предусматривая системное рассмотрение заключаемого договора с бухгалтерской, налоговой, финансовой и юридической точек зрения. Основные направления контроля представлены в таблице 1.

Таблица 1

Направления экономико-правовых проверок договоров, заключенных в организации за текущий период

Основные направления подготовки договоров	Структурные подразделения	Задачи
Правовое направление	Юридический отдел	Оценка на соответствие требованиям действующего законодательства
Организация и ведения бухгалтерского учета	Бухгалтерия	Разработка бухгалтерского сопровождения договора (корреспонденции счетов, документооборота по договору)
Налоговое направление	Бухгалтерия	Оценка налогообложения (налоговые вычеты, льготы, ставки налогов)
Экономическое направление	Экономический отдел, отделы снабжения и сбыта	Оценка увеличения (уменьшения) экономических выгод. Оценка рисков по договору.

Во-вторых, достоверность и полнота информации об основных средствах, а также установление соответствия применяемой в организации методики учета и налогообложения операций с основными средствами, заключается в правильности оформления документов по следующим принципам:

- правильность эксплуатации основных средств, их состава и структуры;
- подтверждение правильности оформления и отражения в учете операций с основными средствами;
- правильность расчетов начисленной амортизации по основным средствам и достоверности отражения ее в учете;
- правильность установления объемов, выполненных ремонтов основных средств и правомерности отражения ремонтов по их проведению в учете в зависимости от выбранного метода;
- правильность подтверждения итогов, проведенной в отчетном году переоценки основных средств;
- правильность оценки качества проведенной перед составлением годового отчета инвентаризации основных средств.

Предпосылки составления отчетности в отношении групп однотипных хозяйственных операций, событий и иных фактов хозяйственной жизни на примере основных средств представлены на рисунке 2.

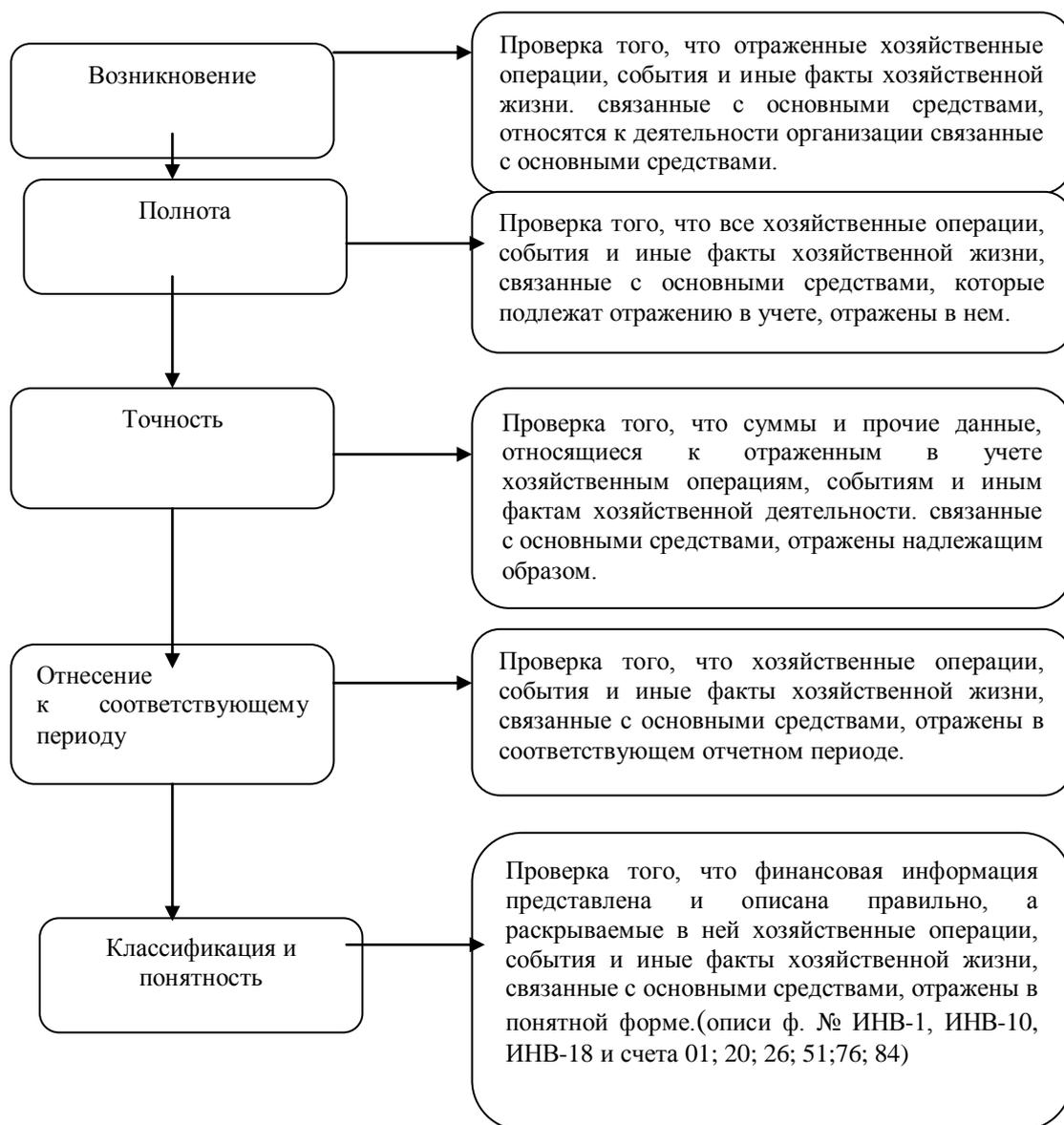


Рисунок 2. Основные направления подготовки бухгалтерской документации по учету основных средств

В-третьих, руководителям организации необходимо всегда осуществлять выборочную проверку денежных средств, что включает контроль кассовых операций, контроль операций по расчетным, специальным счетам в банках. Контроль, который сводится к подтверждению остатков по счетам учета денежных средств и оборотов по счетам учета денежных средств, проверяется при проверке расчетов и других статей отчетности. Составление основных нормативных актов, используемых при проверке учета операций с денежными средствами представлены на рисунке 3.

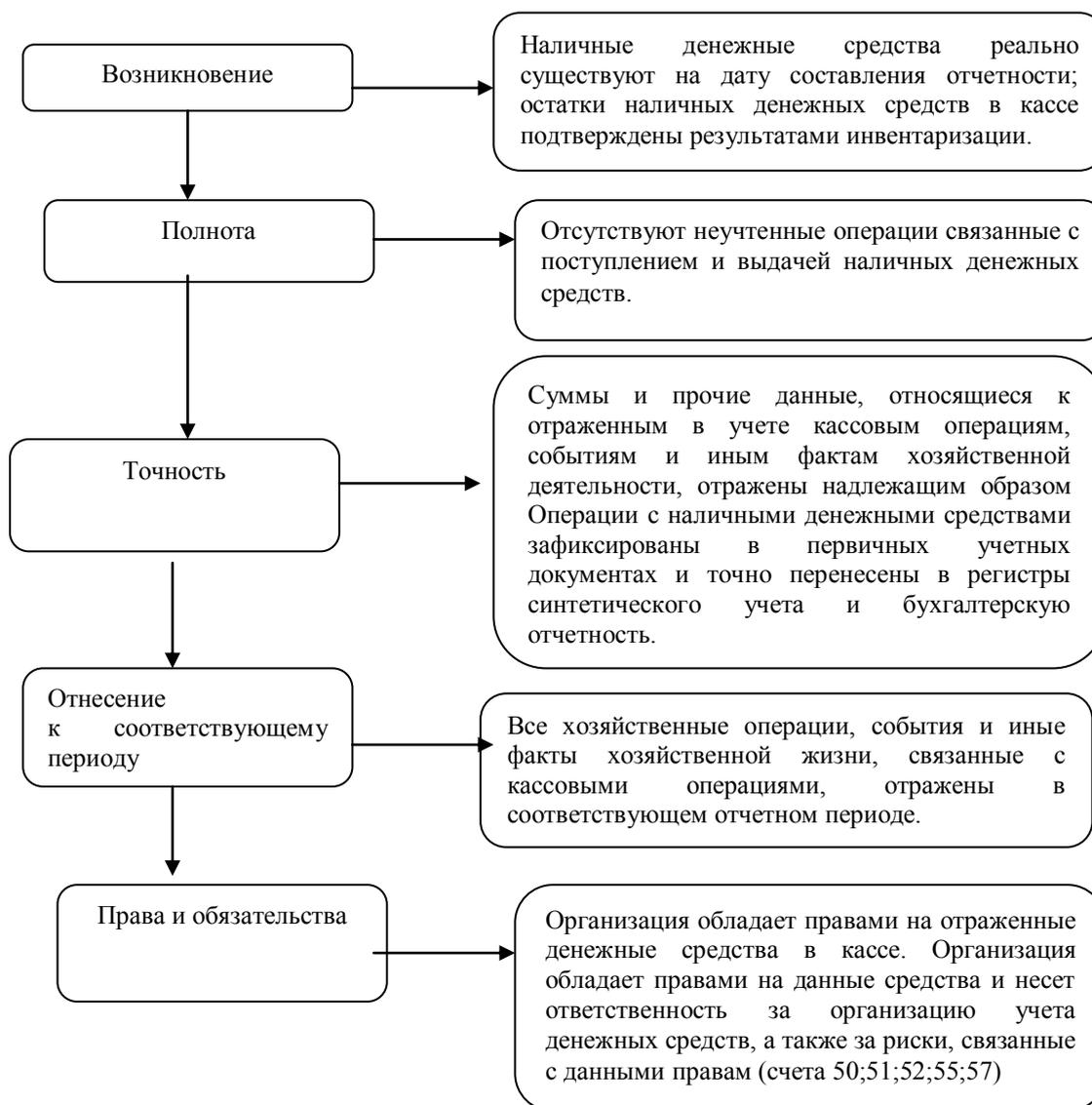


Рисунок 3. Основные направления подготовки отчетности по учету кассовых операций

Кассовые операции целесообразно проверять сплошным методом по следующим критериям:

- обоснованность определения лимита остатка наличных денежных средств в кассе;
- порядок хранения сверхлимитной наличности на банковских счетах в банках;
- своевременность и полноту оприходования наличных денежных средств в кассу по приходным кассовым ордерам (выдача денежных средств из кассы по расходным кассовым ордерам);
- правильность ведения кассовой книги и отражение в ней всех поступлений денежных средств и выдача наличных денежных средств.

В данной статье раскрыто использование методических приемов исследования бухгалтерских документов для обнаружения учетных несоответствий на примере основных средств, кассовых операции и первичных учетных документов, которые можно применять и для других не менее важных направлений. Так как информация о протекающих процессах в организациях формируется в учетной системе и находит отражение в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Следовательно, выделенный подход предполагает совмещение элементов циклового и процессного подходов. Главным преимуществом будет являться существенное уменьшение дублирования действий сотрудников структурных подразделений и снижение затрат труда и времени, а так же будет способствовать устранению учетных несоответствий.

Список литературы

1. Вахрушева, О. Понятие и содержание системы управленческого учета / О. Вахрушева // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. – 2012. – № 2. – С. 366–372.
2. Зинединова, Л. Ш. Анализ и управленческий учет продаж продукции / Л. Ш. Зинединова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2013. – № 10. – С. 187–190.
3. Сабирьянова, Л. Р. Развитие теории управленческого учета в России / Л. Р. Сабирьянова // Вопросы экономики и права. – 2012. – № 6. – С. 127–134.

РИСКИ МОШЕННИЧЕСТВА ПРИ СОСТАВЛЕНИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ПРИЧИНЫ И МЕТОДЫ ИХ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ

Пшеничная К.С., Феофилова Т.Ю.

(Феофилова Т.Ю. к.э.н., доцент)

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Риски мошенничества при составлении финансовой отчетности с точки зрения неподготовленного субъекта не имеют большого значения для ведения финансово-хозяйственной деятельности, участия в экономических отношениях. Отечественные экономические субъекты, за исключением субъектов финансовых отношений, чаще всего имеют высокий уровень толерантности к такому типу корпоративного мошенничества. Однако такое отношение не соответствует серьезности причин, побудивших к фальсификации данных бухгалтерской отчетности, и последствий для экономики субъекта и его партнеров. Поэтому, считаем, что проблеме корпоративного мошенничества, связанной с фальсификацией бухгалтерской отчетности, необходимо уделять большее внимание, исследовать причины и последствия, изучать общемировые тенденции и факторы их обусловившие.

Результаты исследования одного из лидеров сферы консалтинга и аудита компании PwC свидетельствуют о снижении количества экономических преступлений на 20%. Тем не менее, корпоративного мошенничества в экономической среде по-прежнему остается одной из главных проблем компаний, ведущих свою деятельность в России. На фоне снижения количества в 1,62 раза вырос материальный ущерб совершаемых мошенничества. [1] Кроме того, стоит отметить, что в нашей стране показатель экономической преступности значительно превышает общемировой уровень. Так факты мошенничества выявили в РФ 48% компаний, против 36 % компаний, столкнувшихся с экономическими преступлениями в мире. Это актуализирует тему исследования, целью которого является рассмотрение причин высокого уровня преступлений корпоративного мошенничества, осознание мотивов совершения противоправных действий и выявления эффективных способов борьбы с данной проблемой посредством анализа общемировых тенденций снижения экономических преступлений. [2]

Чем же обусловлена положительная тенденция на национальном и общемировом уровне? Во многом причинами понижения уровня мошенничества являются следующие рыночные тренды: усиление роли внутреннего аудита в компаниях, усовершенствование комплексных мер, предназначенных для выявления противоправных действий, а также принятие новых инициатив по противодействию со стороны правительств разных стран, таких как:

- июль 2011 года вступил в действие закон Великобритании «О противодействии взяточничеству» (2010 года);

- ноябрь 2012 года Комиссия по ценным бумагам и биржам США и Министерство юстиции США выпустили руководство к Закону о противодействии коррупции за рубежом («FCPA»), в котором разъясняется практика применения норм принятого в 1977 году закона.

В России также произошли существенные изменения в этой сфере:

- 7 июня 2017 года в рамках комплексного подхода по борьбе с экономической преступностью Российская Федерация присоединилась к конвенции Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) по противодействию размыванию налоговой базы и выводу прибыли из-под налогообложения

- 23 июня 2016 г. Федеральный закон от вступает в силу закон N 182-ФЗ "Об основах системы профилактики правонарушений в Российской Федерации"

- январь 2013 года в России вступили в силу изменения в Федеральный закон №273-ФЗ «О противодействии коррупции», обязывающие компании принимать меры по предупреждению коррупции [3].

- апрель 2012 года Россия присоединилась к конвенции ОЭСР по борьбе с коррупцией, что стало серьезным шагом в работе по приведению российского антикоррупционного законодательства в соответствие с международными нормами;

Заметим, что на фоне последних нескольких общемировых кризисов, опираясь на имеющуюся статистику по данному вопросу, действительно, можно говорить о снижающемся уровне недобросовестных действий в фирмах в отношении финансовой отчетности, однако это сопровождается реструктуризацией мошеннических действий. Факты фальсификации условно можно разделить на три группы в соответствии с принадлежностью к уровням управления:

I. Осуществляемые рядовыми работниками;

II. Осуществляемые руководителями среднего звена (например, главным бухгалтером или финансовым директором);

III. Осуществляемые высшим звеном (генеральным директором).

На данный момент преступления первой группы снизились за счет роста доли мошенничества в сфере высшего руководства. Именно это затрудняет процесс обнаружения фактов искажения финансовой документации. Рассматривая риски недобросовестных действий рядовыми работниками очевидно, что аудитор может полагаться на некоторую поддержку со стороны акционеров и высшего управляющего звена. При этом при выявлении признаков преступлений из третьей группы, аудитор лишается данной возможности, особенно при наличии сговора.

Причин значительной доли фальсификации в отчетности достаточно большое количество, и в первую очередь, это вызвано обширной почвой для осуществления неравноправных действий в виде практики применения бухгалтерских стандартов, несовершенной системой формирования и обработки бухгалтерской (учетной) информации, включая первичные данные, настройки информационной бухгалтерской системы и плохо контролируемого операционного окружения (несовершенство бизнес-процессов) и системы внутреннего контроля.

Завышение выручки, занижение расходов, некорректная оценка активов или обязательств, другие общеизвестные области для манипулирования, в том числе некорректное раскрытие информации об обязательствах, некорректное раскрытие информации о связанных сторонах, сокрытие информации о событиях, происшедших после отчетной даты. Вышеперечисленное является наиболее часто встречающимися случаями фальсификации в бухгалтерской документации. Можно выделить следующие основные мотивы для совершения данных действий:

- первый из них и самый очевидный – попытка повлиять на решение инвестора, путем завышения экономических показателей;
- обязательность соблюдения условий или ограничений по договорам с третьими лицами. Например, для многих компаний искусственное завышение активов – это способ формально соблюдать условия кредитных соглашений (стоимости залогового имущества или установленные заемщиком критерии предоставления или продления кредитов);
- причиной для манипулирования может стать и необходимость соответствовать критериям (нормативам, стандартам, показателям эффективности) регулирующих или контролирующих органов, таких как Центральный Банк для банков или материнской компании для компаний группы, составляющей финансовую отчетность по МСФО;
- личные обстоятельства совершения преступлений с целью получения бонуса или комиссии, размер которой зависит от финансовых результатов фирмы.

Мошенничество в финансовых отчетах отражается на эффективности ведения бизнеса, падение которой часто является и первопричиной фальсификации. Снижение эффективности выражается в следующем:

- падение результативности компании; всегда низкая результативность руководителей, работающих на совесть;
- потеря клиентской базы;
- финансовое планирование не отражает реальных потребностей предприятия;
- личная эффективность владельца бизнеса неуклонно снижается;

- все возможные попытки «полезных реформ» внутри организации бессмысленны, так как основаны на ложных данных.

К эффективным методам относится улучшение качества регулирования этой области и совершенствование методов внутреннего контроля и повышения эффективности практики их применения. Нами проведено обобщение мер, которые целесообразно использовать для продолжения противодействия мошенничеству в финансовой отчетности посредством уменьшения количества противоправных действий, их удельного веса и ущерба от их совершения, в частности:

- 1) прежде, чем пытаться применить уже всем известные методы, которые, действительно, положительно зарекомендовали себя на практике большого количества компаний, следует провести анализ внутреннего состояния компании с целью определению присущих именно ей «узких мест» в данный момент и составление, исходя из деятельности и специфики организации, сценария возможных будущих угроз. Именно индивидуально направленный комплексный и всесторонний подход может дать новый виток эффективности в формировании прочной иммунной системы по отношению к мошенничеству с финансовой отчетностью. На рисунке 1 представлена схема первоочередных действий при построении системы экономической безопасности.

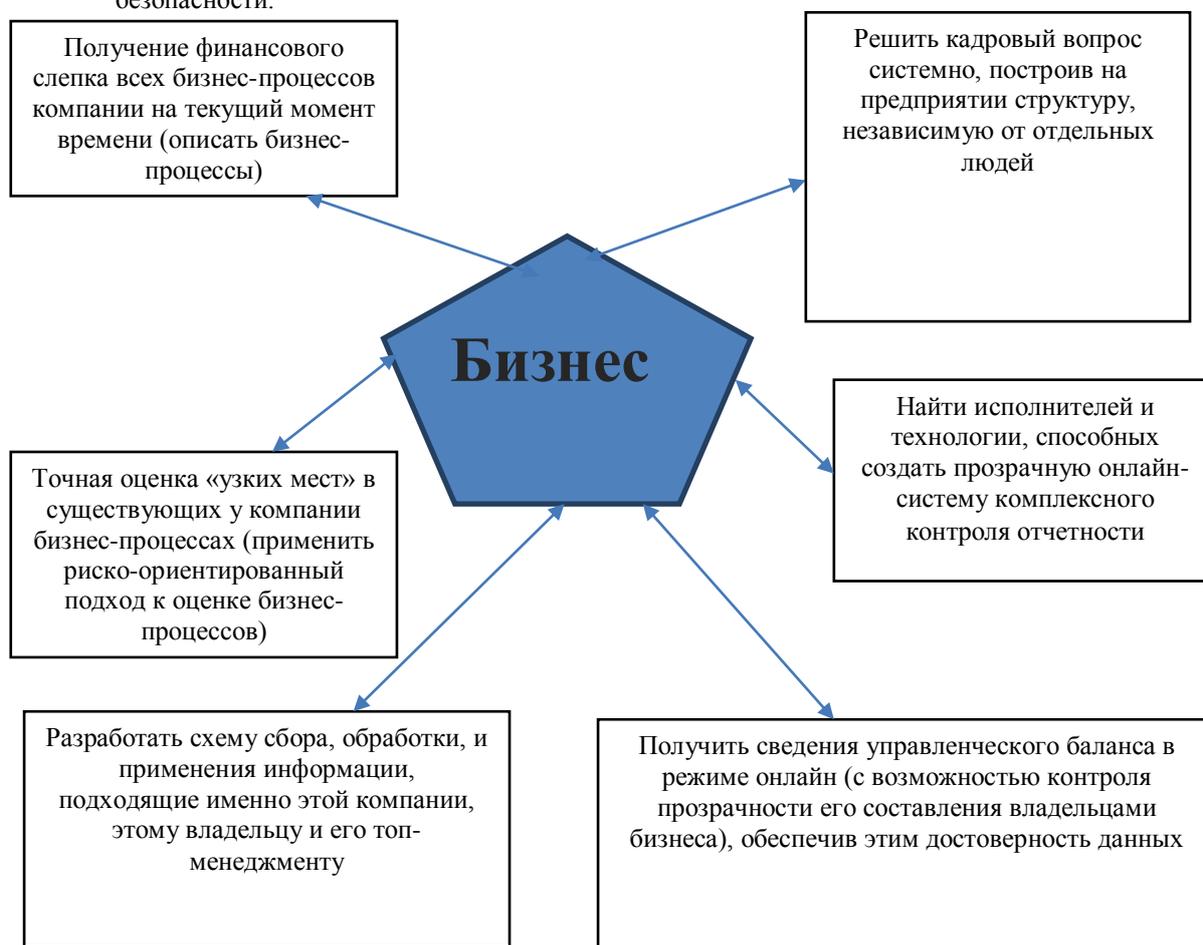


Рисунок 1 - Схема первоочередных действий при построении системы экономической безопасности.

После внутреннего анализа компании, учитывая полученные результаты, можно приступать к следующим методам борьбы с фальсифицированием финансовой отчетности:

- 2) подготовка системы по управлению рисками к решению задач по противодействию мошенничества с финансовой отчетностью. Основными элементами системы управления рисками мошенничества являются правила корпоративной этики, система внутреннего контроля и аудита, которые должны включать как минимум:

- оценку рисков мошенничества в привязке к основным бизнес-процессам, включая процесс подготовки финансовой отчетности;

- поиск потенциальных рисков мошенничества на основании списка индикаторов злоупотреблений («красных флажков»);
- анализ аномалий в учетных системах с целью выявления нетипичных операций и способов обхода имеющихся контрольных процедур;
- разработка план действий при обнаружении фактов финансового мошенничества в компании.

3) формирование такой системы контролей, которая дает гарантию того, что ни один человек в компании не имеет тотального контроля хотя бы над одной финансовой транзакцией;

4) организация ежемесячной сверки банковских счетов;

5) нельзя забывать и об обеспечении кибербезопасности в компании, как о неотъемлемом компоненте комплексного подхода к предотвращению финансовых преступлений. Заметим, что, основываясь на данные последнего исследования[4] PwC от 2017года, киберпреступность вошла в топ 4 самых часто совершаемых экономических преступления наряду с «лидером» в данной области – незаконным присвоением активов. Здесь ключевыми мерами для организаций на сегодняшний момент могут стать:

- применение новых политик сбора, хранения и уничтожения данных; оценка межсетевого взаимодействия и выявления уязвимости систем и устройств по всей экосистеме организации;
- обучение сотрудников методам обеспечения безопасности в IoT (Интернет вещей);
- разработка политик и технологий защиты прав потребителей на неприкосновенность частной жизни;
- организация единых стандартов и политик безопасности в киберпространстве для систем и устройств IoT; использование Big Data в выявлении фактов внутреннего мошенничества.

б) заключающим в данном списке, но наиболее важным и объединяющим все вышеописанные меры, будет внедрение корпоративной культуры, не допускающей мошенничества и обязательно включающей в себя этически безупречное поведение руководства - генерального директора и совета директоров.

В итоге хотелось бы отметить, что российские компании воспринимают проблему мошенничества в корпоративной отчетности все более ответственно: на более серьезный уровень выходят проекты по созданию эффективных систем противодействия, выстраиваются отношения с правоохранительными органами, накапливаются «библиотеки знаний» в отношении применяемых схем злоупотреблений. И хотя, по мнению многих, полностью искоренить мошенничество, связанное с финансовой отчетностью, как и экономические преступления в целом невозможно, однако создать эффективную систему противодействия ему вполне реально.

Список литературы

1. Информационное агентство России: Послание Путина. URL: <http://tass.ru/2494743> (дата обращения 10.11.2017).
2. Российский обзор экономических преступлений за 2016,2014 год, PwC.
3. Федеральный закон от 25.12.2008 г. №273-ФЗ «О противодействии коррупции» // Российская газета. - 2016 . - 28 июн. - №7007 (139).
4. Безопасности и конфиденциальности в киберпространстве могут помочь бизнесу использовать потенциал IoT [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: <https://www.pwc.ru/ru/assets/pdf/gsiss-the-internet-of-things-rus.pdf> (дата обращения: 21.11.2017).
5. Данные официальной статистики об уголовном преследовании на досудебной стадии представлены в отчетах МВД о состоянии преступности, ежемесячно публикуемых на официальном сайте. [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: <https://мвд.рф/reports> (дата обращения: 24.11.2017).

КОНЦЕПЦИЯ ПРОДАЖ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОДУКТА

Хамхоева Ф.Я., Бузуртанова Х.К.

(Хамхоева Ф.Я. - к.э.н., доцент, Бузуртанова Х.К. - студента 4 курса)

Ингушский государственный университет

Работа туристских фирм не ограничивается лишь формированием высококачественного туристского продукта и верным установлением цены на него. Нужно еще и подходящим образом довести данный продукт до потребителя - туриста, и обеспечить доступность этого продукта целевому рынку. Для того, чтобы обеспечить эффективную реализацию туристских услуг предприятию следует должным образом организовать продажи тур продукта. Понятие «**продукт**» выражает сущность или качество абстрактных и конкретных вещей (например, услуги гида, знакомящего туриста с данной местностью или музеем). Но туристский продукт также представляет собой и совокупность весьма трудных, разнородных элементов:

- природные ресурсы, которые могут привлечь туриста и побудить его совершить путешествие;
- оборудование, средства размещения туристов, кафе-рестораны.
- средства передвижения, которые в значительной мере зависят от моды на разные виды транспорта, которыми пользуются туристы.[4]

Турпродукт — особый род «невидимого» товара, и отношения при его реализации крайне разнообразны и специфичны.

Услуги, оказываемые туристическими фирмами, имеют следующие характерные признаки:

- 1) Неосвязаемость. Продукт невозможно увидеть, до него нельзя дотронуться или попробовать, перед тем как его приобрести.
- 2) Услуги не могут накапливаться. В условиях постоянного спроса неспособность услуг к хранению не является сложной задачей.
- 3) Одновременно происходит процесс и производства и потребления. Клиент при потреблении услуги подключается к её производству и доставке.
- 4) Участие клиента в производственном процессе. [2]

При организации процесса продаж туристического продукта понимание и знание мотивов потенциального туриста имеет немаловажное значение. Очень много мотивов, которыми руководствуются туристы: отдых, образование, здоровье, спортивные занятия, деловые поездки и многое другое.

Факторов, оказывающих воздействие на туристские мотивы и поведение очень много. Их нужно рассматривать при организации продаж турпродукта. Эти факторы можно условно разделить на внешние и непосредственные.

К **внешним** относятся: демографические, социальные и экономические изменения, состояние транспортной инфраструктуры, безопасность,

К **непосредственным** факторам относятся: возраст, работа, социальная принадлежность, менталитет, заработок, семейное положение, сезонность и др.

Правильностью выбора каналов продаж, качеством изучения организационного обеспечения и обоснованностью проработки экономической эффективности в существенной степени определяется успешность продаж.

Сейчас уже стало обычным явлением, когда авиакомпании, банковские учреждения, страховые организации, торговые центры и универсальные магазины открывают филиалы по продаже туров. Помимо того, к нетрадиционным формам продажи туристического продукта следует отнести и продажу туров через глобальные компьютерные системы бронирования и резервирования, а также через сети Интернет.

Самым простым и результативным методом продажи является продажа туристского продукта через туристское агентство.

Так как не все туры приносят одинаковую прибыль и не все в равной степени популярны, компания должна отчетливо представлять себе, что прежде всего она хочет продать. [3]

Совсем недавно, с 11 по 13 марта 2017 года Республика Ингушетия участвовала в международной выставке туристического продукта «Интурмаркет-2017». В выставке участвовало 150 стран и 1500 туристических компаний. Среди них была представлена и наша республика.[6]

Наша республика традиционно презентует свой рекреационный потенциал. Комплексная презентация современной мировой туристской индустрии, повышение качества предоставляемых услуг и обеспечение безопасности пребывания российских туристов за рубежом - главные цели этой международной выставки. Комитетом Республики Ингушетия по туризму был презентован **экологический маршрут «Наедине с природой»**. Он пролегает через Джейрахский район горной Ингушетии - Ассинское ущелье, серебряный источник, Фуртоугский водопад, великолепный Ляжгинский водопад представляет собой живописное зрелище и оказывает хорошее воздействие на эмоциональное и физическое состояние. Неопишемые по красоте горные ландшафты, уникальный и растительный и животный мир, горные реки, исторические памятники культуры Ингушетии завлекают все больше и больше любителей экологического туризма в регион.

Вместе с тем Комитет РИ по туризму презентовал гостям выставки тур маршруты, достопримечательности региона, разного рода мероприятия, а также места для отдыха и средства размещения РИ. Большой интерес посетители стенда проявили к Курорту «Армхи». Красочно оформленный стенд Республики Ингушетия привлек множество гостей и деловых партнеров. На стенде была представлена минеральная вода «Ачалуки» в разном ассортименте, вода на основе артезианского источника, не оставила никого равнодушным, ингушский горный натуральный мед, яблоки, выращиваемые в садах республики, наша сувенирная продукция и предоставлены к просмотру фильмы о туризме и культуре. [6]

В 1-й же день выставки «Интурмаркет-2017» наши представители подписали межрегиональное соглашение, направленное на популяризацию гастрономического туризма. В подписании этого соглашения участвовал председатель Комитета РИ по туризму Беслан Хамхоев

В 2015 и 2016 годах Республика Ингушетия также приняла участие в международной туристической выставке «Интурмаркет-2016» и «Интурмаркет 2015» Тогда был презентован проект «Чайный экспресс 2016» – это ж/д маршрут для туристов, который прошел по кавказскому участку Великого Шелкового Пути. [6].

Продажа в туристском бизнесе — это заключение договора, в котором принимают участие, как минимум, два человека. Для того чтобы сделка состоялась, её участники должны привлечь внимание друг друга, преодолеть определённое смущение и начать проявлять активность. Если продавец смог пробудить интерес заказчика к туристскому продукту, стране, курорту, то сделка завершится успехом. Если же нет — закончится, так и не начавшись.

Чтобы довести до совершенства каждый этап продажи продукта продавцу необходимо продолжительное время тренироваться, Ему необходимо опираться не только на объективные закономерности ситуации и эффективные приёмы общения, но и на свои внутренние чувства и ощущения. Раз за разом он начинает продавать всё больше и больше. Он начинает заключать много выгодных сделок, т.к. отлично знает приёмы продажи, хорошо чувствует настроение клиента и любит своё дело. Насчет «Интурмаркета», участие в данной выставке дает возможность позиционировать туристско-рекреационный потенциал Ингушетии как перед российской, так и перед международной общественностью, что будет способствовать привлечению туристов в республику спонсоров для развития туристской инфраструктуры.

Список литературы

1. Федеральный закон от 24.11.1996 №132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»
2. Веткин В.А. «Концепция создания туристского продукта», М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2015.
3. Балабанов И. Т. «Экономика туризма», М: Финансы, 2013.
4. Квартанов В.А. «Теория туризма», М: Финансы и статистика, 2013.
5. Яковлева Г.А. «Экономика и статистика туризма», М: РДЛ, 2016.
6. Сайт комитета РИ по туризму, <http://ingtourism.ru>.

СЕКЦИЯ №5.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)

СЕКЦИЯ №6.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

РАСПРОСТРАНЕНИЕ МИРОВОГО ОПЫТА РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК

Мудрова Л.И.

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Появление мировых торговых сетей (МТС) – важный элемент в современной структуре розничной торговли. Это положительно сказывается на потребителях, поскольку МТС является более эффективной формой реализации товаров и услуг. World Trade Networks – это крупные ассоциации, которые используют международный подход в своей деятельности и предполагают создание международного производственного, маркетингового и финансового комплекса. Основными компонентами многонациональных компаний в сфере розничной реализации являются международный характер деятельности и обеспечение связи между производителем и потребителем на качественно новом уровне. Целью МТС в контексте глобализации является проникновение и развитие внешних рынков, а также использование глобальных стратегий поглощения для менее конкурентных игроков на рынке. МТС, основанная на использовании мирового опыта, служат продвижению товаров, принимая во внимание специфику национальных особенностей.

Направления международной розничной трансформации формируются под влиянием глобальных процессов в меняющейся рыночной среде, которая в настоящее время определяется в широком диапазоне от полностью конкурентной до олигополистической, в условиях конкурентных отношений и установление диктата крупными сетями розничной реализации, например, Auchan (Франция), Wal-Mart (США).

Структурные изменения положительно сказываются на потребителях, поскольку МТС является наиболее одной из эффективной формой реализации. Принимая во внимание специфику национальных особенностей, развитие МТС приводит к созданию единых правил ведения бизнеса, изменения существующих концепций для развития потребительских рынков, приобретения новых знаний.

Функционирование современного потребительского рынка требует развитой инфраструктуры. Традиционно основными элементами инфраструктуры потребительского рынка являются: розничные или оптовые торговые организации, пищевые предприятия, складские, посреднические организации и другие сервисные компании. Мировые ритейлеры могут объединять несколько элементов инфраструктуры: организации и розничную торговлю, оптовую торговлю, продукты питания и услуги.

Существенно меняются товарно-экономические отношения: деятельность МТС оказывает существенное влияние на производство, которое в настоящее время во многом зависит от них, а цепочка ссылок выглядит так: потребитель – розничная сеть – производство – розничная сеть – потребитель.

Фокусирование на потребителях вынуждает МТС предлагать более низкие цены. Очень важно, чтобы у мировых ритейлеров была организована логистическая система (цепочка поставок). Сегодня нагрузка на цепочки поставок приобретает международный масштаб в поисках наиболее благоприятных условий для розничных торговцев. Сети создают свои распределительные центры в странах своего присутствия или пользуются услугами логистических компаний. В эпоху высокоскоростных интернет-технологий те ТНК, которым удалось использовать данные о продуктах, производители и потребители извлекают выгоду и обрабатывают их, чтобы эффективно управлять цепочками поставок и быстро реагировать на изменения потребительских предпочтений. Таким образом, сегодня розничные сети управляются не только структурой ассортимента, местоположением магазина и инвентаря, но также информацией о товарах и ценах, потребителями и их вкусами, наличием сети магазинов.

По нашему мнению, развитие услуг, связанных с реализацией, является еще одной тенденцией в современной глобальной розничной торговли. В процессе повышения благосостояния населения конкретной страны происходит снижение доли расходов на товары в пользу услуг (Японии, США, страны ЕС).

Особенность мировой розничной реализации – построение связей между производителями и конечными потребителями. Ранее ведущими маркетологами на мировом рынке были именно производители

потребительских товаров, которые контролировали покупательский спрос и выделяли значительные инвестиции для продвижения своей продукции. По мере роста и укрепления влияния МТС производителям приходилось работать посредством рекламы в средствах массовой информации, чтобы продвигать свою продукцию непосредственно через мировые торговые сети. Кроме того, продавая продукцию под собственными брендами, сами МТС стали поставщиками, и теперь производители известных брендов вынуждены конкурировать с ними.

Помимо ориентации на клиента, развития дополнительных услуг и маркетинга, еще одним компонентом глобальной розничной реализации является социальная ответственность. Внимание большинства потребителей сосредоточено на цене товаров. В этой связи МТС в настоящее время разрабатывает мультiformатную стратегию, предлагающую всем сегментам общества с различным уровнем дохода совершать покупки в соответствующих магазинах. В дополнение к традиционным торговым форматам сети активно развивают такой канал распространения, как Интернет.

Успех внешнеторговых сетей, таких как «Ашан», «Метро Кэш энд Керри», на внешних рынках обусловлен многими причинами. Во-первых, эти компании работают во всех требуемых форматах (супермаркет, гипермаркет и дискаунтер), на которые приходится более 90% продаж в западных странах). Каждая из ведущих сетей либо занимала свою нишу, либо осваивала все форматы реализации.

К конкурентным преимуществам МТС относятся консолидированные закупки, которые уменьшают риск дефицита предложения со стороны поставщиков, а также позволяют снизить цену за больший объем централизованного заказа. Сети всемирной реализации имеют развитую систему закупок разнообразного ассортимента, поэтому, когда они выходят на новые рынки, они готовы немедленно предложить востребованный ассортимент, сопровождая этот процесс маркетинговыми исследованиями.

По данным информационно-аналитического агентства ACNielsen, с 2000 по 2016 год количество гипермаркетов и супермаркетов в Восточной Европе увеличилось на 65%. В Польше доминируют пять крупнейших мировых сетей, и в стране практически нет местных розничных сетей (из 250 гипермаркетов их всего 10). Концентрация лидеров розничной реализации особенно высока на рынках Франции, Германии, Великобритании, где они составляют 80-90% доли рынка. Расширяющийся в Латинской Америке динамичный розничный сектор и высокие темпы экономического роста помогают удерживать регион в лидерах среди стран, наиболее привлекательных для розничных сетей.

Китай стал крупнейшим в мире розничным рынком предметов роскоши (от английского «Luxury retail») с объемом в 12 миллиардов долларов США. В стране активно развивается более 100 брендов, средний показатель роста которых составляет 30% в год. Индия – еще один высокопотенциальный рынок с темпом роста розничных продаж на 15-20% в год.

В центральноазиатском регионе в последние годы наибольший интерес для ритейле проявляют богатые нефтью и газом Грузии и Азербайджана Россия привлекает глобальных ритейлеров своей огромной территорией, но в нашей большой стране насыщенность международными сетями уже значительно выше, чем в соседних развивающихся странах.

В развитии розничной торговли в России за последние 20 лет произошли огромные структурные изменения. Однако темпы развития новых форм реализации были низкими ввиду: отсутствия специалистов в сфере розничной реализации; слаборазвитых информационных технологий; высокого процента по кредитам, слаборазвитого рынка и политической нестабильности в стране.

В 1994 году был открыт первый супермаркет российской компании «Седьмой континент», в 1996 году – «Перекресток». В 1999 году были открыты первые магазины «Копейка» и «Пятерочка», которые со временем стали российскими розничными сетями. Первое десятилетие реализации в России происходило в трудных условиях. С начала 21 века темпы роста резко возросли с выходом на российский рынок сетей мировой реализации: в 2001 году – немецкая «Metro Cash & Carry», в 2002 году – французская сеть «Auchan». В период с 2005 по 2008 год эти зарубежные сети начали открывать торговые центры в регионах России. В дополнение к этому стали появляться региональные розничные сети.

Российская сеть «Магнит» является лидером по количеству продовольственных магазинов в российских городах. По состоянию на 2016 год сеть компании включала 8 856 магазинов, в том числе 7 641 магазин в магазине, 165 гипермаркетов, 50 магазинов «Магнит» и 700 магазинов «Магнит Косметикс».

Сети розничной реализации продуктами питания в России более активны, чем розничные продавцы непродовольственных товаров, и демонстрируют более быстрый органический рост. В 2016 году общее количество магазинов из 120 ведущих ритейлеров составило 29155 магазинов. Общая торговая площадь

11,1 миллиона квадратных метров. Рост в основном был обеспечен за счет российских федеральных и региональных розничных сетей, а не зарубежных.

Российская розничная сеть «Магнит» с долей рынка 6% в течение последних двух лет проводит стратегию «сбалансированного роста», которая позволила ей стать одной из крупнейших сетей в России по объемам продаж. Стоимость его акций за последние 12 месяцев почти удвоилась и составила 4,3 млрд. долл. США.

В настоящее время МТС оказывает значительное влияние на мировую розничную торговлю, поскольку они объединяют несколько элементов инфраструктуры потребительского рынка: розничные и оптовые, продовольственные и сервисные компании. МТС обладает рядом конкурентных преимуществ, которые позволяют им быть наиболее эффективной формой реализации на данный момент, а именно: консолидированные закупки, высокая рентабельность реализации из-за низких закупочных цен, покупка существующих национальных сетей, современная реализация технологии, слава бренда.

Среди проблем, с которыми сталкиваются розничные торговцы в России, существует нехватка распределительных центров и складов, а также плохая транспортная система. Тенденции развития розничной реализации таковы: продолжение процесса слияний и поглощений, развитие розничных сетей в нескольких форматах, дальнейшее развитие регионов и способность соответствовать меняющемуся поведению российского потребителя.

Список литературы

- 1 Горячкин Д. Торговые сети расширяют собственное производство / Д. Горячкин // Экономика и жизнь. 2012 - № 16. – С. 22.
- 2 Интернет-сайт торговой сети «Магнит» [Электронный ресурс]. Режим доступа – URL:www.tander.ru
- 3 Корешков В.А. Формирование и развитие предпринимательских структур в ритейле России: автореф. дис. ... канд. эк. наук : 08.00.14 / Корешков А.В. – М., 2015.– 186 с.
- 4 Собственные торговые марки сетей FMCG России. Тенденции 2011 г. и прогноз до 2017 г. / Под ред. М.Б. Бурмистрова. — СПб.: INFOLine, 2012. — 205 с.

ECONOMIC VIABILITY OF DESALINATION PROJECTS IN ALGERIA

Fellouri El-Yazid

Graduate student

Barnaul branch of the financial institution under the Government of the RF, Algeria

Scientific adviser: **Mochalova L.A.**, Doctor of Economic Sciences, prof.

Abstract. The article considers the main methods and criteria for assessing the effectiveness of investment projects, in particular, the assessment of the economic efficiency of water supply projects in Algeria. As a result of the comparative analysis of the cash flow discounting method, the most efficient one was determined for the purposes of selecting the project in the investment program for the near future.

Keywords: climate change, water supply crisis, methods for assessing economic efficiency, investment project, discounting of cash flows, cost of water production, Algeria.

In Algeria, the drought has raged for over two decades, mainly in the West of the country, and has significantly affected the level of water reservoirs, which reached its minimum levels. The availability of water per capita per year has steadily declined, and the strategic water supply potential has reached its lowest level [1]. Huge losses due to water leaks are identified in distribution networks, which is 40%. But the losses are quite significant in agriculture, which uses 65% of the water mobilized in the country. In early 2002, the Algerian authorities carried out a program to provide drinking water through seawater desalination [1,2]. This option may be premature and very expensive for the country.

In this article, a hypothesis has been put forward that the option of desalination can be transferred to more distant prospects. Water saving can be achieved through: water saving methods for irrigation, domestic equipment,

reuse of water consumed by industry. More specifically, with regard to water used for irrigation, the following hypotheses will be put forward:

- the cost of cubic meter of water produced as a result of desalination of sea water is higher than that of a cubic meter, saved by replacing the technique of gravitational irrigation with drip irrigation techniques.
- the water savings achieved by replacing gravitational irrigation with a drop will lead to an increase in the economic efficiency of water and will satisfy needs.

One approach to improving the economic efficiency of water resources in the context of sustainable development is integrated water resources management. This approach simultaneously takes into account supply management as well as demand management [3]. In Algeria, water needs that are considered fundamental to the population are poorly met, and the economic and social risks that may be caused by water shortages are important. It is necessary to directly interfere with the state and investment projects in order to overcome the water shortage and thereby overcome the barriers to development. There are several investment projects that produce water at a lower price than the desalination method.

Fundamentally there are two methods for the economic evaluation of water management programs: cost-benefit analysis (CBA) and cost-effectiveness analysis (CEA). Cost-effectiveness analysis allows you to compare programs among themselves, it compares several alternatives. It also measures the results of the program in terms of physical entities, what is just adapted more to the economic evaluation of water management programs [4].

This paper proposes a comparative perspective of the use of cost-effectiveness analysis in two cases of water management in Algeria. In the first case, the orientation of the water strategy on the supply side takes steps to increase its accessibility, in particular, due to the non-traditional way of obtaining water (desalination method of sea water). In the second case, a large water saving project for irrigation is underlined.

For the calculation of costs, the main investments are initial investments, as well as various operating and maintenance costs, operating costs, and renovation costs. All calculations are performed using the base discount rate (discounting), which will compare the various cost elements with the current time value. In order to deduce the actual costs for the new year, it is necessary to take into account inflation rates. By dividing the total economic cost of a discounted project by the expected annual output of water, we get the average annual cost per unit of water [5].

All stations in Algeria produce an annual water volume of 8.1 million m³. Water-retaining desalination plants began to develop gradually from the summer of 2006. All of them began to work in full force in 2007 and therefore our choice was made at this set of stations for reasons of data availability. The change in water production at these stations from 2006 to 2010 is given in (Table 1). Monoblock desalination plants working with output of 60% over 20 years will produce a volume of 91.61 million m³. The average cost per m³ is 68.34 dinars. At the same time there are environmental costs, which are very important. In addition to the impacts associated with the stage of construction of desalination plants (noise and soil transformation), a significant impact

Table 1 - Production and profitability of fresh water in Algeria [6]

Year	Production (m ³)		Profitability
	prediction	Actual	
2006	1 175 000	745 201	63%
2007	6 757 500	4 231 197	63%
2008	8 212 500	4 565 538	56%
2009	8 212 500	5 549 549	68%
2010	8 212 500	3 983 824	49%
ИТОГО	32 570 000	19 075 309	59%

on air quality and the marine environment has been recorded. Desalination can lead to disruption of the food chain, as some of these microorganisms can be destroyed during desalination.

The water-saving approach is aimed at reducing physical losses by increasing the efficiency of irrigation by applying modern methods of water saving: drip irrigation. The implementation of this method will be fully covered by the state, so it can be 100% subsidized. How much use of drip irrigation will save water? Irrigation, as practiced (with current methods) requires a water volume of 24.86 million m³. The water volume of almost 12 million m³ is lost. Replacing gravitational irrigation with a drop on 2148 hectares will reduce water consumption from 24.86 million m³ to 15.35 million m³, thus saving 9 million m³. The adoption of drip irrigation implements a saving of 8-9 million m³, i.e. a volume equal to the amount of desalinated water that will be produced by eight monoblock stations. The average cost per 1 m³ of water saved by taking drip irrigation within 20 years of the project will be

8.59 dinars (based on a 10% discount rate). What is only 1/8 of the cost of water generated in desalination plants is an average of 68.34 dinars per 1 m³.

In addition, in terms of water cost, drip irrigation allows for higher yields, accompanied by a reduction in labor costs.

Algeria is dominated by irrigation methods: 71.3% - gravitational and only 28.7% - drip. Saving water with the help of drip irrigation will double the area of irrigated agricultural land, which will increase the yield by at least 30%. The sensitivity analysis was carried out to determine the effect of a change in the discount rate on the cost of water obtained using both systems (desalination and dropping). For this, the financial toolkit for selecting and justifying risk-based strategies, described in the works of L.A. Mochalova [7, 8, 9]. We can see that the sensitivity to the discount rate of the cost of 1 m³ of water generated by desalination is higher than the sensitivity of the cost of water saved as a result of the introduction of drip irrigation. Indeed, a low discount rate tends to increase the real value of future revenues, and vice versa, high rates - minimize the value of the real value of future income (Fig. 1). It turns out that even at a relatively low discount rate, the cost of water from drip irrigation remains significantly lower than the cost of desalinated water.

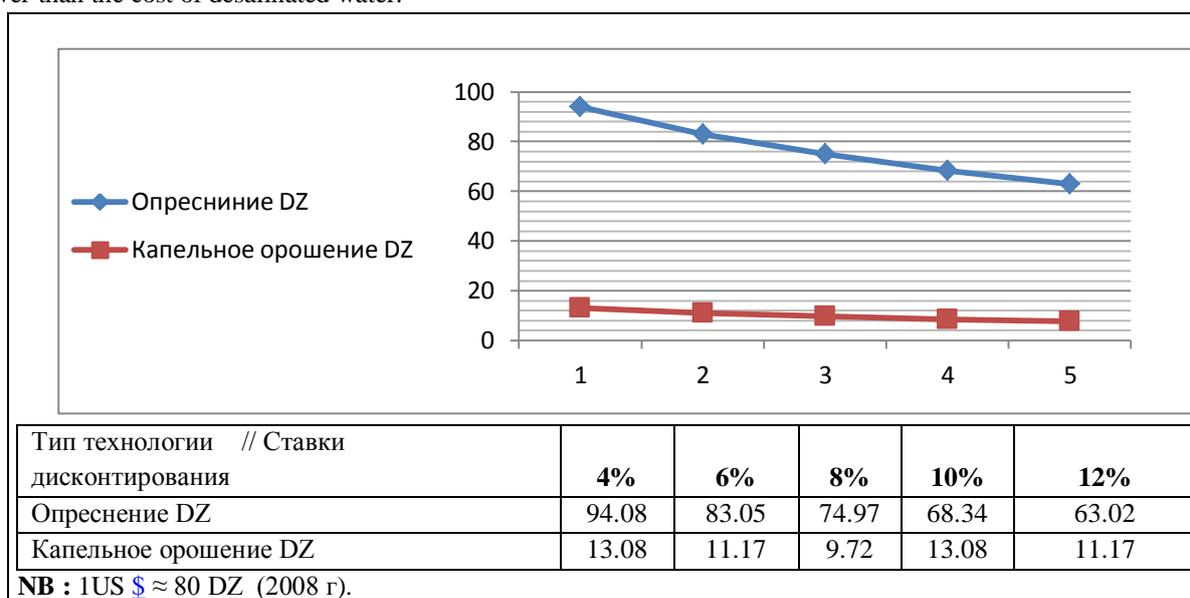


Figure 1 - Influence of the discount rate on the cost of production 1 m³ of water

Thus, the strategy of water saving in the adoption of the drip irrigation project is economically more interesting than the seawater desalination strategy, formed in 2002. The difference in the aggregate values of these two projects exceeds 5 billion dinars for a period of 20 years. The actions of economic and political figures, which left water supply problems to accumulate, caused the need to solve the water shortage problem with the help of expensive desalination. Many desalination plants have already been commissioned and many contracts have already been signed, but we hope that the rest of the desalination program can be postponed in favor of large-scale drip irrigation.

References

1. La sécheresse en Algérie des années 1975-2005 // Impact sur les ressources en eau. Stratégie de lutte. http://www.ime-medawater-rmsu.org/meetings/SMWRE/Presentations/LA_SECHERESSE_EN_ALGERIE.pdf
2. Remini B. «La problématique de l'eau en Algérie», Éd. OPU, Alger, (2010).
3. Faiza BENNABI. Approche de gestion des ressources en eau : cas de la région de Sidi Bel Abbés // Afrique science, des boissons et dérivés. 2016. № 2.C.205-2013.
4. Aulong S. Cost-Effectiveness Analysis of Water Management, Measures in Two River Basins of Jordan and Lebanon. Journal of Water Resources Management. DOI.10. 1007/s11269-008-9297-x. 2008.
5. Albert R. Etudes économiques et financières des projets / R. Albert, A. Carrère & P. DeFelix. -Coyne et Bellier, Bureau d'ingénieurs conseils, DTI n°31. 2001.

6. Ministère des ressources en eau. Etat des lieux et perspectives de développement dans le secteur des ressources en eau. Conseildugouvernement. 2011.
7. Мочалова, Л.А. Формирование и реализация финансовой стратегии предприятий отрасли строительства / Л.А. Мочалова, О.М. Князева// Известия Байкальского государственного университета. 2009. - № 1. С. 19 -22.
8. Мочалова Л.А. Модель риск-ориентированной финансовой стратегии корпорации // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. 2010. № 2 (28). С. 170-174.
9. Финансовый менеджмент: Часть 4. Учебное пособие /под ред. Л. А. Мочаловой.- Барнаул :Изд-во АлтГТУ, 2011. - 109 с
10. Мочалова, Л.А. Управление инвестициями: В 4 кн. Учеб. Пособие для студентов, обучающихся по направлению "Экономика" / под ред. Л.А. Мочалова, А. В. Касьянова. Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2011. - 151 с.
11. Мочалова, Л.А. Модель риск-ориентированной финансовой стратегии корпорации // Сибирский журнал науки и технологий. 2010. № 2(28). С. 170.174.
12. Мочалова Л.А. К вопросу об активном управлении. // АПК: экономика, управление. 1996. - N 4, с. 38-45.

РАЗВИТИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МИРОВЫХ РИТЕЙЛОВСКИХ СЕТЕЙ

Шитиков А.Н.

Кубанский государственный университет

В системе экономических отношений общества, основанных на принципах товарного производства, рынок как категория и как система хозяйства занимает центральное место. С ним органически связаны такие важнейшие категории как конкуренция и обмен, спрос, стоимость и цена, капитал, прибыль, ссудный процент и зарплата и ряд др.

Исторически и логически возникновение и развитие товарного производства и рынка стали результатом эволюции общественного разделения труда и частной собственности и связанных с ней экономической обособленности и самостоятельности хозяйствующих субъектов.

Как известно законом любого рынка является борьба различных предприятий за экономическое выживание и дальнейшее процветание. Поэтому ключевым понятием выражающим сущность рыночных отношений, является именно такое понятие как – конкуренция.

Конкуренция – это борьба среди продавцов, среди покупателей, между продавцами и покупателями. Продавцы хотят продать свои продукты подороже, но конкуренция вынуждает их сбывать свою продукцию дешевле, чтобы стимулировать покупательский спрос.

Одной из прогрессивных тенденций в развитии торговой сети является постоянное увеличение обеспеченности населения торговыми площадями. Так, если в конце 20 века обеспеченность городского населения в среднем по России составляла около 140 м² на 1тыс. жителей, то в настоящее время – около 260 м².

Одновременно с количественным ростом розничной торговой сети и магазинов происходит процесс укрупнения розничной сети. С 1960 по 2017 гг. средний размер торговой площади на 1 магазин в торговле увеличился с 56 м² до 135 м², на 01.01.2017 г. средний размер магазина по стране составил 97 м², Примерно 70 % продовольственных магазинов имеют торговую площадь ниже минимальных размеров, предусмотренных номенклатурой типов магазинов.

Существенным тормозом в совершенствовании торгового обслуживания населения являются небольшие размеры магазинов. Экономические показатели таких магазинов, как при строительстве, так и при эксплуатации, как правило, ниже, чем в крупных магазинах. Поэтому важнейшим направлением развития розничной торговой сети является ее рациональное укрупнение и прежде всего за счет ввода в действие крупных универсамов, универмагов, торговых центров, супер- и гипер-маркетов.

Расширение и укрупнение торговой сети обеспечивают возможность внедрения достижений научно-технического прогресса, более рационального использования торговых площадей, широкого применения современных технологических решений.

За последние годы произошли существенные изменения в структуре сети магазинов, что обусловило различные темпы роста количества торговых предприятий разной специализации.

В продовольственной торговле наблюдается тенденция преимущественного развития сети неспециализированных магазинов. Доля их в товарообороте страны составляет более 80 %, в то время как численность специализированной торговой сети снизилась.

В непродовольственной торговле происходит увеличение и совершенствование специализированной торговли. Темпы роста специализированной торговой сети за последние 10-15 лет значительно обгоняют темпы роста универсальной торговой сети.

Очевидно, что для рационального размещения торговой сети: управлениями потребительского рынка областей, городов, должны быть разработаны примерные схемы и концепции размещения магазинов в соответствии с генеральными планами развития городов, что обеспечивало бы внедрение наиболее прогрессивных типов предприятий (универсамов, гипермаркетов, универмагов, торговых центров) и их рациональное размещение в структуре города в зависимости от его величины.

Особое внимание должно быть уделено вопросам проектирования и реконструкции действующей торговой сети. За последние 15 лет в стране действующая сеть магазинов обновлена на 25-30 %, несмотря на относительно высокие темпы строительства, т.е. 3/4 торговой сети требует реконструкции и перестройки, укрупнения, более рациональной специализации. Следует отметить, что реконструкция действующих предприятий при тех же затратах дает больший эффект, чем новое строительство.

Процесс концентрации капитала в розничной сети проявляется, главным образом, в систематическом сокращении численности магазинов. Наиболее интенсивно этот процесс идет в США, Германии и других странах, где наблюдается непрерывное вытеснение мелких магазинов крупными и снижение доли мелких торговцев в товарообороте.

Наблюдается быстрый рост количества торговых центров. В США, например, насчитывается до 30 тыс. торговых центров. Причина растущей популярности торговых центров заключается в том, что они объединяют мелкие и крупные торговые предприятия, а также предприятия сферы услуг и массового питания.

В зарубежной практике торговые центры делятся на три типа:

– мелкие (местные), рассчитанные на обслуживание до 40 тыс. человек, проживающих в 10 минутах ходьбы. Они включают 10-15 магазинов с торговой площадью 5 тыс. - 7 тыс. м²;

– средние (общинные), обслуживающие районы с населением 40 тыс.-100 тыс. человек, проживающих в 10 минутах езды на автомобиле и включающие 3-40 магазинов с торговой площадью 15 тыс.-30 тыс. м²;

– крупные (региональные), рассчитанные на обслуживание более 250 тыс. человек, имеющие как минимум 50 магазинов, расположенных в 30 минутах езды на автомобиле.

Примером развития торговых центров может служить один из крупнейших мировых торговых центров в Эдмонте (Канада), занимающий около 50 га, имеющий автостоянку на 15 тыс. автомобилей, включающий 828 магазинов площадью 280 тыс. м², с количеством работающих 15 тыс. человек и рассчитанный на ежегодное посещение 8 млн. человек.

Концепции развития розничной торговой сети за рубежом основываются на общих идеях и направлениях формирования ассортимента и торгового сервиса, что предусматривает создание единообразного внешнего вида магазинов, использование одинаковых планировок торгового зала и размещение в нем товаров и торгового оборудования, единые методы продаж.

В странах Западной Европы получили развитие различного рода торговые цепи. Главная роль в них отводится продовольственным магазинам самообслуживания с сопутствующими непродовольственными товарами (супермаркеты), крупным универсальным магазинам и торговым центрам, размещенным в пригородах и на автотрассах, магазинам-дискаунтам, торгующим по низким ценам.

Согласно опубликованным данным, обеспеченность торговыми площадями составляет в США 1200 м² на 1 тысячу жителей, Германии – около 1000 м², Италии – 900 м², Японии – около 700 м², Испании – около 450 м². Количество жителей на 1 торговую единицу колеблется от 34 человек в Норвегии до 185 - в Австрии и Канаде.

Особенностью состояния розничной сети развитых стран является ее измельченность, несмотря на быстрый процесс концентрации. Так, например, в ФРГ 69 % магазинов имеют торговую площадь до 100 м² и 23 % – до 400 м² и только 8 % магазинов имеют площадь свыше 400 м²; в Японии 85 % магазинов имеют

численность занятых в них работников от 1 до 4 человека, в Великобритании 70 % магазинов имеют численность работников до 10 человек.

В странах с рыночной экономикой накоплен научный и практический опыт по рациональному размещению розничной торговой сети. Основным принципом решения проблемы размещения торговой сети является сокращение до минимума затрат времени покупателей на приобретение товаров, особенно повседневного спроса.

В целях повышения эффективности использования розничной торговой сети необходимо определить ее оптимальную структуру и размещение. Оптимизация размещения сети магазинов предполагает выбор наиболее экономичного варианта с наименьшими затратами времени покупателей на приобретение товаров.

Основными отличительными чертами розничной сетевой продуктовой торговли являются количество и размеры предприятий.

В США и других развитых странах наблюдается тенденция к созданию более крупных розничных предприятий, чем в развивающихся странах, поскольку многие развитые страны предпочитают крупномасштабную деятельность, которую отличает высокая эффективность. Однако в ряде промышленно развитых стран – Японии, Италии, Франции и Бельгии – подобной сбытовой сети не существует.

Так, в Японии создано столько же розничных предприятий, сколько приходится на половину населения США. Если в США и Германии на 1 тыс. человек приходится шесть магазинов, то в Японии – 13, во Франции – 11. По размерам розничных предприятий Япония находится в одном ряду с Францией и Бразилией (число занятых соответственно составляет в них 3,7; 3,7; 3,0 человек); Великобритания с Австрией и Швецией (7,8; 6,6; 4,2 человек).

В Германии 75% розничных предприятий созданы крупными компаниями, в то время как в Италии такое же количество магазинов создавалось мелкими независимыми фирмами.

Сектор продуктовых розничных сетей в России освоен на 20%. Следовательно, хорошие перспективы развития российского сектора продуктовых розничных сетей и розничной торговли, в частности, на ближайшую перспективу обеспечены. Стремительно растет количество россиян, предпочитающих покупать продукты питания не на рынках, а в супермаркетах.

СЕКЦИЯ №7.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

ТЕНДЕНЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Будков Д.Ю.

магистрант кафедры «Финансы и кредит»
Донской государственной технической университет

Аннотация

Статья посвящена характеристике институционального ландшафта банковского сектора России. Рассмотрены основные тенденции в развитии банковской системы страны, среди которых выделены следующие: сокращение численности кредитных организаций и рост концентрации банковской деятельности; сокращение количества банков с иностранным участием; сокращение роли и значения региональных банков; развитие рынка микрофинансовых услуг.

Ключевые слова: банковская система, региональные банки, микрофинансовые организации, Россия.

Введение

Последние годы отличаются заметными институциональными преобразованиями, происходящими на банковском рынке нашей страны. Под институциональными преобразованиями в пределах данной статьи мы подразумеваем изменения, происходящие в контексте количества функционирующих на территории РФ кредитных организаций, участия в банковском секторе России иностранного капитала, динамики численности региональных банков и роли микрофинансовых организаций (МФО) в обеспечении населения банковскими услугами.

1. Сокращение численности кредитных организаций и рост концентрации банковской деятельности

Сокращение количества кредитных организаций России в последние годы не только продолжается, но и набирает обороты. За период с начала 2010-го по июль 2017 года с рынка ушло 469 банков (табл. 1). Количество действующих банков сократилось с 1058 до 589.

Таблица 1 – Количество действующих кредитных организаций в России

Дата	01.01.10	01.01.11	01.01.12	01.01.13	01.01.14	01.01.15	01.01.16	01.01.17	01.07.17
Кол-во КО, ед.	1058	1012	978	956	923	834	733	623	589
Изменение кол-ва КО	-50	-46	-34	-22	-33	-89	-101	-110	-34
Уровень концентрации, %	47,9	47,7	50,0	50,3	52,7	53,6	54,1	55,3	55,3

По данным Банка России

Политика банковского надзора регулятора стала особенно жесткой после 2014 года. Результатом этого процесса стало увеличение количества отзывов лицензий у функционирующих коммерческих банков. Активно отзывались лицензии банков в 2014-2016 годах. В течение 2014 года лишились лицензий 89 кредитных организаций, 2015 года – 101, 2016 года – 110 кредитных организаций. Основной причиной отзыва лицензий у банков является невыполнение нормативных требований Банка России. Финансовый рынок покинули банки, имеющие проблемы с достаточностью собственного капитала, а также банки, практикующие сомнительные операции. Небольшое количество банков исчезло в связи с их поглощением или присоединением к другим кредитным организациям. С учётом мнения экспертов банковского рынка, можно прогнозировать, что сокращение банков по причине более жесткого подхода регулятора к банковскому надзору, продолжится.

В банковской системе России продолжают процессы дальнейшей концентрации. Уровень концентрации активов, определяемый Банком России как отношение суммы активов пяти крупнейших по величине активов кредитных организаций к общей сумме активов действующих кредитных организаций, увеличился за период с начала 2010 года по середину 2017 года на 7,4 процентных пункта и составил 55,3%. Уровень концентрации активов в 50% был преодолен к началу 2012 года.

При этом, в ту самую пятёрку банков с наибольшими активами не входит ни одного частного банка. Все они, так или иначе, контролируются государством. В этих условиях банковское и научное сообщество вполне оправданно волнуется по поводу огосударствления и монополизации банковского рынка страны.

2. Сокращение количества банков с иностранным участием

Девальвация рубля 2014-2015 годов и последующее замедление темпов экономического развития вкупе с санкциями, грозящими большинству иностранных банков при работе на отечественном финансовом рынке, подтолкнули иностранные банки к сворачиванию бизнеса своих дочерних структур в России и ухода с банковского рынка нашей страны. Динамика количества кредитных организаций с участием иностранного капитала представлена в табл. 2.

Таблица 2 – Количество кредитных организаций с иностранным участием в капитале более 50% (шт.)

Дата	01.01.10	01.01.11	01.01.12	01.01.13	01.01.14	01.01.15	01.01.16	01.01.17	01.07.17
К-во КО	108	111	113	117	122	113	106	92	
Изменение	+6	+3	+2	+4	+5	-9	-7	-8	

По данным Банка России

Сложившиеся после 2014 года особенности российского финансового рынка оказались для международных банков слишком специфическими. Стоит отметить тот факт, что определенные позиции в розничном и корпоративном сегментах удалось занять в России лишь некоторым иностранным банкам. В целом же, можно сделать прогноз, что уход иностранных банков с российского банковского рынка продолжится.

3. Сокращение роли и значения региональных банков

Многие авторы, исследующие особенности функционирования региональных банков, отмечают, что небольшим коммерческим банкам сложнее выдержать высокую межбанковскую конкуренцию и занять свою нишу на финансовом рынке [1, с. 114]. Можно прогнозировать, что мелкие региональные банки будут поглощаться более крупными банками федерального уровня в связи с происходящими в банковском секторе процессами концентрации и централизации капитала.

Анализ конкурентной среды на банковском рынке российских регионов показывает, что большинство из них не имеют кредитных организаций, способных конкурировать с подразделениями крупных федеральных банков. Всего в 11 регионах России функционируют региональные банки, суммарные активы которых превышают 100 млрд. рублей [1, с. 111].

Филиальная сеть крупных федеральных банков перераспределяет кредитные ресурсы не учитывая интересов отдельных регионов. Поэтому наличие региональных банков, особенно крупных, благоприятно влияет на экономику региона и особенно выгодно региональным властям. Именно на эти банки региональные власти и капитал могут опереться в отстаивании своих интересов в конкуренции с другими регионами и с федеральным центром. Поддержка региональных властей может помочь банкам успешнее конкурировать с крупными банками. Формирование и развитие региональных банков являются важной задачей экономической политики региональных властей и объективно обуславливают развитие конкуренции в региональном банковском секторе [2, с. 45].

Вступление в силу требований закона о пропорциональном регулировании в банковской сфере, многие из региональных банков потеряют универсальную банковскую лицензию и будут вынуждены официально стать «региональными» банками, так как сформировать собственный капитал в размере не менее 1 млрд. рублей большинство из них в текущих условиях просто не способны.

4. Развитие рынка микрофинансовых услуг

Принятие федерального закона «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» стало новой вехой в истории кредитного рынка России. В число МФО включены Микрофинансовые компании (МФК), различного рода кредитные кооперативы и ломбарды. Основными игроками на рынке микрозаймов выступают МФК. Их количество составляет меньше 2% от количества МФО. По данным Банка России к началу второго полугодия 2017 года их количество составило 42 единицы. При этом на них приходилась почти половина суммы задолженности по основному долгу по выданным микрозаймам. Идёт процесс дальнейшей легализации таких компаний. Только за апрель – июнь 2017 г. их количество увеличилось более чем вдвое – на 23 организации.

Число участников государственного реестра всех форм МФО, наоборот, сокращается. Так, за II квартал 2017 г. их количество сократилось на 132 единицы, до 2330 организаций. Мы считаем, что подобная тенденция будет продолжаться – сокращение общего количества МФО будет сопровождаться ростом численности наиболее успешной их формы – микрофинансовых компаний.

Список литературы

1. Гасанов О.С. Потенциал и перспективы функционирования региональных банков // *Фундаментальные исследования*. 2017. №3. С. 110-114.
2. Роднина А.Ю. Факторы конкуренции на российском рынке банковских услуг: региональный аспект // *Теоретическая экономика*. 2014. № 1. С. 40-47.

СЕКЦИЯ №8.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

КОСМИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ: РЕАЛЬНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Мухортова Д.С.

Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова, г. Нальчик

XXI в. – век путешествий и открытых границ. Многочисленные турфирмы предлагают клиентам туры на любой вкус и доход, и при желании турист может попасть в любую точку планеты. Остается только выбрать, с помощью кого осуществить заветную мечту, а выбирать есть из чего: улицы пестрят от ярких

вывесок с названиями турфирм, приглашающих потенциальных туристов провести отпуск в сказочных заморских странах. В условиях жесткой конкуренции первостепенной задачей любой турфирмы является, безусловно, завоевание лидирующего места на туристском рынке, получение и увеличение прибыли. Одним из способов привлечь внимание потребителей на свой товар является предложение рынку нового товара, отличного от товара конкурентов. Именно своевременный вывод нового товара на рынок способен привлечь новых покупателей, увеличить доход предприятия [2].

Концептуальные инновации – создание новых концепций туризма, туристских услуг и реализация их в новых форматах обслуживания, новых архитектурно-инженерных и технологических решениях, удовлетворяющих потребности туристов [4].

К концептуальным инновациям могут быть отнесены и различного рода туристские продукты, нацеленные на реализацию стремления к экстремальным видам деятельности. Уникальным примером концептуальных туристских инноваций может быть путешествие на космических кораблях. Так, уже сегодня одна из российских туристских компаний специализируется на турах авиа-космической направленности для vip-клиентов и предлагает всем желающим широкий спектр туристских и специальных программ на базе Звездного городка – Центра подготовки космонавтов им. Ю.А. Гагарина (ЦПК). В настоящее время уже имеется множество желающих «вырваться из оков земного притяжения и окунуться в бездну вселенной». Именно поэтому сейчас очень интенсивно ведутся разработки в данной области, выдвигаются новые идеи и проекты на базе использования ресурсов Звездного городка. Существует несколько туров, которые позволяют ощутить космические перегрузки на центрифуге, получить навыки работы в открытом космосе, погрузившись в бассейн гидролаборатории ЦПК; испытать реальную невесомость, проведя один час в «летающей лаборатории» ИЛ-76; стать участниками Программ выживания [4].

История освоения космоса – самый насыщенный пример торжества человеческого разума над непокорной материей.

Многие из нас в детстве читали научно-фантастические рассказы и с трудом верили, что многое из них может быть реальным. Прошло совсем немного времени, и то, что тогда нам казалось фантастикой, стало явью.

Впервые в реальность полета к дальним мирам человечество поверило в конце 19 века. Именно тогда стало понятно, что если летательному аппарату придать нужную для преодоления гравитации скорость и сохранять ее достаточное время, он сможет выйти за пределы земной атмосферы и закрепиться на орбите, подобно Луне, вращаясь вокруг Земли [3].

В середине XX века началась эра научно-технического освоения Космоса. Необходимость освоения космических пространств доказал знаменитый русский ученый Константин Циолковский, который спроектировал первую ракету в 1903 году, способную вывести объект за пределы земного притяжения. Он говорил – «хотя Земля и является колыбелью человечества, но нельзя вечно жить в колыбели» [1].

Сегодня, космические корабли не только бороздят просторы, успешно маневрируя в условиях минимальной гравитации, но и доставляют на земную орбиту грузы, космонавтов и космических туристов, для которых полеты – не профессиональная обязанность, а уникальная возможность познания мира и шанс увидеть «свой дом» со стороны.

Космический туризм представляет собой частные полеты в космос на околоземную орбиту в целях развлечений или научного познания. Космические путешествия – ультрасовременный вид туризма и перспективный в плане освоения.

В самом начале 21 века на МКС побывал Деннис Тито, известный американский миллионер. К настоящему моменту Космос в туристических целях посетили около 10 человек. Туристов для космических полетов готовят в знаменитом Звездном городке в Подмосковье. Если говорить о стоимости такого полета для одного человека – то, называется сумма примерно в 20 млн. долларов. В США и Японии уже существуют фирмы, продающие такие туры.

Россия занимает лидирующее место среди немногих стран, занимающихся космическим туризмом. В этом нет ничего удивительного, если учесть, что именно наша страна является первооткрывателем космических полетов.

Подобные услуги оказывает «Роскосмос» и агентство космического туризма Space Adventures. Они отправляют всех туристов на орбиту на кораблях «Союз» ТМ-11 и «Союз» ТМ 12, как на наиболее проверенных и безопасных [5].

Сегодня услуги желающим побывать за пределами земной атмосферы, предлагает также компания Virgin Galactic. Клиенты могут воспользоваться двухчасовым полетом за пределы атмосферы. Стоимость билета около 200 тысяч долларов. Также набирают популярность проекты таких компаний, как SpaceX и Aerospace [5].

Пока космические туристы могут останавливаться только на Международной космической станции, хотя и проводятся технологические разработки для строительства космических отелей. Расстояние от Земли до МКС – 350370 км. Ближайшие два небесных тела, вызывающие коммерческий интерес – Луна, находящаяся в 384 тыс. км от Земли, и Марс, до которого минимальное расстояние от Земли составляет 55 млн. км. Ученые уверены, что примерно через 15 лет там появятся первые гостиницы, а спустя какое-то время и всю Солнечную систему удастся обустроить как единый туристический регион, а эпизоды межпланетных путешествий из фильмов, уже не будут вызывать восторженного удивления зрителей и казаться чем-то недостижимым [1].

Сегодня над нами летают сотни спутников и тысячи прочих объектов. За секунды до восхода солнца можно увидеть вспыхнувшие в ещё невидимых с Земли лучах плоскости солнечных батарей МКС [3].

Космические туристы с регулярностью отправляются «бороздить просторы» и вот-вот начнется эра коммерческих суборбитальных полётов. Освоение космоса управляемыми аппаратами и вовсе поражает всякое воображение: снимки взорвавшихся звезд, и HD-изображения дальних галактик, и веские доказательства возможности существования жизни на других планетах. Корпорации-миллиардеры уже согласовывают планы по строительству на орбите Земли космических отелей, да и проекты колонизации соседних планет давно не кажутся отрывком из романов [3].

Для космического аппарата и безопасности полета имеет значение каждый грамм присутствующий на борту. Кроме этого, сегодня существует еще мало кораблей способных доставлять туристов на орбиту. К тому же для полета требуется хорошее здоровье и специальная подготовка [5].

Однажды преодолев земное тяготение, человечество будет вновь и вновь стремиться ввысь, к бесконечным мирам звезд, Галактик и Вселенных.

Список литературы

1. В тур по Вселенной: перспективы космического туризма. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://cosmos-online.ru/articles/715->. (Дата обращения: 22.11.2017).
2. Исмаев Д.К. Основная деятельность туристской фирмы (на примере российского турбизнеса): учебно-практическое пособие / Д.К. Исмаев – М.: ООО «Книгодел»: МАТГР 2005. – 247 с.
3. История освоения космоса. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://kosmik2016.wordpress.com/история/>. (Дата обращения: 22.11.2017).
4. Карпова Г.А., Хорева Л.В. Экономика и управление туристской деятельностью: учебное Э 40 пособие в 2-х частях. Ч. 2. – СПб. : Изд-во СПбГ – ЭФ, 2011. – 135 с.
5. Ситников М. Космический туризм – реальность и перспективы. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.techcult.ru/space/4203-kosmicheskij-turizm>. (Дата обращения: 22.11.2017).

ПРИНЦИПЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА И ПРИМЕНЕНИЕ ИХ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Пискурова В.С., Коротковская Е.В.

Экономический факультет СГУ имени Н.Г. Чернышевского, г. Саратов

Прежде всего отметим, что на сегодняшний день формирование эффективной производственной системы является одним из важных инструментов в деятельности организации. Грамотно созданная производственная система предприятия позволяет ему добиться значительных успехов в постоянно меняющихся условиях рынка, занять лидирующие позиции среди конкурентов и завоевать доверие потребителей. Среди производственных систем наиболее прогрессивной считается Toyota Production System (TPS) или система бережливого производства. В связи с этим изучение проблем создания и внедрения

производственной системы, а именно бережливого производства, в российских компаниях является актуальным [1].

Как известно, бережливое производство - своеобразная концепция управления производственным предприятием, основанная на постоянном стремлении к устранению всех видов потерь. Бережливое производство предполагает вовлечение в процесс оптимизации бизнеса каждого сотрудника и максимальную ориентацию на потребителя. При этом задачей бережливого производства является планомерное сокращение процессов и операций, не добавляющих ценности[1,2].

Изучение производственных систем стало набирать популярность с 1950-х годов. Основателем такой производственной системы считается бизнесмен Тайити Оно. В своей книге «Производственная система Тайоты» он наглядно проиллюстрировал основную философию и принципы компании, позволившие ей занять лидирующие позиции в мире. За основу Тайити Оно взял основные мысли и идеи трех менеджеров 20 века – Сакити Тоёды, Киитиро Тоёды и Генри Форда[2].

Несмотря на достаточную известность концепции бережливого производства среди зарубежных специалистов, на российских предприятиях данная концепция стала применяться относительно недавно, что вызвано недостаточной изученностью отечественными учеными и трудностями в процессе внедрения.

В связи с этим целью данной статьи является изучение производственных систем в России и особенности внедрения производственных систем на российских предприятиях. Для этого рассматриваются основные методы «бережливого производства» и существующий опыт внедрения бережливого производства российскими предприятиями.

Проблема улучшения производственных систем в России в настоящее время проявляется в остро выраженной форме. Большинство российских предприятий построено на концепции массового производства, что не достаточно поддается существующим требованиям и не приносит желаемого эффекта. В связи с этим появляется необходимость в модернизации производственной системы предприятий, взяв за основу наиболее действенную и продуктивную. Однако большинство предприятий, пытаясь улучшить свое производство, используют лишь несколько отдельных инструментов, а не всю концепцию Производственных систем в целом. Поэтому применение новых систем производства – это достаточно трудоемкий и сложный процесс, имеющий множество нюансов и требующий комплексного подхода. Производственная система включает в себя абсолютно все операции, процессы, которые связаны с созданием ценности для потребителей, и даже те, что несут в себе убытки и потери. В этой системе центральным звеном выступает человек, в то время как машины, механизмы, оборудование его лишь поддерживают. Таким образом, в общем виде производственная система определяется как совокупность инструментов, процедур, планов и методов, концепций и философии развития, заключающая в себе все функции, которые необходимы для переработки сырья и информации на входе в готовый товар или услугу на выходе[3,4].

Как было отмечено выше, основой концепции Бережливого производства является системное снижение затрат и различных видов потерь в целом по предприятию, а также уменьшение уровня цены без ущерба прибыли. Это достигается путем улучшения потребительских свойств и качества продукции, производимой за более короткий промежуток времени. Все это увеличивает конкурентоспособность не только продаваемого товара, но и предприятия в целом. В рамках концепции Бережливого производства существует множество методов. Наиболее известными являются следующие:

- 1) система 5S – технология создания эффективного рабочего места;
- 2) кайдзен – непрерывное совершенствование;
- 3) система Just-in-Time – «точно вовремя»;
- 4) система SMED – быстрая переналадка оборудования;
- 5) канбан и др.

Рассмотрим более подробно каждый из методов системы бережливого производства. Внедрение системы бережливого производства следует начинать с методики 5S. Данный метод предполагает организацию рабочего места (пространства), учитывая создание оптимальных условий, поддержание чистоты, аккуратности, порядка, экономии энергии и времени. Только в таких условиях возможно изготовление бездефектной, соответствующей всем требованиям потребителей продукции[4].

Реализация методики 5S подразумевает выполнение 5 шагов:

Шаг 1. Seiri – сортировка и удаление ненужного. На данном этапе все предметы на рабочем столе делят на необходимые и ненужные. Затем производят удаление ненужных вещей, что приводит рабочее место к безопасности и улучшению культуры.

Шаг 2. Seiton – соблюдение порядка, самоорганизация, определение для каждого предмета своего места. Вещи должны располагаться на рабочем столе так, чтобы они были легко доступны.

Шаг 3. Seiso – проведение систематической уборки рабочего места, соблюдение чистоты, тщательная уборка оборудования.

Шаг 4. Seiketsu – стандартизировать процесс, то есть закрепление письменно предыдущих трех шагов. Создание документов по обслуживанию оборудования, по технике безопасности и другие.

Шаг 5. Shitsuke – совершенствование дисциплины и порядка. Поддержание рабочего места должно быть в соответствии с установленными компанией стандартами, которые следует постоянно улучшать.

Второй метод - кайдзен (в переводе с японского «кай» – изменение и «дзен» – хорошо) – постепенное постоянное улучшение всех бизнес-процессов, проводимое непрерывно изо дня в день и всеми сотрудниками предприятия. Такие изменения могут достигаться путем, например, организации рабочего места, при которой сокращается время на поиски инструментов и материала, или, путем улучшения эксплуатации оборудования, его обслуживания, сокращение числа поломок и т.д.[4,5].

Суть системы Just-in-Time (от англ. «точно вовремя») состоит в следующем: процесс перемещения изделий в производстве и поставки от поставщиков материалов, ресурсов, сырья происходит четко по времени. Партии прибывают для обработки именно в тот момент, когда предыдущая партия завершена, тем самым нет ни простоев у рабочих, ни ожидания обработки деталей.

Система SMED – совершение переналадки оборудования на наименьший период времени так, чтобы она совершенно не влияла на скорость выполнения работы.

Канбан (от япон. «вывеска, рекламный щит») – метод, позволяющий управлять производственными линиями, используя специальные информационные карточки для передачи заказов на изготовление следующего процесса[5].

Для внедрения бережливого производства на предприятия не существует единых правил и подходов, все зависит от специфики самой компании. Руководителям приходится интуитивно модернизировать свои производственные системы, переводя их в производственную систему бережливого производства. Однако стоит отметить, если это удастся сделать, компания ощутит значительные изменения в своей деятельности. Например, автомобильный завод КамАЗ стал следовать принципам системы бережливого производства совсем недавно, с 2005 года. В компании были специально обучены менеджеры, защитившие свыше 50 проектов по усовершенствованию технологического цикла производства, которые сейчас обучают этому своих подчиненных. Следуя методам TPS, стали проводиться различные изменения и модернизации. Например, были выявлены и удалены девять ненужных станков (с очень низкой производительностью и частыми поломками) в цехе пресс-форм ОАО «КамАЗ-инструментспецмаш», тем самым снизилось количество внеплановых простоев всего оборудования в три раза. Кроме этого, ведется работа по оптимизации использования земли, которая находится на балансе предприятия (примерно 1900 га). Неиспользуемые площади планируется сдавать в аренду или продать, принесая тем самым прибыль вместо расходов на содержание. Кроме этого успешно внедряется TPS на Российских предприятиях ГАЗ, Русал и Татнефть. Они используют в своей деятельности совокупность методов системы бережливого производства, таких как кайдзен, система «5S», канбан, точно вовремя, быстрая переналадка оборудования и другие. А главное, их производственные системы строятся на единой выработанной индивидуально философии, что является основным моментом во внедрении системы бережливого производства. Использование эффективной производственной системы, позволит существенно сократить расходы, повысить производительность труда, улучшить производственный процесс, достичь высоких финансовых показателей, повысить конкурентоспособность предприятия и добиться многих других качественных и количественных изменений[6].

Список литературы

1. Бережливое производство. Проблемы внедрения // ЮНИДО в России. – 2012. – №6.
2. Брайан Маскелл, Брюс Баггали. Практика бережливого учета. Управленческий, финансовый учет и система отчетности на бережливых предприятиях/ Пер. с англ. – М.:Институт комплексных стратегических исследований, 2010. – 384 с.
3. Голяков С.М. Современные производственные системы предприятий // Проблемы взаимодействия хозяйствующих субъектов реального сектора экономики России: финансово-

экономический социально-политический, правовой и гуманитарный аспекты (сборник научных статей). – 2011. – №11.

4. Горин И.А. Внедрение системы бережливого производства на российских промышленных предприятиях// Системное управление. – 2008. – №1.
5. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира/ Джеффри Лайкер; Пер. с англ. – 5-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 509 с.
6. Федосеев С.А., Гитман М.Б., Столбов В.Ю. Современные механизмы и инструменты управления большими производственными системами // Управление большими системами. – 2010. – №31. – С.323-352.

СЕКЦИЯ №9.

ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

СЕКЦИЯ №10.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ НА ИХ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Смирнов С.А.

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий,
механики и оптики, г. Санкт-Петербург

В условиях усиливающегося процесса интеграции российской экономики в систему мирохозяйственных связей, введения экономических и политических санкций в отношении России и других глобальных изменений в мировой экономике, оказавших значительное влияние на развитие внешнеэкономической деятельности России, роль внешнеэкономической деятельности ее субъектов возрастает. Современные тенденции развития мировой экономики требуют развития экономического потенциала регионов как субъектов национальной экономики и, одновременно, как участников международных экономических отношений.

Особенности природно-климатических условий, наличие природных ресурсов на территории региона, имеющиеся экономические и социальные возможности региона и другие факторы непосредственно определяют различие в уровне социально-экономического развития российских регионов. От указанных факторов также зависит вклад отдельного региона во внешнеэкономическую деятельность России. Поэтому возникает потребность в исследовании влияния уровня экономического развития региона на его внешнеэкономическую деятельность.

Наиболее значимым элементом внешнеэкономической деятельности региона на современном этапе развития экономики, наряду с международной инвестиционной деятельностью, международным производственно-техническим и научно-техническим сотрудничеством и другими элементами, является внешнеторговая деятельность. Под внешнеторговой деятельностью региона понимается совокупный экономический результат внешнеторговых отношений субъектов ВЭД, находящихся на территории региона.

Наиболее значимыми абсолютными показателями внешнеторговой деятельности региона являются объем экспорта и импорта в целом по региону. Показателем, характеризующим уровень развития региона, является валовой региональный продукт (ВРП). Поэтому для оценки влияния уровня экономического развития российских регионов целесообразно провести корреляционно-регрессионный анализ взаимосвязей между валовым региональным продуктом (ВРП) всех 85 регионов России за 2015 год и объемами их экспорта и импорта за тот же период.

Корреляционное поле зависимости между ВРП и объемом экспорта всех российских регионов за 2015 год представлено на рисунке 1.

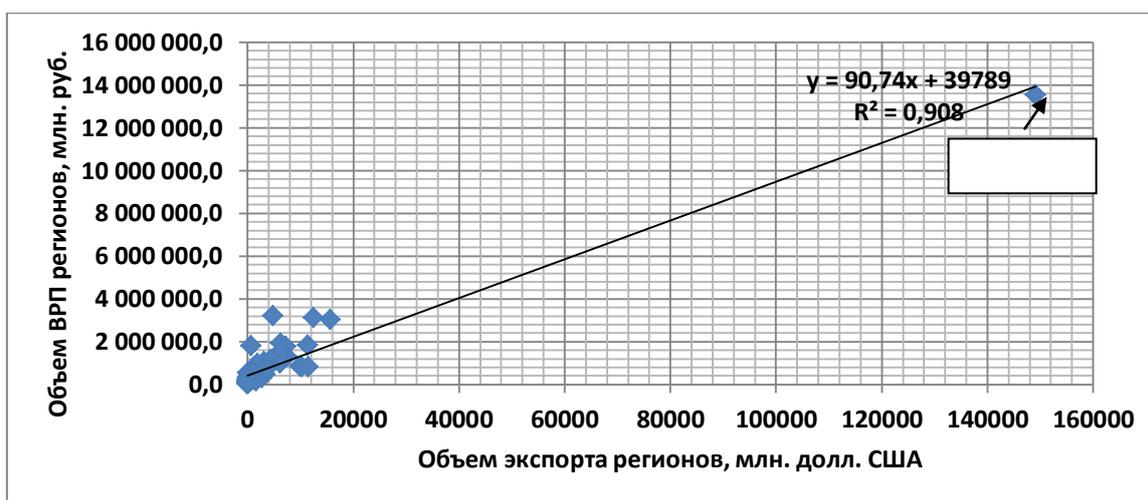


Рисунок 1. Корреляционное поле зависимости между ВРП объемом экспорта и российских регионов за 2015 год

Источник: составлено автором на основе данных [1]

Полученный график зависимости между ВРП и объемом экспорта российских регионов за 2015 год позволяет сделать вывод о том, что связь между ВРП регионов и экспортом присутствует.

Стоит отметить, что показатели ВРП и экспорта г. Москвы в 2015 году значительно отличаются от подобных показателей по другим регионам России (см. рисунок 1). Это подтверждается лидирующей позицией экономики региона в рейтинге социально-экономического развития регионов России [2].

На основе статистических данных о ВРП регионов и их экспорте за 2015 год рассчитан коэффициент линейной корреляции с целью определения силы связи между объемом экспорта и ВРП российских регионов:

$$r = \frac{\overline{XY} - \bar{X}\bar{Y}}{\sigma_X \sigma_Y} = \frac{23741045252,7}{24907993721,6} = 0,953 > 1, \quad (1)$$

где X_i – объем экспорта регионов РФ за 2015 год, млн. долл. США;

Y_i – ВРП регионов РФ за 2015 год, млн. руб.

Положительное значение коэффициента линейной корреляции позволяет судить о наличии прямой связи между объемом экспорта и ВРП российских регионов за 2015 год. Оценивая полученное значение линейного коэффициента корреляции по шкале оценки линейного коэффициента корреляции, можно сделать вывод о том, что связь между ВРП регионов России и объемом их экспорта за 2015 год является прямой весьма высокой.

Уравнение линейной парной регрессии выглядит следующим образом: $y = 90,74x + 39789$. Графически оно представлено на рисунке 1.

Коэффициент детерминации (R^2), отражающий долю колеблемости экспорта российских регионов под влиянием ВРП за 2015 год, равен 0,908. Это позволяет судить о том, что колеблемость экспорта под влиянием ВРП российских регионов за 2015 год велика ($0 < 0,908 < 1$).

Корреляционное поле зависимости между ВРП и объемом импорта всех российских регионов за 2015 год представлено на рисунке 2.

Полученный график корреляционного поля зависимости между ВРП российских регионов и объемом их импорта за 2015 год позволяет сделать вывод о том, что связь между данными показателями присутствует.

Стоит отметить, что показатели ВРП и импорта г. Москвы в 2015 году значительно отличаются от подобных показателей по другим регионам России (см. рисунок 2). Это подтверждается лидирующей позицией экономики региона в рейтинге социально-экономического развития регионов России [2].

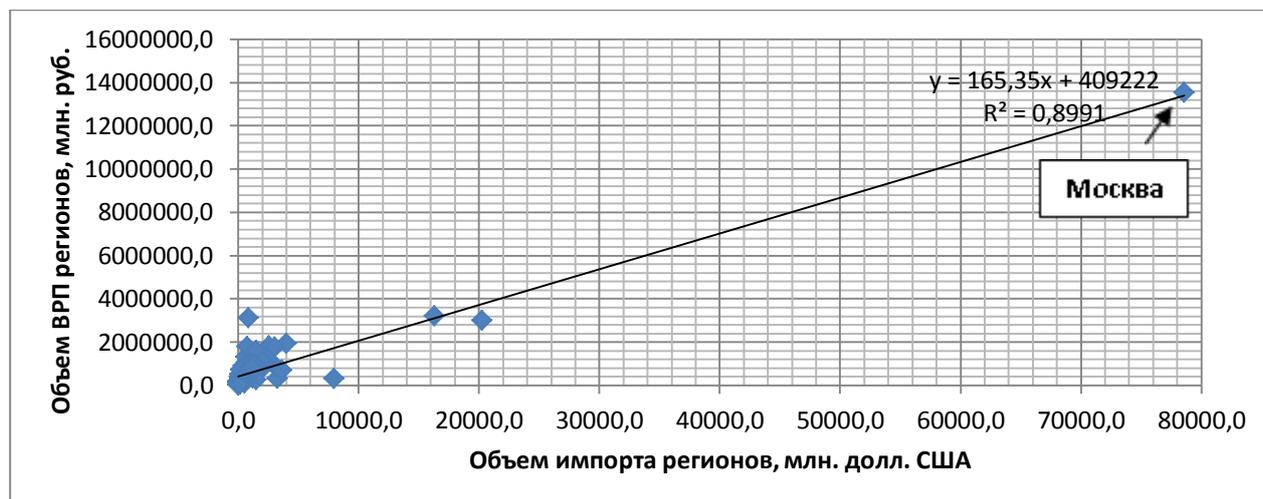


Рисунок 2. Корреляционное поле зависимости между ВРП и объемом импорта российских регионов за 2015 год

Источник: составлено автором на основе данных [1]

На основе статистических данных о ВРП регионов и их импорте за 2015 год рассчитан коэффициент линейной корреляции с целью определения силы связи между данными показателями:

$$r = \frac{\bar{X}\bar{Y} - \bar{X}\bar{Y}}{\sigma_X \sigma_Y} = \frac{12894317404,1}{61888423525,1} = 0,208 > 1, \quad (2)$$

где X_i – объем импорта регионов РФ за 2015 год, млн. долл. США;

Y_i – ВРП регионов РФ за 2015 год, млн. руб.

Положительное значение коэффициента линейной корреляции позволяет судить о наличии прямой связи между ВРП российских регионов и объемом их импорта за 2015 год.

Оценивая полученное значение линейного коэффициента корреляции по шкале оценки линейного коэффициента корреляции, можно сделать вывод о том, что связь между ВРП российских регионов и объемом их импорта за 2015 год является прямой слабой.

Уравнение парной линейной регрессии выглядит следующим образом: $y = 165,3x + 40922$. Графически оно представлено на рисунке 2.

Коэффициент детерминации (R^2), отражающий долю колеблемости объема импорта российских регионов под влиянием ВРП за 2015 год, равен 0,899. Это означает, что колеблемость импорта под влиянием ВРП российских регионов за 2015 год велика ($0 < 0,899 < 1$).

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы о влиянии уровня экономического развития российских регионов на их внешнеэкономическую деятельность:

1. связь между ВРП и экспортом российских регионов за 2015 год является прямой весьма сильной, то есть показатели объема экспорта находятся в весьма сильной зависимости от изменений ВРП российских регионов;

2. связь между ВРП и импортом российских регионов за 2015 год является прямой слабой, то есть изменение объема импорта находится в слабой зависимости от изменения ВРП российских регионов;

3. сравнивая показатели коэффициентов корреляции между экспортом и ВРП ($r=0,953$), импортом и ВРП ($r=0,208$), можно сделать вывод, что связь экспорта всех российских регионов за 2015 год находится в более сильной зависимости от ВРП, чем импорт.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru> (Дата обращения: 16.11.2017).
2. РИА рейтинг. Рейтинг социально-экономического положения регионов субъектов РФ: итоги 2015 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2016.pdf (Дата обращения: 16.11.2017).

3. Экономика и менеджмент в условиях нелинейной динамики: монография под ред. Бабкина А.В. // 2.10. Цикличность на международном рынке услуг / Е.Л. Богданова, Т.Г. Максимова, И.Н. Попова. – СПб.: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого» (Санкт-Петербург), 2017. – С. 263-285.

СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ

ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГА НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Брянская О.Л.

ФГБОУ ВО «Бурятская государственная сельскохозяйственная академия им. В.Р. Филиппова»,
г. Улан-Удэ

Современные экономические условия хозяйствования сельскохозяйственных организаций, когда проблема реализации продукции становится одной из самых основных, повышают значимость маркетинговых технологий как одного из факторов повышения эффективности коммерческой деятельности предпринимателей.

Разработке и реализации политики маркетинга той или иной организации предшествуют исследования, проведенные на рынке и анализ деятельности самой организации.

Основой современного маркетинга является интегрированный маркетинг, представляющий эффективную систему управления так называемым комплексом «4Р – Четыре Пи» (продукт, промоушн, паблицити и потребность). Интегрированный маркетинг основывается на двух принципах: во-первых, для продвижения товаров используются разные маркетинговые мероприятия, во-вторых, все маркетинговые мероприятия координируются для максимизации их суммарного эффекта [2].

Главная задача, которую преследует организация на рынке через политику интегрированного маркетинга, — это обеспечение устойчивого роста дохода на основе поддержания своего конкурентного преимущества. При этом увеличение дохода обеспечивается через устойчивый рост объема продаж, увеличение доли на рынке, рост объема получаемой прибыли от сбытовых операций. Все это актуально и для сельского хозяйства.

Сельское хозяйство, как и все отрасли народного хозяйства России, входит в рынок, принимая все атрибуты рыночной экономики, в том числе и агромаркетинг.

Особенности рынков в системе агробизнеса и особенности спроса и предложения, а также цен в агропродовольственном комплексе определяют специфику современного агромаркетинга.

Маркетинговая сфера агробизнеса включает в себя все отрасли, обеспечивающие движение сельскохозяйственного продукта от поля (фермы) до потребителя, т.е. сбор, хранение, переработку и реализацию продукции. В этой сфере определяются потребности государства и населения в продуктах сельского хозяйства, т.е. она отвечает на три главных вопроса рыночной экономики «Что производить? Сколько производить? По какой цене продавать?». Среди главных факторов, воздействующих на развитие современной продовольственной системы можно выделить потребности и нужды покупателей; рыночные стратегии сельскохозяйственных товаропроизводителей и фирм сферы агробизнеса; сформировавшуюся структуру рынков отдельных продовольственных продуктов.

Полезность маркетинга в агропромышленном комплексе для покупателей обусловлена тем, что благодаря ему происходит увеличение ценности потребляемой ими пищи по четырем основным направлениям:

1. улучшается полезность форм продовольствия;
2. увеличивается полезность во времени потребления продовольствия;
3. обеспечивается полезность места потребления продовольствия;
4. создается полезность обладания продовольствием.

Ключевым элементом маркетинга в агропромышленном комплексе выступает рынок. Наиболее важными последствиями существования рынков являются: рост производства продукции, повышение его эффективности и, как следствие, увеличение доходов участников рынка, улучшение уровня жизни потребителей [1].

Если мы рассматриваем сельскохозяйственное производство как предмет коммерческой деятельности, то маркетинг как комплексная система организации производства и сбыта продукции, ориентированная на удовлетворение конкретных потребителей и получение прибыли, на основе исследования и прогнозирования рынка, разработки стратегии и тактики поведения на нем позволяет нам рассматривать конечный продукт сельского хозяйства (мясо, молоко, зерно и т.д.) как объект коммерческой деятельности.

Именно в маркетинговых программах заложены мероприятия по совершенствованию товара и его ассортимента, изучению потребителей, проведению анализа конкуренции, по формированию ценовой политики, изучению спроса, стимулированию сбыта и рекламе, оптимизации каналов товародвижения и организации сбыта, а также расширению ассортимента предоставляемых услуг. В этих направлениях полезность маркетинга и особенно стратегического, в сельском хозяйстве, в отличие от переработки, торговли, еще до конца не осознаны. Хотя маркетинг в целом, и особенно стратегический, призван играть важную экономическую роль в рыночной системе хозяйства, не только в связи с тем, что он обеспечивает эффективное сопряжение спроса и предложения, но и потому, что он запускает благотворный цикл экономического развития, чего так не хватает на практике:

- стратегический маркетинг обнаруживает неудовлетворенные потребности в частности к качеству, свежести продукта, постоянству, надежности поставки через формирования бренда, фирменные торговые точки, магазины и разрабатывает соответственно адаптированные товары, сервис;
- операционный маркетинг способствует осуществлению плана действий, что приводит к созданию и росту спроса на продукцию;
- растущий спрос ведет к снижению издержек, что позволяет снизить цены, благодаря чему на рынок приходят новые покупатели;
- такое расширение рынка привлекает новые инвестиции, которые позволяют получить экономию в масштабе и разрабатывать усовершенствованные товары.

Стратегический маркетинг является фактором экономической демократии, потому что он создает систему, которая учитывает мнение покупателя; способствует ориентации инвестиций и производства на ожидаемые потребности; учитывает разнообразие потребностей посредством сегментации рынка; стимулирует инновационную и предпринимательскую деятельность [3].

Маркетинг как порождение рыночной экономики, находится в зависимости от условий и требований рынка, постоянно динамично развивается под воздействием различных факторов (экономических, политических, научно-технических и социальных). Поэтому производители сельскохозяйственной продукции должны рассматривать маркетинг как средство для достижения целей фиксированных на данный период по каждому конкретному рынку с наивысшей экономической эффективностью. Это становится достижимым, когда производители сельскохозяйственной продукции смогут производить корректировку своих производственных и сбытовых планов. В связи с этим, управление маркетингом на предприятии необходимо рассматривать как одну из целевых подсистем управления сельскохозяйственным производством. Управление производством, как известно, направлено на осуществление цели предприятия, которые традиционно сводятся к следующему: получение прибыли, оплата труда персонала, социальные обязанности перед обществом. Реализация каждой из этих целей осуществляется (во всяком случае должна) с помощью целевого управления, которое по отношению к общему управлению производством выступает как целевая подсистема. Однако на практике чаще всего при оперативном планировании происходит трансформация ближайших целей предприятия в текущие программы действий, бюджеты и планы прибылей, которые из года в год доводятся до каждого подразделения предприятия. В связи с тем, что стратегические цели плохо сочетаются с исполнением текущих операций, необходимо чтобы стратегическое планирование осуществлялось не по подразделениям предприятия, а по отдельным проектам, будущим направлениям деятельности и т.д. При этом оно должно основываться на отдельной системе управления и контроля за исполнением.

Существует взаимосвязь между маркетинговыми целями реализацией маркетинговых мероприятий. Так, с одной стороны, маркетинговые цели могут оказывать решающее воздействие на систему планирования, с другой - реализация всех маркетинговых мероприятий взаимоувязана в рамках плана-программы [4].

На устойчивость дохода сельскохозяйственного предприятия влияют самые разные факторы, которые связаны с функционированием как микроэкономики, так и с функционированием макроэкономики. Все эти факторы тесно взаимосвязаны и взаимодействуют между собой. Но главная составляющая повышения доходности предприятия — это ориентация на рынок, на спрос, на удовлетворение потребностей покупателей. Только повышая конкурентоспособность своей продукции, предприятие сможет решить эти задачи.

Список литературы

- 1.Алексунин, В. А. Маркетинг: Учебник / В. А. Алексунин. — 6-е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 216 с.
- 2.Брянская О.Л. К вопросу о современных концепциях маркетинга // Международный научный журнал «Наука без границ». – 2017. - №10(15). – С.5-10.
- 3.Брянская О.Л. Конкуренция и маркетинг // «Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента», сборник научных трудов по итогам II Международной научно-практической конференции (г. Самара) - 2015 г. – 184-186.
- 4.Шевченко Д. А. Маркетинг — философия современного бизнеса //Личность культура, общество.- 2010.- №1(61-62).- С.131-140.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА НА ЗАПАДЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Сагина О.А., Шамраева Е.В.

(К.э.н., доцент кафедры Экономики и управления на предприятиях малого и среднего бизнеса МГУТУ
Сагина О.А., студентка 4-го курса Шамраева Е.В.)

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

Просторы Интернета на сегодняшний день стали обширной рекламной платформой, известность которой растет с каждым днем, как среди рекламодателей, так и среди покупателей. В современном мире для предприятий важно постоянно оценивать конкуренцию на рынке, анализировать новшества с позиции потребителя, проводить маркетинговые исследования рынка новшеств, проводить анализ потребления и спроса на инновации, разрабатывать способы стимулирования сбыта и проводить рекламную деятельность. С этими задачами может справиться новый совершенный маркетинг – явление неприспособленное в современной российской практике.

Сегодня мы являемся свидетелями коренной трансформации методов и приемов маркетинга, обусловленных особенностями сетевых интернет-коммуникаций. За последние годы Интернет – технологии постепенно стали внедряться в деловую и частную жизнь людей, о чем свидетельствует увеличение числа пользователей интернета: если в начале 21 века их число насчитывало несколько десятков тысяч, то по данным, изложенным в докладе ООН Global Broadband Progress от 18.09.17 [9], количество пользователей интернета в мире составляет 3,58 миллиарда человек (общее население планеты 7,6 млрд.). Рост количества пользователей интернета связано с развитием электронной коммерции. Интернет создает громадные возможности для создания осведомленности о торговой марке, привлечения новых клиентов, выхода на новые рынки, увеличения объемов продаж, создания и поддержания лояльности клиентов.

Еще недавно казалось, что стремительный рост электронной коммерции на Западе опережает нашу страну, но сегодня в России замечается высокий интерес к электронной коммерции. Выходя на европейский рынок, российскому бизнесу важно изучить его специфику, какие маркетинговые инструменты используются на рынке интернет-маркетинга в Европе. Европейский интернет не похож на рунет своей

консервативностью и многообразием языков. В Евросоюзе 23 официальных языка, самые распространенные из них: английский, немецкий, итальянский, французский. Единого информационного пространства нет, но есть зоны: германоязычная, англоязычная, франкоязычная, италияязычная. Странами с самой быстрорастущей интернет - аудиторией (после России) являются Франция (31,5 млн. человек, 21% роста в год), Испания (16,2 млн. человек, 15% роста в год) и Ирландия (1,6 млн. человек, 15% роста в год) [10].

Эволюция информационных технологий, а в особенности сети интернет, появление электронной коммерции, все это послужило развитию нового направления в современной концепции маркетинга – интернет - маркетинга. Интернет-маркетинг или online-маркетинг – это практика использования всех аспектов традиционного маркетинга в Интернете, с целью продажи продукта или услуги покупателям и управление взаимоотношениями с ними. Как отдельное направление интернет-маркетинг выделился в 90-х годах XX века. В 1992 году Чарльз Стэк открыл первый интернет-магазин, где основным товаром были книги. Следом за ним отрывается компания Amazon, которая запустила свой интернет - магазин. Первой электронной платежной системой в 1994 году стала компания First Virtual, а спустя несколько лет MasterCard и Visa объявили о создании открытого единого стандарта защиты расчетов в интернете с применением пластиковых карт. Немного позже стали появляться первые поисковые системы. Сегодня на интернет-рынке торгуют компании, способные вкладывать деньги с расчетом на отдачу в будущем [8].

В современном мире интернет-маркетинг имеет широкое распространение, но его описание носит фрагментарный характер.

Таблица 1

Сущность дефиниций интернет-маркетинга

Ф.Ю. Вирин [2,с.12]	Интернет-маркетинг не существует сам по себе, он лишь часть общего маркетинга компании. Интернет-маркетинг – это инструмент, который решает часть задач маркетинга компании, и не больше.
В.Холмогоров [6, С. 17]	Интернет-маркетинг – это комплекс специальных методов, позволяющих владельцам корпоративных веб-ресурсов продвигать свой сайт в Интернете, раскручивая, таким образом торговую марку своего предприятия, извлекать, применяя сетевые технологии дополнительную прибыль.
Е.А. Петрик [5, С.40].	Интернет маркетинг – это теория и методология организации маркетинговой деятельности в среде интернета.

Невозможно не согласиться с точкой зрения Е.А. Петрика, ведь действительно интернет-маркетинг – это комплекс приемов в Интернете, направленных на привлечение внимания к товару или услуге с целью более эффективной продажи в сети, когда как трактовка по Ф.Ю. Вирину была возможна, когда интернет не был коммуникационным каналом в современной экономике. Ситуация серьезно изменилась, когда виртуальное пространство заняло большую часть нашей жизни. Именно тогда, интернет-маркетинг стал приобретать черты самостоятельной научной дисциплины. Необходимо знать, что Интернет представляет собой новый рынок, который служит средством массового действия на потребителей. Поэтому электронная коммерция и интернет-маркетинг являются неотъемлемой частью любой нормальной маркетинговой компании.

В настоящее время почти каждый человек способен создать сайт или начать бизнес в социальных сетях. Доступность инструментов интернет-маркетинга играет большую роль в развитии электронного бизнеса. Инструментарий интернет-маркетинга, как и инструментарий традиционного маркетинга, соответствует концепции «4Р»: цена, сбыт, реклама и товар. Четырех элементов достаточно для полного раскрытия основных направлений, инструментов и методов интернет-маркетинга в цифровой экономике. Важную роль играет реклама и каналы сбыта, где с помощью digital продвигаются товары и услуги. Продвижение сайта по трафику и ключевым словам – основные виды рекламы в интернет-маркетинге. Также, использование контекстной, медийной, баннерной реклам и SMM, помогает выводить сайт в первые ряды рейтинга. Сайт, являясь местом продажи, должен быть удобен, иметь привлекательный и функциональный дизайн, постоянно совершенствоваться, непрерывно развивать клиентский сервис. Но доступность инструментов интернет-маркетинга стала проблемой: в эту сферу стала стремиться довольно большое количество людей, не имеющих основных понятий о маркетинге.

По сравнению с другими СМИ интернет-маркетинг обладает рядом преимуществ:

1. Интерактивность – оперативная подача информации клиентам, прямое взаимодействие с аудиторией;
2. Снижение трансформационных издержек – экономия денег, пущенных на рекламу, на содержание сотрудников, сокращение времени на поиск партнеров, заключения сделок и др.;
3. Возможность участия в онлайн-продажах из любой точки страны;
4. Доступность;
5. Таргетинг – четкий охват целевого сегмента;
6. Трекинг - возможность получить подробную статистику по клиентам и постклик-анализ, что позволяет оценить эффективность рекламной компании;
7. Гибкость - приступить, корректировать и прекратить рекламную кампанию можно мгновенно;
8. Результативность распространения и получения информации [4, с. 29].

Интернет-маркетинг соотносится с несколькими бизнес-моделями, основными являются: бизнес для бизнес (B2B) и бизнес для потребителя (B2C). B2B состоит из компаний, делящих бизнес между собой, наряду с этим B2C предполагает прямые продажи конечному потребителю. Схема B2B сложнее, чем B2C, поэтому она начала действовать позже. Существует также довольно редкая модель потребитель-потребитель (C2C), где обычные пользователи интернета меняются между собой и продают товары друг другу. К примеру, международный аукцион eBay. А также модели C2B — частное лицо является продавцом товаров или услуг, коммерческая организация – потребитель [8].

Интернет-маркетинг оказывает огромное влияние на бизнес: музыкальная индустрия, банковское дело, электронный рынок. В музыкальной индустрии пользователи стали загружать музыку в формате MP3, а не покупать CD-плееры. Развитие online-банкинга избавило от необходимости посещать каждый раз банк. Согласно Исследовательскому центру НАФИ, 81% всех пользователей интернета в России в различной мере использует интернет-банкинг [7]. Появление интернет-аукционов позволило продавцам уникальных вещей, которые раньше можно было найти на блошиных рынках, вести свой бизнес, сидя дома. Влияние маркетинга в сети на рекламную индустрию поистине огромное. За последние несколько лет объем интернет-рекламы быстро вырос и достиг десятков миллиардов долларов в год. Сегодня онлайн-реклама занимает большую нишу, чем реклама на телевизоре или радио.

Причиной развития технологий в области интернет-маркетинга в России стала необходимость открывать пути сбыта продукции. Впрочем, нашей интернет-торговле еще очень далеко до западной. В условиях экономического кризиса, недостатка коммуникационных сетей, слабой популярности современных средств оплаты, трудно было ожидать быстрого подъема электронной коммерции за небольшой промежуток времени. Да, некоторые интернет-магазины, торгующие книгами, существуют уже пять лет, такие как «Книги России» и «Озон» [3]. Тем не менее в России маркетинг является довольно молодым направлением экономики, что ведет к первой проблеме под названием «неправильная интерпретация». Торговля с помощью сети интернет в нашей стране мало востребована, чтобы приносить коммерческую пользу. Непонимание сути маркетинга встречается почти в каждой третьей компании. В России совсем небольшое число компаний эффективно используют интернет-маркетинг. К сожалению, российские бизнесмены не считают интернет серьезным инструментом для развития своего бизнеса, поэтому не готовы вкладывать в это свои деньги. Многие руководители принимают на работу непрофессионалов в области интернет-технологий, экономя на рекламе через интернет. Обесцененный труд разработчиков интернет-сайтов – еще одна из причин низкого уровня интернет-маркетинга в России. Серьезную проблему составляет неспособность успешного проведения маркетингового исследования, большие затруднения вызывает исследование какой-либо проблемы и осуществление плана рекламной кампании, которая могла бы показать конкретные результаты и гарантировать успешные продажи [11].

С понятием интернет-маркетинга возникает большое количество ограничений. Медленное интернет-соединение приводит к затруднению в использовании в рекламе видео-роликов, презентационных фильмов высокой графики. Еще один подавляющий фактор – недостаточность платежных методов, которым доверяют потребители. Но, в основном, все эти ограничения касаются B2C.

Отсутствие возможности опробовать и предварительно осмотреть товар до покупки. Однако это проблема легко решается с помощью офлайн-консультаций. Большинство потребителей решают эту проблему, знакомясь с нужным товаром в обычном магазине, а покупку совершают в интернет-магазине. Так же многие компании предполагают осмотр товара перед оплатой и отказ в случае неудовлетворения качеством. В Германии, например, действует закон, по которому купленный товар через интернет, можно

вернуть без всяких объяснений и вернуть уплаченные деньги. Это одна из основных причин развитости интернет-торговли в Германии [8].

Недоверительное отношение к платежным системам во многом тормозит интернет-продажи в России. Заказывая товары на просторах интернета, многие беспокоятся за данные своей карты или паспорта, что товар потеряется, а деньги не вернут. Единственное решение данной проблемы – ожидание, что со временем люди привыкнут к данной системе. Так же компаниям необходимо поддерживать свою репутацию, что можно обеспечить отзывами клиентов на официальном сайте компании [11].

В современном обществе развитие интернет-маркетинга происходит довольно стремительно. Этот тип маркетинга позволяет любому, у кого есть идея, товар или услуга достичь максимально широкой аудитории. Компании получают всю необходимую информацию о запросах каждого индивидуального клиента компании и автоматически предоставляют товары или услуги, соответствующие требованиям. Как бы то ни было, в сочетании «интернет-маркетинг» первостепенным является понятие маркетинг, а вовсе не интернет. Да, интернет дает огромные технические возможности, но сами по себе они не работают. Эффективными их может сделать только содержательное наполнение, интересное предложение и правильная задача. Для совершенствования интернет-маркетинга необходимо повышать квалификацию маркетологов, менеджеров; чаще корректировать маркетинг-планы; одобрять новые товары и услуги; продвигать бренд; заниматься продвижением в социальных сетях; использовать рейтинг и обзор негативных клиентских отзывов для управления своим контентом [1].

Что нужно, чтобы интернет-маркетинг приобрел в России серьезные масштабы: рост доходов населения, восприятие приемлемости и удобства совершения покупки через Интернет, степень доступности Интернета, наличие/отсутствие удобных средств платежей; наличие/отсутствие законодательной базы при оформлении покупки; наличие/отсутствие удобных и относительно недорогих способов доставки товара до потребителя.

Перспективы развития маркетинга в сети самые радужные. Благодаря быстрому развитию технологий и коммуникаций, будущее будет стоять за интернет-маркетингом, который дает возможности для развития бизнеса. Скоро будет сложно представить какой-либо бизнес без него. Поэтому обществу необходимо осваивать интернет и развиваться в этом направлении.

Список литературы

1. Большакова Ю.С. Интернет как инструмент маркетинга // Современные научные исследования и инновации. 2012. № 10 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2012/10/18176> (дата обращения: 21.10.2017).
2. Вирин, Ф. Ю. Интернет-маркетинг. Полный сборник практических ин-струментов / Ф. Ю. Вирин. – М.: Эксмо, 2010. – 224 с. – ISBN 978-5-699-42302-6.
3. Канцлер К. А. Особенности интернет-маркетинга в России / К. А. Канцлер // Информационные технологии в науке, управлении, социальной сфере и медицине: сборник научных трудов III Международной научной конференции, 23-26 мая 2016 г., Томск : в 2 ч. — Томск : Изд-во ТПУ, 2016. — Ч. 2. — [С. 426-429].
4. Константинов М.Е. // Интернет-маркетинг как средство увеличения объема продаж. – М.: ИНФРА-М., 2004. [1, с. 29].
5. Петрик Е.А. // Интернет- маркетинг / Московская финансово-промышленная академия – М., 2004. – С. 40.
6. Холмогоров В. // Интернет- маркетинг. Краткий курс. 2-е издание. — СПб.: Питер, 2002. – С. 17.
7. Официальный сайт НАФИ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nafi.ru>
8. Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Интернет-маркетинг>
9. Герасюкова М. Половина планеты осталась без интернета:// Газета.ru. [Электронный ресурс], 2017. Режим доступа: https://www.gazeta.ru/tech/2017/09/18/10894430/half_earth_no_net.shtml (дата обращения: 19.10.2017)
10. Особенности интернет-маркетинга в Европе:// Marketing.ru.com [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://marketing.ru.com/internet-marketinga-v-evrope/>
11. Проблемы и перспективы развития маркетинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://videoforme.ru/wiki/perspektivy-marketinga> (дата обращения 30.10.2017)

СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА

СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

ИНВЕСТИЦИИ И УВЕЛИЧЕНИЕ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЕ ФАКТОРЫ ВЫХОДА ЭКОНОМИКИ РФ НА ТРАЕКТОРИЮ УВЕРЕННОГО РОСТА

Веселов Д. С.

Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Краснодар

Достижение устойчивого экономического роста, опережающего среднемировой уровень, в кратко- и среднесрочном периоде является ключевой целью Правительства РФ. Для этого необходимо максимально эффективно задействовать трудовые ресурсы и капитал, обеспечить повышение совокупной производительности этих факторов. Поэтому важнейшим условием является модернизация отечественной экономики, внедрение передовых технологий производства, создание новых, высокопроизводительных рабочих мест как в области материального производства, так и в сфере услуг. Необходимы инвестиции — как частные, так и государственные, внутренние и внешние. Таким образом, можно сказать, что экономический рост является результатом успешного взаимодействия целого ряда факторов, важнейшим из которых выступают инвестиции. Ведь если сегодня не инвестировать в создание и обновление производственных мощностей и инфраструктуры, то увеличение совокупного выпуска в экономике в будущем будет просто невозможным.

Инвестиции в настоящее время должны стать важнейшим драйвером экономического роста — более значимым, чем внешний спрос, который преимущественно стимулировал развитие отечественной экономики в течение последних 15 лет.

Выход России на траекторию устойчивого роста требует существенно повысить долю инвестиций — с нынешних 20% ВВП до по крайней мере 24%. Это непростая задача, принимая во внимание, что в новейшей российской истории этот показатель даже в самых благоприятных условиях находился на более низком уровне (Таблица 1).

Таблица 1 - Доля инвестиций в основной капитал в ВВП РФ, в %

Годы	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Инвестиции, в %	20,8	21,4	20,9	20,6	19,2	19,5	19,5	20,6	20,7

Источник: [2].

На первом месте по важности стоят, конечно, внутренние частные инвестиции. Необходимо выработать меры, которые бы не только стимулировали сбережения, но и способствовали их трансформации в инвестиции. Это не чисто российская проблема, хотя здесь немало и наших специфических барьеров. Ключевой проблемой всех развитых стран последних лет стало устойчивое превышение сбережений над инвестициями (Таблица 2).

Таблица 2 - Сбережение и накопление в ряде стран, 2015 г. (в % к ВВП).

Страна и регионы	Валовое сбережение	Валовое накопление
Россия	23,8	21,9
ЕС	21,7	19,6
Япония	24,8	21,8
Китай	48,7	44,3

Источник: [2].

Проблема — в высокой степени неопределенности, хотя она может проявляться по-разному в разных странах и регионах. Для одних это технологическая размытость и непонимание бизнесом перспектив спроса. Для других — геополитическая неопределенность, отсутствие ясных приоритетов в деятельности национальных правительств. Свою роль играет и то, что принято у нас называть недостатками предпринимательского климата, — слабая защита прав собственности, нестабильность «правил игры» и др.

Следует обратить внимание на крайне высокую долю инвестиций в экономике КНР, которая превышает 40%. Именно столь высокая доля капиталовложений позволяет поддерживать темпы экономического роста Китая на высоком уровне на протяжении уже более чем 30 лет, развивать транспортную и промышленную инфраструктуру.

Что касается динамики инвестиций в основной капитал в РФ, то она представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Динамика инвестиций в основной капитал в РФ

Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Рост, в %	117,4	111,7	102,9	112,7	116,8	110,2	117,8	123,8	109,5
Годы	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 (1 полугодие)
Рост, в %	86,5	106,3	110,8	106,8	100,8	98,5	89,9	99,1	104,8

Источник: [2].

Как видно из данных, представленных в таблице 3, в период с 2014 по 2016 гг. динамика инвестиций находилась в отрицательной зоне, и лишь по итогам первого полугодия 2017 г. наметился достаточно скромный рост в 4,8%, что является явно недостаточным для существенного ускорения темпов экономического развития государства.

В результате можно констатировать, что инвесторы в условиях высокой степени неопределенности предпочитают во многом откладывать реализацию инвестиционных проектов. Следует отметить, что одним из ведущих факторов при принятии решения об осуществлении инвестиций является возможность сбыта произведенных товаров, либо услуг. В течение последних 15 лет отечественная экономика развивалась преимущественно по пути экспортрасширяющего роста, то есть рост совокупного выпуска был обусловлен в первую очередь увеличением сбыта товаров на экспорт. В результате преимущественное развитие получили экспорториентированные предприятия.

В настоящее время, в особенности в условиях достаточно низкой конъюнктуры на мировом энергетическом рынке, введения санкций и т. д., возможности дальнейшего роста экономики за счет экспортных поставок становятся крайне ограниченными. Поэтому Правительство РФ в 2017 г. провозгласило переход к новому типу экономического роста, основанному в первую очередь на увеличении внутреннего спроса. Увеличение доходов населения и повышение темпов экономического роста - две главные цели, которые преследовало Правительство при формировании федеральных доходов и расходов на 2018-2020 годы [3].

Таким образом, рост выпуска должен быть обеспечен и соответствовать в первую очередь росту внутреннего потребительского спроса, ведь ни один производитель не хочет работать «на склад». Таким образом, можно выявить прямую взаимосвязь между инвестициями и спросом по следующей цепочке:



Рисунок 1 – Взаимосвязь инвестиций, производства и доходов

Как следует из рисунка 1, инвестиции являются основой производства, но при этом производство должно соответствовать потребительскому спросу. В свою очередь на потребительский спрос оказывают влияние два важнейших фактора: доходы населения и кредит. В результате можно сделать вывод, что рост производства возможен лишь в условиях увеличения инвестиций, которые, в свою очередь, зависят от платежеспособного спроса. Чтобы увеличить платежеспособный спрос, необходимо либо повышать доходы населения, либо увеличивать кредит.

Росту доходов населения должны способствовать реализация «майских указов» Президента, а также повышение МРОТ с 1 января 2019 г. до уровня прожиточного минимума населения в трудоспособном возрасте. Кроме того, рост производительности труда должен формировать рыночную основу для повышения оплаты труда в частном секторе экономики.

Что касается кредита, то здесь дела обстоят не лучшим образом. По итогам 2016 года активы российских банков снизились в номинальном выражении на 3,5%. Таким образом, российский банковский сектор впервые по-настоящему столкнулся с сокращением рынка банковских услуг, что имеет долгоиграющие последствия. Таким образом, на 1 января 2017 года объем совокупных активов российских банков уменьшился до 80,1 триллиона рублей, что составляет менее 100% от ВВП за 2016 год. Для сравнения, соотношение активов банков и ВВП по результатам 2015 года было на уровне 110%. Сокращение кредита негативным образом может влиять на выдачу кредитов населению и как следствие платежеспособный спрос [1].

В результате можно сделать вывод, что для выхода отечественной экономики на траекторию уверенного роста необходимо наращивать частные инвестиции, осуществление которых будет целесообразным только лишь в условиях роста платежеспособного спроса населения.

Список литературы

1. Обзор банковского сектора Российской Федерации - https://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1705.pdf
2. Официальный сайт Росстата - <http://www.gks.ru>
3. Шишкин А. В. Проблемы и пути роста экономики РФ в современных условиях. В сборнике: Наука, образование, кооперация: проблемы и перспективы развития Материалы Международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава и сотрудников кооперативных вузов по итогам научно-исследовательской работы в 2016 году. 2017. С. 326-330.

СЕКЦИЯ №15.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

СЕКЦИЯ №16.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

БОРЬБА С ДОПИНГОМ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СПОРТА В РФ

Добрынин А.С.

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР)

В последнее время стало очевидным, что применение спортсменами допинга отрицательно сказывается не только на справедливости соперничества, но и на престиже спорта высших достижений в целом. В глазах общественности спорт высших достижений стал ассоциироваться с повальным употреблением стимулирующих средств, что влечет отказ родителей отдавать своих детей в клубы по

наиболее «допинговым видам спорта».

В Олимпийской хартии провозглашена цель олимпийского движения, сводящаяся к тому, чтобы способствовать построению лучшего мира через воспитание молодёжи средствами спорта без какой-либо дискриминации, в духе соблюдения принципов олимпизма, что включает в себя взаимопонимание, дружбу, атмосферу солидарности и честной игры. Наибольшую важность для организации борьбы с употреблением допинга имеет правило 48 «Олимпийской хартии» - о Медицинском кодексе МОК.[2] Вместе с тем из-за стремительного развития допинговых препаратов в 2005 году ЮНЕСКО принята Конвенция по борьбе с допингом, а с января 2004 года вступил в действие всемирный антидопинговый кодекс, признанный международными спортивными федерациями и национальными олимпийскими комитетами обязательным к выполнению всеми спортсменами мира. Согласно кодексу, при выявлении применения допинга санкции грозят как спортсмену, так и тренеру и врачу, работающему со спортсменом. На уровне Российской Федерации был принят закон, запрещающий применение допинга, а также внесены соответствующие изменения в ФЗ «О физической культуре и спорте в РФ». На протяжении последних лет был проведён ряд законодательных, организационных преобразований направленных на предотвращение использования запрещённых средств и методов в российском спорте. Результатом стало создание национальной системы противодействия допингу в спорте, определены сферы полномочий, направления деятельности всех участников этого процесса. Также определены источники, порядок и объёмы финансирования антидопинговых мероприятий.[4]

Для контроля за развитием спорта, свободного от допинга, по инициативе спортивных организаций было создано Всемирное антидопинговое агентство (WADA), начавшее работу в конце 1999 года. На сегодняшний день WADA сотрудничает со всеми международными федерациями по видам спорта. Задача Всемирного антидопингового агентства состоит в проведении научных исследований с целью подготовки и распространения материалов по борьбе с допингом, координации усилий по борьбе с допингом в спорте на международном уровне.[3]

Наибольшую значимость организация приобрела с делегированием ей полномочий аккредитовывать лаборатории по всему миру, а также подготавливать и публиковать список запрещённых препаратов и методов. Создана единая база фиксирования употребления допинга, введена система тотального мониторинга.

Структура агентства включает в себя совет учредителей WADA, в которые входят не более 40 членов. Члены совета назначаются сроком на 3 года с возможностью переизбрание на неограниченное количество сроков. 18 из них назначаются международным олимпийским комитетом, не менее 4 из них должны являться спортсменами. Ещё 18 назначаются межправительственными организациями, правительствами стран принимающих участие в борьбе с допингом. Остальные кандидатуры предлагаются совместно МОК и органами власти, и назначаются по необходимости.

Штаб квартира WADA находится в Монреале (Канада) и имеет представительство на разных континентах: Монтевидео (Уругвай), Лозанне (Швейцария), Токио (Япония), Кейптаун (ЮАР).

В первые годы работы WADA финансирование главным образом осуществлялось международным олимпийским комитетом, с 2002 года WADA ежегодно получает средства от органов государственной власти разных стран мира, а также и от международного олимпийского комитета в размере 50% от общей суммы.[3]

Активное участие в программах антидопингового агентства принимает правительство Российской Федерации. Четвёртого января 2003 года было подписано постановление правительства РФ №1 «Об участии Российской Федерации в деятельности Всемирного Антидопингового агентства». Согласно этому постановлению, министерству финансов РФ предписывается при формировании ежегодного бюджета предусматривать ассигнования для уплаты взносов в бюджет WADA. Несмотря на экономические трудности, испытываемые страной, Россия изыскивает необходимые средства на финансирование WADA и создание общероссийской системы антидопинговых исследований и контроля.

В сложившейся системе вопросы разработки положений антидопинговой политики находится в ведении Министерства спорта, туризма и молодёжной политики, соответствующее подразделение которого координирует работу по реализации основных направлений антидопинговой деятельности. До недавнего времени аккредитованное WADA Российское антидопинговое агентство (РУСАДА) осуществляло функции по реализации основных мероприятий допинг-контроля, а так же проводило по предупреждению использования и назначения запрещённых препаратов, антидопинговая лаборатория проводила исследования допинг-проб.

Приказом Министерства спорта, туризма и молодежной политики России от 13 апреля 2011 г. № 307 были утверждены Общероссийские антидопинговые правила, отражающие приоритеты национальной политики в области противодействия допингу и определяющие порядок проведения мероприятий допинг-контроля, включая дисциплинарные процедуры и порядок направления и рассмотрения запросов на терапевтическое использование. Такой документ принят в Российской Федерации впервые, что позволило привести процедуры в полное соответствие документа WADA с учётом особенностей и организаций этой работы в РФ.[1]

Однако, в качестве реакции на скандальные доклады о поддержке на государственном уровне употребления спортсменами допинговых препаратов и по итогам отчёта независимой комиссии WADA о допинге в российской лёгкой атлетике, принято решение заморозить работу Московского антидопингового центра. Также временно приостановлена аккредитация РУСАДА в связи с решением комитета WADA о несоответствии Российского антидопингового агентства кодексу организации.

Данные обстоятельства свидетельствуют о необходимости реформирования системы борьбы с допингом на национальном уровне. Глава государства выступил с инициативой о создании специальной организации по борьбе с допингом, в которую должны войти как российские, так и зарубежные спортивные эксперты. Задачей независимой общественной антидопинговой комиссии является разработка и внедрение национального плана по борьбе с допингом, а также предложение мировому спортивному сообществу единой и прозрачной, антидопинговой системы. Акцент при создании независимой общественной антидопинговой комиссии сделан на полную независимость от государственных структур как в функционировании, так и в финансировании. В Госдуме РФ внесён законопроект об уголовной ответственности за употребление или склонение к употреблению допинга. Принятые меры свидетельствуют о стремлении сделать эффективной систему борьбы с допингом на национальном уровне, поддерживая общемировые стандарты.

Несмотря на создание и деятельность WADA в условиях поддержки спортивных организаций всего мира, очевидна необходимость реформирования организации, о чём свидетельствует громкий допинговый скандал последних лет, в центре внимания которого находилась и Россия. Инициаторами изменений в настоящее время выступают антидопинговые агентства 17 государств. Функционирование WADA, как верховного надзорного антидопингового органа осуществляющего функции наблюдения на международных спортивных мероприятиях, и вне соревновательного периода происходит при равном партнёрстве между олимпийским движением и публичными властями. На данном этапе WADA остаётся швейцарским фондом мирового значения. Эффективность созданного режима борьбы с допингом до сих пор обеспечивалась за счёт сочетания механизма саморегулирования и конвенционными обязательствами государств. В данных условиях является неизбежным развитие антидопингового законодательства на национальном уровне, что впоследствии способно вызвать ряд юрисдикционных конфликтов. При этом, используя пробелы в антидопинговых правилах государства, трактуют нормы исходя из собственных интересов. Столкнувшись с действиями подобного рода, ряд государств внесли предложения по реформированию структуры WADA, с целью сделать агентство более независимым, путём запрета на замещение руководителями агентства одновременно постов в каких-либо спортивных организациях. Также было предложено лишить спортивные организации функции по тестированию, расследованию и вынесению санкций с целью предотвратить конфликт интересов, при расследовании спортивной организацией собственных действий.

На сегодняшний день становятся все более очевидными недостатки общемировой системы борьбы с допингом, несмотря на усилия отдельных спортсменов и публичных личностей в пропаганде «чистого». Анализ методов деятельности структуры и правовых оснований WADA позволяет сделать вывод о несовершенстве имеющихся подходов, так как: 1) всемирное антидопинговое агентство остаётся частной организацией, объединяющей заинтересованные стороны за счёт высокой общественной значимости стоящих перед WADA задач, и вовлекает его в международные отношения за пределами спорта. Это создаёт возможность воздействия между участниками в политических целях; 2) неравномерное развитие антидопингового законодательства различных государств на национальном уровне приводит к необходимости обращения к унифицированным антидопинговым стандартам и устранению имеющихся пробелов в установленных правилах; 3) высокий риск конфликта интересов, в том числе политических, из-за организационной структуры, допускающей замещение высоких постов в нескольких организациях международного сообщества.

Таким образом, выполненный анализ показал необходимость значительно активизировать усилия как органов государственного управления, так и общественных организаций, чтобы в стране целенаправленно

создавалась атмосфера нетерпимости к допингу в спорте. Следует отметить важность и необходимость наращивания интенсивности и полезности информационно-образовательных и просветительских программ для молодежи в данном направлении. Кроме того, необходимо принимать срочные меры по повышению эффективности системы национального мониторинга и совершенствованию организации планирования и проведения допинг-контроля, а также программ тестирования с целью поддержания законности и доверия к антидопинговым мероприятиям в спорте.

Список источников

- 1) Приказ Министерства спорта, туризма и молодежной политики России от 13 апреля 2011 г. № 307 [электронный ресурс] – URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/55071816> (дата обращения 28.10.2017)
- 2) Олимпийская хартия [электронный ресурс] – URL: http://www.noc.by/images/links/charter_09_09_2013.pdf (дата обращения 28.10.2017)
- 3) Официальный сайт WADA [электронный ресурс] – URL: https://www.wadaama.org/en/resources/search?f%5B0%5D=field_topic%3A19 (дата обращения 28.10.2017)
- 4) Федеральный закон [электронный ресурс] – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_73038/ (дата обращения 28.10.2017)

СЕКЦИЯ №17.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

СЕКЦИЯ №18.

ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Барановский Д.О., Иванов В.С.

(Барановский Д.О. – магистрант Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ), г. Москва; Иванов В.С. - научный руководитель)

**МОСКОВСКИЙ АВТОМОБИЛЬНО-ДОРОЖНЫЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (МАДИ)**

Аннотация

Анализ научных источников показал, что в теоритически достаточно мало источников по методам разработки ССП. В Россию система сбалансированных показателей пришла из стран Европы и Америки. Западные компании внедряют ССП уже более десятка лет, в отличии от России, где эти методы внедряются относительно недавно.

Ключевые слова: планирование, система ключевых показателей (KPI)

HISTORICAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF KPI

Baranovskiy D.O., Ivanov V.S.

(Baranovskiy D.O. - master student of Moscow Automobile and Road Construction State Technical University (MADI), Moscow; Ivanov V.S. - scientific adviser)

**MOSCOW AUTOMOBILE AND ROAD CONSTRUCTION
STATE TECHNICAL UNIVERSITY**

Abstract

An analysis of scientific sources has shown that there are few sources in the theory of sufficient methods for the development of the SSP. In Russia, the system of balanced indicators came from the countries of Europe and America. Western companies have been implementing the BSC for more than a decade, in contrast to Russia, where these methods are introduced relatively recently.

Keywords: planning, the system of key indicators (KPI)

Система сбалансированных показателей являются измерителем достижимости целей, а также характеристиками эффективности бизнес-процессов и работы каждого отдельного сотрудника. В этом контексте система сбалансированных показателей является инструментом не только стратегического, но и оперативного управления. Развитие данной науки в истории, является важным показателем ее эволюции, связанной с развитием менеджмента.

Сбалансированная система показателей сравнительно новая технология. Данная концепция появилась в 1980-1990-х годах как инструмент для управления динамично развивающимися компаниями. В то время компании столкнулись с множеством изменений: доля некоторых отраслей на рынке стала стремительно сокращаться из-за глобализации, либерализации торговли, появления технических инноваций. Потребности компаний также менялись. Необходимость в более качественной информации и в оперативном реагировании на изменения рынка стала очевидна.

В конце 80-х гг. профессора Гарвардской школы экономики Роберт Каплан и Дэвид Нортон совместно с Norlan Norton Institute (исследовательский центр всемирно известной аудиторско-консалтинговой компании KPMG Peat Marwick) провели исследование 12 компаний. Целью исследования было выявление новых способов повышения эффективности деятельности и достижения целей бизнеса. Проводя исследование, Нортон и Каплан руководствовались следующей гипотезой: «управление с помощью финансовых показателей не дает достаточной информации для принятия правильных и своевременных управленческих решений». Основания для такого утверждения у профессоров Гарварда были более чем вескими: например, если разрыв между балансовой и рыночной стоимостью, согласно данным по 3500 американским компаниям в 1978 году составлял 5%, то к 1998 году по бухгалтерской стоимости компании недооценивали себя на 72%. Причиной такого разрыва стало постепенное, но неуклонное увеличение стоимости нематериальных активов – таких как интеллектуальный капитал, инновации, репутация – в общей стоимости компаний. Стандарты финансовой отчетности (GAAP, IAS) никак не учитывали подобных экономических условий. Инвесторы также стали отказываться от такого источника информации о состоянии компании, как бухгалтерская отчетность. Попытки привести показатели эффективности в соответствие экономической ситуации были и до появления BSC, однако они затрагивали исключительно финансовые аспекты деятельности. Такие показатели, как EVA (Economic value added – экономическая добавленная стоимость), EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization – прибыль до вычета расходов по уплате налогов, процентов и начисленной амортизации), TSR (Total Shareholder Return - показатель совокупной акционерной доходности), давали акционерам более реальную картину текущего состояния бизнеса, но для управления компанией их было явно недостаточно. [2]

В рамках исследования Каплана и Нортон было определено, что компании сильно ориентируются на финансовые показатели. Было обнаружено, что в целях улучшения краткосрочных финансовых показателей производилось снижение расходов на обучение, маркетинг и обслуживание клиентов, что в дальнейшем отрицательно сказывалось на общем финансовом состоянии. Каплан и Нортон пришли к выводу, что сотрудники компании не понимают своей роли в процессе реализации стратегии и не имеют мотивации повышать эффективность внедрения в жизнь долгосрочных корпоративных планов[3]. На основании полученных данных была разработана принципиально иная система контроля эффективности и выполнения стратегических целей, получившая название «Сбалансированная система показателей» (Balanced Scorecard). Данная система была названа Balanced Scorecard для того, чтобы подчеркнуть, что все ее составляющие являются сбалансированными между собой и определяют измеримость системы в целом. [1]

Первая публикация разработок двух профессоров получила высочайшую оценку от журнала «Harvard Business Review» – система сбалансированных показателей – самый значительный вклад в практику управления за последние 75 лет. На волне успеха профессора продолжили развитие концепции и в

1996 году выпустили книгу «Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию». В результате внедрения и использования ССП многими организациями появились новые методики построения ССП. В 2001 году Нортон и Каплан выпустили вторую книгу, в которой представили расширенную концепцию стратегического управления организацией [4]. Результатом внедрения ССП, по мнению Нортон и Каплана, должна стать организация, ориентированная на выполнение стратегии.

При успешном внедрении ССП у сотрудников компании появляется четкий ориентир в деятельности. Причем не просто в виде плана, спущенного сверху, а в осознании своей роли в организации, и через это осознание они приходят к сознательному вовлечению в выполнение стратегических целей компании в целом, как своих личных. Таким образом, ССП оказывает влияние на улучшение системы мотивации, поскольку сформулированные для сотрудников цели влияют на их поведение. При правильном определении целей сотрудники начинают понимать свой вклад в достижение стратегических целей компании, тем самым повышается вероятность реализации разработанной стратегии.

Список источников

1. Р.С Каплан, Д.П Нортон. Использование общей сбалансированной системы сбора данных в качестве стратегической системы управления рынком // Harvard cause Business Review, 1996, Москва январь / февраль, с. 82.
2. Р.С Каплан и Д.П Нортон. Сбалансированная система показателей: перевод стратегии в действие. - Бостон: HBS Press. -1996.
3. Р.С Каплан и Д.П Нортон. Стратегия - фокусированная организация. -Бостон: HBS Press. - 2001.
4. Р.С Каплан и Д. П. Нортон. Проблемы с вашей стратегией// Harvard Business Review, сентябрь-октябрь 2000 г., С. 167 - 176.

List of information sources

1. R.S. Kaplan, D. Norton. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System // Harvard Business Review, 1996, January/February, p. 82.
2. R.S. Kaplan and D.R Norton The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action. – Boston: HBS Press. –1996.
3. R.S. Kaplan and D.P. Norton The Strategy -Focused Organisation. –Boston: HBS Press. – 2001.
4. R.S Kaplan and D. P. Norton. Having trouble with your strategy? Than map it! // Harvard Business Review, Sept-Oct 2000, С. 167 – 176.

СУЩНОСТЬ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКОЙ КОМПАНИИ

Барановский Д.О., Иванов В.С.

(Барановский Д.О. – магистрант Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ), г. Москва; Иванов В.С. - научный руководитель)

**МОСКОВСКИЙ АВТОМОБИЛЬНО-ДОРОЖНЫЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (МАДИ)**

Аннотация

На современном этапе экономических преобразований одной из важнейших задач формирования эффективной системы управления хозяйствующими субъектами является развитие теории и практики планирования. Система ключевых показателей выступает одним из методов создания основы стратегического планирования. Постановка цели и определение путей ее достижения является основополагающим фактором, позволяющим компании быть успешной на рынке.

Ключевые слова: планирование, система ключевых показателей (KPI)

THE ESSENCE OF THE BALANCED SYSTEM OF INDICATORS OF THE FREIGHT FORWARDING COMPANY

Baranovskiy Daniil, Ivanov .V.S.

(Baranovskiy Daniil - master student of Moscow Automobile and Road Construction State Technical University (MADI), Moscow; Ivanov Valery S.- scientific adviser)

MOSCOW AUTOMOBILE AND ROAD CONSTRUCTION
STATE TECHNICAL UNIVERSITY

Abstract

At the present stage of economic transformations, one of the most important tasks of forming an effective system for managing economic entities is the development of theory and practice of planning. The system of key indicators is one of the methods for creating the basis for strategic planning. Setting goals and determining ways to achieve it is the fundamental factor that allows the company to be successful in the market.

Keywords: planning, the system of key indicators (KPI)

В современных условиях развития логистических посредников и усиления конкуренции на рынке логистических услуг особое внимание уделяется оптимизации затрат и обеспечению высокого уровня логистического сервиса для клиентов. Поэтому основными целями логистических компаний становится сокращение себестоимости предоставляемых услуг за счет оптимизации логистических издержек, а также повышение уровня обслуживания клиентов[3]. Достижение этих целей позволит компании повысить лояльность существующих клиентов, а также приобрести новых клиентов, что в свою очередь позволит повысить прибыльность бизнеса, что является основой функционирования компаний.

1. Сущность концепции сбалансированной системы показателей

Сбалансированная система преобразует стратегию компании в измеримые цели, задачи и показатели, которые объединены в четыре основные группы – финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы и обучение и развитие (Рисунок 1).

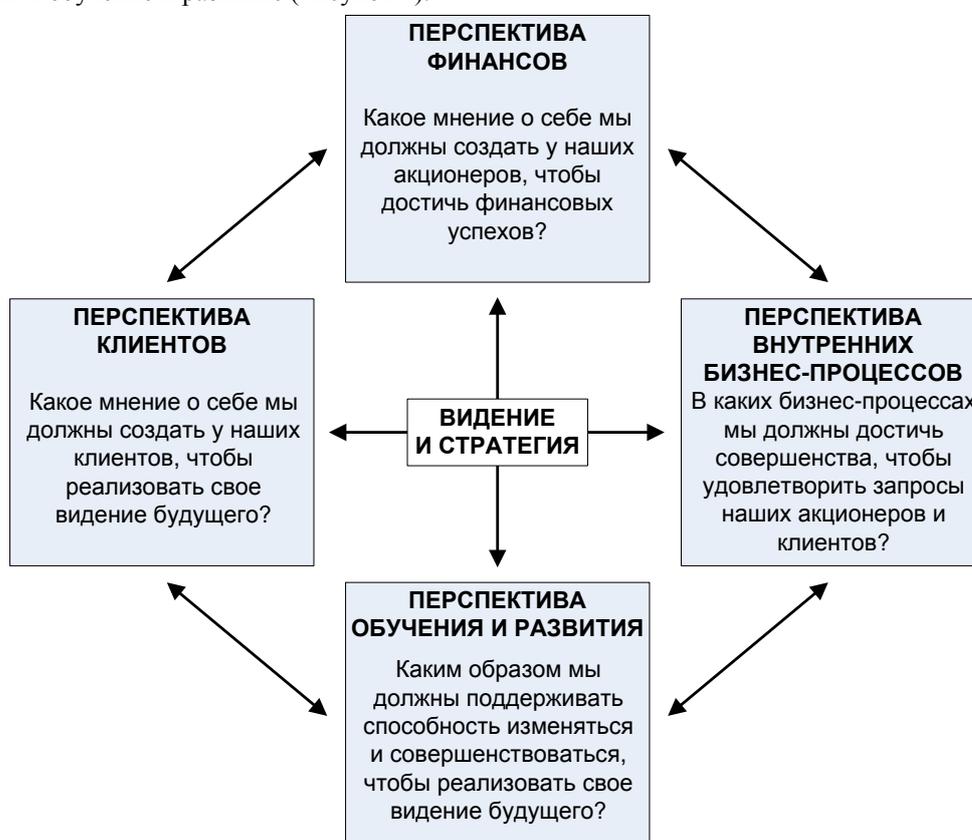


Рис.1 Перспективы сбалансированной системы показателей

Стратегические цели разрабатываются на основе имеющегося видения и стратегии и имеют статус решающих и ключевых целей компании. [2] Чтобы спланировать и обеспечить процесс реализации целей, для каждой из них разрабатываются соответствующие финансовые и нефинансовые показатели, по которым, в свою очередь, определяются целевые и фактические значения. Достижение разработанных целей призвана обеспечить реализация стратегических мероприятий. По каждому стратегическому мероприятию определяются сроки его реализации, бюджет и четкая ответственность.

Стратегические цели, измеряющие их индикаторы, целевые значения индикаторов и стратегические мероприятия взаимосвязаны. В сбалансированной системе показателей стратегические цели увязываются между собой причинно-следственной цепочкой в форме так называемых «стратегических карт» (Strategy Maps). Термином «стратегическая карта» Каплан и Нортон предложили называть причинно-следственные связи между отдельными элементами стратегии организации.

Причинно-следственные связи отражают логику стратегии – как реализация одной стратегической цели будет способствовать достижению других в сбалансированной системе целей [1]. Идентификация и отображение стратегических взаимосвязей между отдельными целями считаются важнейшими элементами сбалансированной системы показателей. С помощью стратегической карты сотрудники компании лучше понимают цели компании, приобретают дополнительные стимулы к их реализации, легче воспринимают происходящие перемены и настойчиво проводят их в жизнь.

Стратегическая карта компании с соответствующим набором ключевых показателей дает ясное описание корпоративной стратегии компании. Однако из этой карты не видно, за какие цели и показатели отвечают конкретные подразделения и работающие в них сотрудники. Другими словами, для подразделений и отдельных сотрудников неясно, каково их участие в осуществлении стратегии компании. Концепция ССП предполагает решение данной проблемы и предлагает такие средства как декомпозицию общефирменных целей и показателей на цели и показатели отдельных подразделений и каскадирование, что означает самостоятельную разработку подразделениями и сотрудниками собственных ССП. Каскадирование ведет к повышению качества стратегического управления во всех вовлеченных организационных единицах, поскольку цели и стратегические мероприятия из вышестоящих подразделений могут быть последовательно переданы в ССП нижестоящих организационных единиц – это вертикальная интеграция целей. Тем самым повышается вероятность, что стратегические цели всего предприятия или крупных подразделений будут достигнуты.

Список источников

1. Белов Л.Б. Использование системы сбалансированных показателей для оценки эффективности логистики снабжения // Логистика и управление цепями поставок, № 4-5, 2004. – С. 50–58.
2. Белов Л.Б., Гаспарян А.С. Система сбалансированных показателей и распределение премиальных фондов службы логистики по сотрудникам // Логистика и управление цепями поставок, № 5(16), 2006. – С.58–62.
3. Внедрение сбалансированной системы показателей/ Horvath & Partners; Пер. с нем. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 478 с. — (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»)

List of information sources:

1. Belov goals of L.B. Using these balanced systems to provide indicators for the most evaluation of the logistics logistics objectives, Logistics provides and management of the chain of key supply, No. 4-5, 2004. - P. 50-58.
2. Belov indicators LB, Gasparyan AS The system of available balanced indicators called and the distribution of bonus foundations of the funds of the service conditions of logistics for employees // Logistics Practices and Chain Management Supply System, No. 5 (16), 2006. - P.58-62.
3. Implementation of a balanced system of indicators / Horvath & Partners; Trans. with him. - Moscow: Alpina Business Books, 2005. - 478 p. - (Series of "Models of management of leading corporations")

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССНЫХ СТРУКТУР МЕДИА ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ИЗДАТЕЛЬСТВА)

Бескороваяная С.А.

Московский политехнический университет, г. Москва

В теории современного менеджмента система управления трактуется как совокупность решений и организационных инструментов, таких как тип стратегии управления, модель управления, модель развития организации, система показателей для контроля за деятельностью организации [1], инструменты контроля.

Практический подход к разработке модели управления на основе концепции процессного подхода включает в себя следующие шаги: составление списка операции в соответствии с технологией производства и распространения продукции; определение границ процессов и их количества; классификацию и установление типа процесса; построение модели процессной структуры и модификацию организационной структуры, моделирование и оптимизацию процессов; выбор системы показателей для измерения результатов процессов и их прохождения, разработку инструментов контроля за процессами [2].

Используем предложенную технологию для построения процессных структур медиа организации на примере издательства. Издательство – организация, или, выражаясь современным языком, медиа-компания, занимающаяся редакционной и издательской деятельностью [3]. В нашем примере, выпускающая книги и сериальные издания (журналы).

Проанализировав технологические операции с учетом имеющейся организационной структуры, составим таблицу распределения функций по структурным подразделениям издательства (табл. 1, 2).

Таблица 1 – Описание операций издательства

№	Название операции	Структурное подразделение	Название документа, регламентирующего операцию
1	2	3	4
1	Получение средств от продажи изданий	Бухгалтерия	Договора на распространение изданий, договора на прямые продажи
2	Реклама изданий	Отдел маркетинга (ОМ)	Нет
3	Заключение договоров на распространение изданий и прямых договоров купли-продажи	Отдел продаж	ГК РФ, устав организации
4	Разработка и принятие стиля макета изданий	Производственный отдел, редакции	Нет
5	Принятие графика выпуска изданий	Типография, редакции, производственный отдел, распространители	Договоры на распространение, на печать тиражей
6	Поиск заказов на рекламные материалы	Отдел маркетинга	Нет
7	Прием авторских оригинал-макетов рукописей	Редакция	Рубрики издания
8	Формирование портфеля редакции	Редакция	Нет
9	Заключение договоров на размещение рекламы	Отдел маркетинга	ГК, устав организации
10	Выставление счета на оплату рекламных модулей (РМ)	Бухгалтерия	Договор с рекламодателем
11	Оплата счетов по размещению РМ	Бухгалтерия	Договор с рекламодателем
12	Получение гарантийного письма по оплате РМ	Бухгалтерия	Договор с рек-ламодателем

13	Получение информации об оплате размещения РМ в номере	Бухгалтерия	Счет или гарантийное письмо
14	Формирование состава статей и рекламных материалов номера издания	Редакция	Рубрики издания требования к рекламным модулям
15	Редактирование материалов номера	Редакция	Нет
16	Верстка номера	Производственный отдел	Стиль макета номера
17	Вычитка, корректура номера	Редакция	Нет
18	Контроль материалов номера	Редакция	Договора на размещение рекламы, стиль макета, рубрики издания
19	Определение тиража номера	Отдел продаж	Заказ-наряд распространителей, договора на прямые продажи
20	Подпись номера «в свет»	Редакция	График выпуска
21	Передача оригинал-макета номера в типографию	Производственный отдел	График выпуска, договор с типографией
22	Получение счета к оплате печати тиража номера	Производственный отдел	Договор с типографией
23	Передача счета к оплате	Производственный отдел	Договор с типографией
24	Оплата счета печати тиража	Бухгалтерия	Договор с типографией
25	Печать тиража номера	Типография	Договор с издательством
26	Получение готового тиража номера	Склад	Договор с типографией
27	Отправка тиража в пункты приема распространителей	Типография	Договор с издательством
28	Отправка по почте номеров изданий покупателям в редакции и рекламодателям	Склад	Договор купли-продажи, договор на размещение рекламы
29	Получение счетов от распространителей за услуги сбора заказов и экспедирования	Бухгалтерия	Договора на распространение изданий
30	Оплата счетов от распространителей за услуги сбора заказов и экспедирования	Бухгалтерия	Договора на распространение изданий

Таблица 2 – Распределение функций по структурным подразделениям издательства

Название структурного подразделения	Название функций	Характер подразделения
1	2	3
Генеральный директор	Управление, контроль	обслуживающее
Главный редактор	Формирование тематической политики издательства, поиск авторов, решение о приеме авторских рукописей к изданию	обслуживающее
Отдел кадров	Формирование штата специалистов, оформление документов по кадровым вопросам	обслуживающее
Бухгалтерия	Учет финансовых средств, ведение финансовых документов	обслуживающее
Отдел продаж	Заключение и ведение договоров на распространение, обслуживание, прямых продаж в издательстве	производственное
Отдел маркетинга	Продвижение изданий, поиск рекламодателей	обслуживающее
Производственный отдел	Верстка изданий, ведение договора с типографией, передача материалов на печать	производственное

Склад	Складирование готовых тиражей	производственное
Хозяйственная служба	Материальное обеспечение жизнедеятельности издательства	обслуживающее

По полученным данным: распределение функций, движение материального и информационного потоков — составим карту связей между структурными подразделениями издательства. Отметим, что основу создают вертикальные связи, горизонтальные связи формируются только между бухгалтерией, отделом кадров, хозяйственной службой и производственными подразделениями. В качестве недостатка формирования связей и, следовательно, движения информационного потока можно отметить отсутствие связей между отделом маркетинга, отделом продаж, информационным отделом и производственными подразделениями.

Подготовленная характеристика организации с позиции процессного подхода, выявление технологических операций, обеспечивающих выполнение функций конкретными структурными подразделениями и установление движения материального потока и связей между подразделениями [4], выраженными информационным потоком позволяет провести работы по определению границ и типов существующих процессов издательства (табл. 3). Это следующие процессы: производство изданий; продажа изданий; продвижение и продажа мест в изданиях под рекламные материалы; финансовая поддержка, информационная поддержка, обеспечение жизнедеятельности организации и управление персоналом.

Таблица 3 – Классификация процессов издательства «как есть»

Название процесса, номер	Тип процесса	Подразделение — участник
1	2	3
Управление	основной	Генеральный директор, главный редактор
Производство изданий	основной	Редакции, производственный отдел, информационный отдел, типография
Продажа изданий	основной	Отдел продаж, склад, бухгалтерия
Продажа площадей изданий под рекламу	основной	Отдел маркетинга, бухгалтерия
Финансовая поддержка	вспомогательный	Бухгалтерия
Управление персоналом	вспомогательный	Отдел кадров
Информационная поддержка	вспомогательный	Информационный отдел
Обеспечение жизнедеятельности организации	вспомогательный	Хозяйственная служба

Как видно из таблицы 3, все процессы разделены на основные и вспомогательные в соответствии с установленными в исследовании принципами. Основными процессами являются процессы управления организацией, производство изданий, продажа изданий и площадей под рекламу. Вспомогательными процессами являются: финансовая поддержка, информационная поддержка, обеспечение жизнедеятельности организации и управление персоналом.

По результатам проведенной классификации процессов данной организации, построим модель процессной структуры «как есть» (рис. 1). Анализ состава операций выявленных процессов показывает, что есть «узкие места» и необходимость ввести изменения некоторых процессов.



Рисунок 1 – Модель процессной структуры издательства «как есть»

Построенная модель отражает фактическое состояние управления объектом, можно отметить сильную централизацию, выраженную в отсутствии горизонтальных связей, обеспечивающих движение информационного потока между подразделениями.

Процесс управления не обеспечивается информацией о деятельности организации и, следовательно, решение задач стратегического развития происходит на интуитивном уровне, а не на основе фактов. Процесс информационной поддержки в данной организации выражается в операциях программно-аппаратной поддержки и производства электронных архивов периодических изданий. В таблице 1 нет операций реализующих функции маркетинговой поддержки, за исключением операций размещения рекламы собственной продукции в своих изданиях. Еще одно замечание, производство электронных форм архивов изданий не встроено в единый технологический процесс. Электронные архивы производятся автономно с использованием результатов некоторых технологических этапов процесса производства изданий, такое дублирование работ снижает эффективность получаемых в результате продуктов.

По результатам анализа ситуации можно определить следующие направления оптимизации модели: соединение родственных операций разных процессов в один процесс и формирование недостающих процессов.

Более детальное изучение организации продажи позволяет предложить объединение двух процессов обеспечивающих продажи изданий и площадей под рекламу в один процесс. Это создаст возможность большей координации контроля поступающих средств от продаж по времени и количеству и более точно и своевременно формировать информацию о размерах оплаченного тиража при сдаче номеров в печать.

Объединение процессов производства периодических изданий и информационной поддержки создаст основу для гармонизации процессов создания всех форм представления журнала, и бумажной и электронной. Еще одним доводом к такому решению может быть то, что работы входящие в процесс информационной поддержки обеспечивают программно-аппаратную поддержку верстки, редактирования, корректуры. С учетом предложенных изменений можно предложить обновленный перечень процессов (табл. 4).

Таблица 4 – Классификация процессов издательства «как надо»

Название процесса, номер	Тип процесса	Подразделение — участник
1	2	3
Стратегическое управление	основной	Генеральный директор, главный редактор
Производство изданий	основной	Редакции, производственный отдел,

		информационный отдел, типография
Продажа изданий и услуг по рекламе	основной	Отдел продаж, склад, бухгалтерия, отдел маркетинга
Маркетинговая поддержка	вспомогательный	Отдел маркетинга
Финансовая поддержка	вспомогательный	Бухгалтерия
Управление персоналом	вспомогательный	Отдел кадров
Обеспечение жизнедеятельности организации	вспомогательный	Хозяйственная служба

Основные процессы: стратегия развития, производство изданий, продажа изданий и услуг по рекламе. Вспомогательные процессы: маркетинговая, финансовая поддержка, управление персоналом и процесс жизнеобеспечения деятельности организации [6]. Работы по совершенствованию процессов в данном случае также можно включить в процесс стратегического развития. Альтернативой может служить вариант — создание вспомогательного процесса «совершенствование процесса». Так как функции маркетинга не развиты в данной организации, в число новых процессов, для построения модели «как надо», включен процесс «маркетинговая поддержка». Для издательства, выпускающего контент в форме материального объекта: книги, журналы, электронные формы продуктов, выполнение этих функций обязательно, особенный акцент в формировании процесса «маркетинговая поддержка» необходимо сделать на таких направлениях, как маркетинговый анализ внешней и внутренней среды издательства и формирование маркетинговой стратегии [5]. В результате предложенных изменений и дополнений модель процессной структуры издательства может иметь следующий вид (рис. 2).



Рисунок 2 – Модель процессной структуры издательства «как надо»

Полученный вариант процессной структуры также проанализируем с позиции затрат на реализацию процессов. Рассмотрим структуру затрат по процессам издательства (табл. 5). Полученные данные используем для проведения сравнения процессов по соотношению — затраты и значимость процесса (рис. 3) для потребителя в формировании цепочки ценности изданий.

Таблица 5 – Структура затрат издательства на реализацию процессов

Название процесса	Суммарное значение долей процессов (%)	Доля процесса в функционировании организационной структуры (%)
1	2	3
Производство изданий (о)	40,93	40,93
Стратегия развития (о)	66,30	25,37

Продажа изданий и услуг по рекламе (о)	87,20	20,90
Финансовая поддержка (в)	92,55	5,35
Маркетинговая поддержка (в)	97,58	5,03
Обеспечение жизнедеятельности организации (в)	99,41	1,83
Управление персоналом (в)	100,00	0,59

Для выделения группы наиболее значимых процессов издательства построим кривую Лоренца.

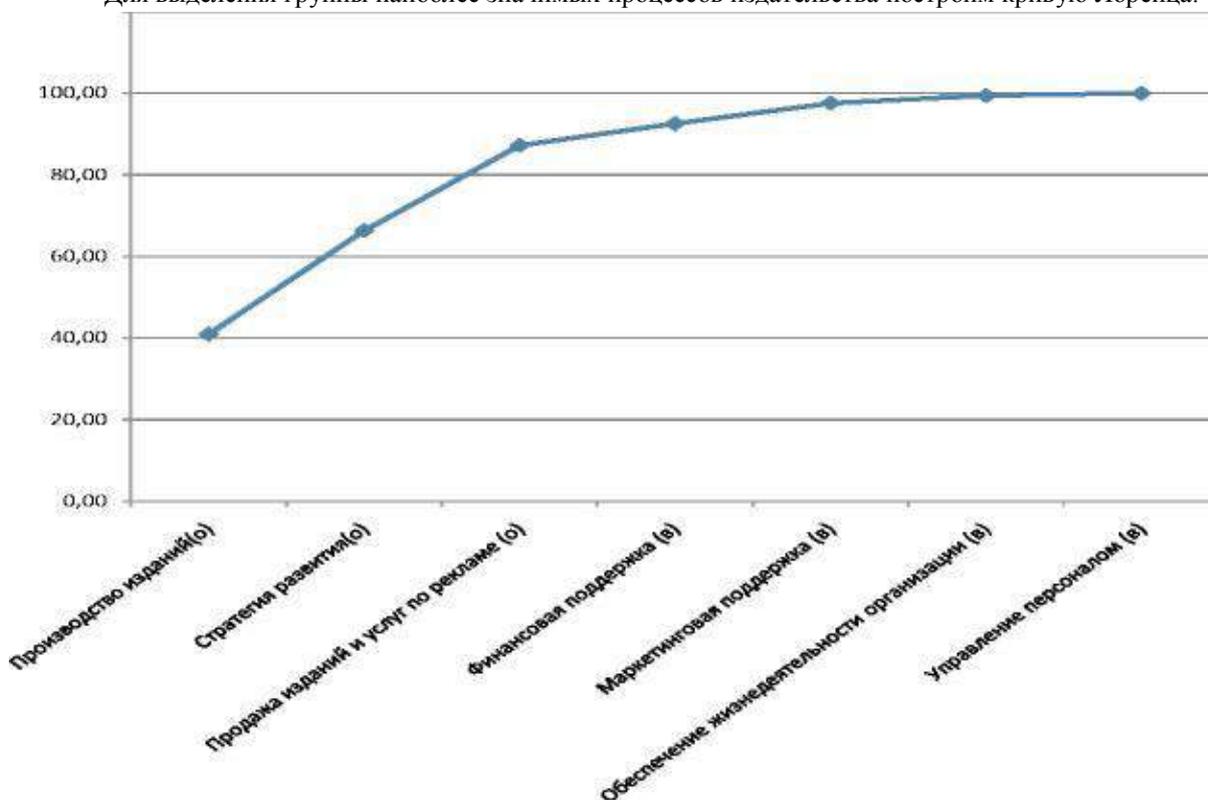


Рисунок 3 – Кривая Лоренца процессов издательства

Анализ графика (рис. 3) позволяет выделить группу процессов формирующую 80% себестоимости контента (изданий), это первые три значения на графике. Наиболее значимыми для потребителя являются процессы производства изданий, стратегия развития, продажа изданий и услуг.

Моделирование процессных структур организации позволяет руководителю получить целостную картину деятельности и инструмент для адаптации организации к изменяющимся условиям рынка [7].

Список литературы

1. Бескоровайна С.А. Системы внутреннего контроля в управлении полиграфическим предприятием. // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии, 2008. № 9. С. 32-40.
2. Косова, Л.Н. Метология управления бизнес-процессами организации медиаиндустрии: монография / Л.Н. Косова; Моск. гос. ун-т печати имени Ивана Федорова. — М.: МГУП имени Ивана Федорова, 2012. — 166 с.
3. Мерззликина Е.М., Бескоровайна С.А. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в полиграфии: Учебное пособие. - М.: МГУП имени Ивана Федорова, 2012. – 252с.
4. Нугманов, В.Ю. Перспективы реинжиниринга: теоретическая состоятельность и применимость в России / В.Ю. Нугманов // Известия вузов. Проблемы полиграфии и издательского дела. – 2010. – № 4. С. 174– 182.
5. Тамбовцев В. Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений // В. Л. Тамбовцев // Общественные науки и современность. – 2011. – № 5. С. 25– 38.

6. Рамперсад Х. К. Универсальная система показателей деятельности / Хьюберт К. Рамперсад. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2014. — 352 с.
7. Черняк В. З. Оценка бизнеса / В. З. Черняк. — М.: Финансы и статистика, 2016. — 463 с.

ВНЕДРЕНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ В КОМПАНИЯХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА – ВЕЛЕНИЕ ВРЕМЕНИ

Вагенлейтер А.В.¹, Ладыгин Ю.И.¹, Бобровская Т.Н.²

¹АО «Сетевая компания Алтайкрайэнерго», ²ООО «НПО «Мир»

Цель предлагаемой работы - исследование проблем внедрения процессов бережливого производства в конкретных условиях предприятий энергетической отрасли России. В статье кратко описаны истоки и актуальность внедрения методов бережливого производства в управленческий процесс российских организаций. Изложены конкретные примеры и аспекты внедрения процесса на реальных производствах. Приведенные рекомендации будут полезны для многих предприятий при улучшении системы управления.

Ключевые слова: 5S, бережливое производство, производственная система, методы управления, энергетическая отрасль.

В настоящее время руководители многих организаций вынуждены работать в режиме жесткой конкуренции и все чаще задумываются об эффективности выполняемых персоналом работ, о снижении затрат, о мотивации персонала и его вовлечении в деятельность по улучшениям. То есть задумываются о создании эффективных организаций.

При выборе методов по улучшению они сталкиваются с их огромным количеством. Написано большое количество книг и статей. На интернет ресурсах можно найти множество рекламы по дорогостоящему внедрению управленческих систем на предприятиях. Руководителю впервые столкнувшись с этим валом информации трудно выбрать, что ему нужно. Необходимо понимание, какая из множества систем является самой подходящей на данный период времени для конкретной организации, кто должен входить в команду внедрения, каким образом лучше будет преодолевать сопротивление персонала, нужно ли приглашать на внедрение экспертов или сами справимся, и пр.

Огромное количество управленческих систем возникло не из праздного любопытства сочинителей этих систем, методов, инструментов, практик. Перед руководителями всегда стояли проблемы организации труда и управления персоналом. Широко известная НОТ (научная организация труда) создавалась многими поколениями ученых и, претерпев значительные изменения, преобразовалась в современные системы управления.

Считается, что первым систематизацией организации труда начал заниматься Фредерик Тейлор (1856 – 1915), который является основоположником научной организации труда. Он не только занимался научными исследованиями по поискам различных способов рационализации труда, но и первым объединил в единую стройную систему найденные им элементы оптимизации труда и имеющиеся в то время практики в области рационализации трудовых процессов.

В Российской империи, а затем и в СССР, одним из первых теоретиков науки об организации труда был Богданов А.А., автор фундаментального труда «Тектология. Всеобщая организационная наука». Потом был Ерманский О.А., заведующий кафедрой экономики и организации производства МВТУ, автор книги «Научная организация труда и производства и система Тейлора». Он создал принцип оптимума, гласящий, что в вопросах рационализации труда главную роль играют количество достигнутого полезного результата и количество расходуемой на него энергии. А потом был Гастев А.К., который создал Институт труда при ВЦСПС (преобразованный в 1921 г. в Центральный институт труда) и издал более 200 научных работ. Основные его труды: «Как надо работать» (1921), «Трудовые установки» (1924). «Нормирование и организация труда» (1929), «Научная организация труда» (1935).

Наиболее сильное развитие НОТ приобрела в 70-х годах советского времени. Однако позже система была сильно забюрократизирована. Для ее поддержания требовались значительные ресурсы, и в годы перестройки от системы НОТ просто избавились.

Отметим, что практически все составляющие НОТ в настоящее время преобразовались в систему «Бережливое производство», созданную в том числе японцами, в которую входят известные и эффективно используемые во всем мире инструменты, такие как: Кайдзен, «5S», «Быстрая переналадка», «Точно вовремя» и другие.

Система НОТ, как правило, была предназначена для промышленных предприятий, где она и применялась в широком масштабе. «Бережливое производство», в отличие от прежнего НОД, может использоваться в организациях любого типа: в мэриях, больницах, магазинах, банках и т.д.

Кроме того, если на предприятиях Советского Союза организацией труда занимались специально выделенные люди в организационной структуре. В Японии, напротив, при отсутствии такого обилия ресурсов, приносящих прибыль, сделали упор на единственный имеющийся у них ресурс – на всех людей. И все инструменты бережливого производства (офиса, разработки и т.д.) настроили на участие ВСЕХ без исключения работников организации, по мере их принадлежности к определенным процессам и технологиям. Это главное отличие от НОТ дает существенное преимущество в эффективности бережливого производства. Люди, таким образом вовлечены в процессы, хорошо их понимают и улучшают, чувствуют свою причастность к успехам и неудачам предприятия, что также является мотивацией для персонала.

Бережливое производство является на сегодняшний день самым лучшим методом создания эффективных организаций, т.к. основными принципами этого метода являются оптимизация бизнес процессов, сокращение потерь, вовлечение сотрудников в процесс непрерывного совершенствования, повышение конкурентоспособности организации, при этом не требуется значительных капитальных вложений. Многие руководители уже оценили подобный подход к управлению организациями, поэтому так популярно сейчас построение производственных систем.

Однако, многие берутся внедрить в своей организации не отдельные инструменты бережливого производства, а сразу производственную систему. Забывая, что для ее внедрения не только руководители должны обладать достаточным системным мышлением, но и персонал должен быть готов к таким кардинальным преобразованиям – быть мотивированным на добросовестное выполнение запланированных работ, на непрерывные улучшения и пр.

Люди, как и механизмы, подвержены закону инерции. Если они много лет что-то делали определенным образом, сдвинуть их с этой точки зрения очень трудно. Хотя бы поэтому не стоит начинать внедрять все известные инструменты управления одномоментно. Опыт с большой вероятностью закончится безрезультатно, и подвигнуть персонал повторно на внедрение улучшений станет еще труднее, так как ими будет приобретен отрицательный опыт.

Самый простой инструмент «Бережливого производства» и в тоже время основной для последующего внедрения целого ряда систем и методов успешного развития компании – это «5S» (русский аналог – система «Упорядочение»). Система упорядочения и рационализации работ, которая включает в себя деятельность от элементарного наведения порядка, до работ по регламентации действий и выработки у сотрудников очень важных качеств – дисциплинированности и ответственности.

Система «5S» внедряется поэтапно. Задействуются все сотрудники организации. Результат виден очень быстро и всем. Руководители при внедрении приобретают дополнительные навыки управления персоналом, внедряют элементы командной работы, совершенствуют компанию как систему.

Названия пяти этапов говорят сами за себя:

- сортировка и удаление ненужного (1S);
- рациональное размещение предметов (2S);
- уборка, проверка, устранение неисправностей (3S);
- стандартизация правил (4S);
- дисциплинированность и ответственность (5S).

Стоит отметить, что после окончания пятого этапа работы не прекращаются, они переходят в фазу поддержания и дальнейшего развития. Кроме экономических эффектов, реализация проекта формирует сплоченные и обученные команды «внедренцев», надежных помощников для руководителей.

Система «5S» влияет на следующие производственные процессы [1, с. 22]:

- качество;
- безопасность;
- производительность.

При улучшении рабочих мест можно получить следующие эффекты:

- сокращение времени выполнения производственных операций (например, время изготовления детали или производственного цикла);
- сокращение времени выполнения непроизводственных или вспомогательных операций (например, поиск необходимого, подготовка к работе, переналадка, уборка рабочего места, исключение лишних движений);
- снижение уровня брака (например, за счет сокращения количества ошибок при выборе «не того» инструмента или детали);
- сокращение простоев оборудования и техники из-за поломок (сотрудники лучше знают оборудование и технику, меньше непонимания и несоответствий);
- повышение безопасности работы и т.д.

В общем и целом, применение системы позволяет создать эффективные рабочие места, получить экономию средств, улучшить качество, поднять эффективность производства, повысить уровень производственной культуры, производительности и безопасности труда.

Кроме того, что в организациях, где десятилетиями не сдавали металлолом или макулатуру, где разбирали рабочие места и архивы, эффект будет намного выше, чем в организациях, в которых существует хоть какой-то порядок.

Что касается энергетического комплекса, то, конечно, примеры внедрения элементов бережливого производства на такого рода предприятиях найти можно. Но их гораздо меньше по сравнению с промышленными предприятиями.

Основной товар энергетических компаний – это электроэнергия. Продукт является социально значимым. Получение прибыли путем постоянного повышения тарифов здесь невозможно. Наоборот, для достойного существования энергетическим компаниям необходимо снижать затраты и потери. Проверенный опыт снижения всех видов производственных и непроизводственных потерь – это внедрение производственных систем.

В АО «Сетевая компания Алтайкрайэнерго» процесс внедрения бережливого производства начался в начале 2017 года с внедрения системы «5S». Это крупная региональная энергетическая компания, деятельность которой организована в 9 городах и 81 населенном пункте Алтайского края. Общая численность сотрудников составляет 1889 человек. Компания обеспечивает подачу электрической энергии для более 14500 предприятий различных форм собственности и 343000 физических лиц.

По результатам внедрения первого этапа «5S» руководство компании убедилось в правильности выбранного решения: только в аппарате управления макулатуры сдали 1,8 тонны. А еще 9 крупных филиалов... Представьте себе, что люди половину своей жизни проводили среди груды бумаг, которая была везде: на столах, на подоконниках, на шкафах. Непонятно, каким образом и за какое время из этих завалов находились нужные и срочные документы (рис. 1).



Рис. 1. Рабочий стол сотрудника аппарата управления

Дополнительно при внедрении «5S» среди персонала организации был проведен конкурс на оригинальное название системы, в результате которого выбрали слово «Алгоритм», а также слово «Опора» – для метода, сопровождаемого каждый этап внедрения (рис. 2).

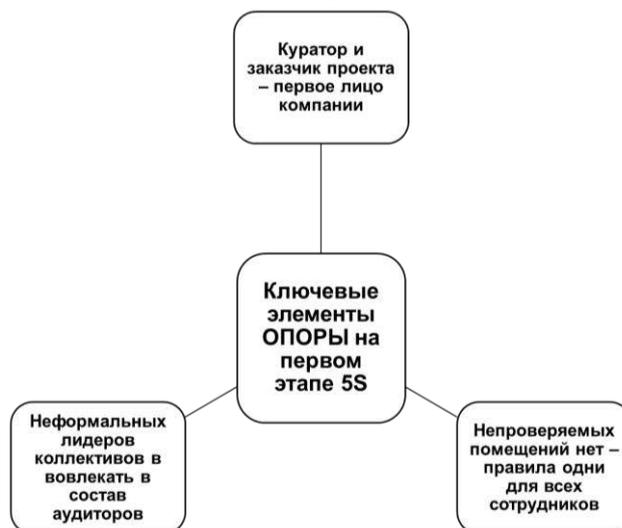


Рис. 2. Принципы метода «Опора» на 1 этапе внедрения системы «5S»

Отметим также, что роль лидерства руководства играет огромное значение в любом деле, а при внедрении системы «5S» – тем более. Данная система – это своего рода командный вид спорта. Как невозможно «вскипятить воду в одном углу бассейна», так и систему «5S» нельзя эффективно внедрить на одном рабочем месте, в одном подразделении или по воле одного человека. [1, с. 10].

Кроме того, японские исследователи считают: «Если менеджеры компании не могут реализовать систему «5S», значит они не могут эффективно управлять». И наоборот, если способны реализовать – с хорошими шансами на успех сумеют внедрить и другие системы эффективного управления компанией [1, с. 8].

Список литературы

1. Растимешин В.Е., Куприянова Т.М. Упорядочение. Путь к созданию качественного рабочего места: Практическое пособие / Под общей ред. Д-ра техн. Наук. В.Н. Шлыхова. – 4-е изд. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2009. 176 с.

КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР УСТОЙЧИВОСТИ ПО-НАСТОЯЩЕМУ УСПЕШНЫХ КОМПАНИЙ

Шевцов В.В., Хусам С.

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

Практически любая организация функционирует на основе своего видения бизнеса, на основании своих представлений о том, в чем заключается суть ее бизнеса и каковы цели ее бизнеса. Способом, определяющим направление реализации видения бизнеса в практической деятельности, является стратегия. Ее цель – обеспечить возможность для организации достичь желаемых результатов в неконтролируемой данным бизнесом среде. Стратегия дает возможность организации осознанно находить и использовать в своих интересах любые благоприятные внешние факторы.

Когда стратегия не позволяет достичь ожидаемых результатов, то это обуславливает необходимость пересмотра корпоративного видения бизнеса. Отсутствие стратегии не дает возможности также определить, какие действия организации способствуют достижению прогнозируемых результатов, а какие нет [1].

Проблемой менеджмента сегодняшнего дня уже не является поиск единственно верной "правильной" организации бизнеса, т.к. сама мысль о существовании одного "правильного" типа

организации учеными и практиками признана несостоятельной. В менеджменте самыми важными моментами считаются система общих представлений и динамика изменений в этих представлениях.

В обстановке повышенного риска от четкого руководства бизнесом зависит само существование организации. На практике мы, зачастую, наблюдаем «культ личности» высших должностных лиц организаций в самых крайних его проявлениях. Всеобщее поклонение этим «гигантам мысли» приводит к возникновению ощущения, что никто ни разу даже не задумался о том, кто, как и когда придет им на смену. Однако, именно преемственность была и будет самым важным испытанием для высшего руководства и главным тестом организации на прочность [2].

Практика последних десятилетий показывает, что деньги – это не единственный стимул к труду. Безусловно, недовольство уровнем оплаты труда влияет на желание трудиться и существенно снижает его. Что же по-настоящему мотивирует работников высокого уровня? Оказывается, им нужно видеть задачу и суть проблемы, требующей решения. Они должны знать миссию организации, верить и видеть результат. Из этого следует, что разными группами работников нужно управлять по-разному в различных ситуациях [6].

Подчиненными следует управлять как "партнерами", а партнерство, в свою очередь, исключает "управление", т.к. оно предполагает равенство участников. Партнеры не приказывают друг другу, они только убеждают друг друга. Современный менеджмент все больше становится похожим на маркетинг. В маркетинге все начинается с вопросов: "Чего хочет другая сторона? Каковы ее ценности? В чем состоят ее цели? Каких результатов она хочет достичь?" Поэтому основными задачами современного менеджмента является умение определить, чего организация уже добилась, какие и как она должна мобилизовать ресурсы организации для получения результатов во внешней среде [1].

Любая организация создается для устойчивой деятельности в течение достаточно продолжительного периода времени в интересах всех заинтересованных групп на основе определенных компромиссов [7]. Поэтому все современные организации должны воспринимать перемены как должное, требующее определенных усилий. Организации должны научиться изменяться вместе с внешней средой. Они созданы для изменений. Но и им нужна стабильность. Стабильность организациям необходима также за их пределами [9].

Организациям свойственно придавать значение длительным и проверенным временем отношениям. Чтобы быстро меняться, организациям нужны тесные и длительные отношения с поставщиками и покупателями, тогда они смогут меняться вместе с окружающей средой. Единственно верной здесь стратегией может быть стратегия, ориентированная на сознательное строительство будущего. Капитал – это один из основных ресурсов организации, относящихся к категории ограниченных. Но самым ограниченным и ценным ресурсом для организации являются люди [1].

Первое поколение менеджеров в вопросах управления временем «плыло по течению», второе поколение – «планировало и осуществляло подготовку», третье поколение менеджеров – это «планирование, расстановка приоритетов и контроль». Менеджеры третьего поколения уделяют должное время на прояснение своих ценностей и приоритетов, ставят перед собой долго-, средне- и краткосрочные цели. Эти три поколения менеджеров в вопросах управления временем прошли значительный путь по пути повышения эффективности жизни [2].

Особый интерес, в связи с этим, представляют принципы развития в последние годы бизнеса в Швеции. Развитие бизнеса в Швеции на протяжении нескольких последних десятилетий определяет одна большая идея: заповеди старой жизни необходимо разрушать, предоставлять каждому свободу идти своим путем, делать то, что сам человек считает нужным. С одной стороны, это оказало огромное влияние на уровни образования и личной свободы в стране, но, а с другой стороны, это привело к определенной нестабильности. К этому можно по-разному относиться. Но в условиях крайней неопределенности – это привело к высокому уровню пожизненной лояльности шведов к стране, компаниям, партнерам [5].

Теория и практика убедительно доказывают, что корпоративная культура сегодня значит гораздо больше, чем стратегия, финансы и рынки, на которых работает компания. Формирование организационной культуры требует немалых усилий от собственников и менеджеров организаций, но в результате лидерами становятся те компании, которые поддерживают необходимый уровень «корпоративного здоровья» [4].

Какие же именно факторы определяют успех по-настоящему великих компаний и какие необходимы изменения организациям, чтобы компания была эффективной в течение достаточно продолжительного периода времени?

Анализ функционирования предприятий показывает, что в большинстве своем компании используют схожие приемы и методы, но настоящего успеха достигают немногие. Напрашивается вопрос: почему при

использовании компаниями даже принципов научного управления, лучших результатов добиваются лишь некоторые? Эксперты пришли к мнению, и с этим следует согласиться, что по-настоящему успешные организации воспринимают даже себя иначе, нежели остальные. У них есть своя корпоративная философия, смысл бытия, которые выходят далеко за рамки повседневности [3].

Удача может сопутствовать компании пять, ну максимум десять лет. А дальше – проявляется способность компаний преодолевать проблемы и становиться только устойчивее за счет умения сохранять корпоративный дух и стимулировать прогресс, обеспечивать преемственность и перемены, стабильность и эксперимент, постоянство и новаторство, дисциплину и креативность, смысл, стремление и стимулирование прогресса. И это все на фоне соответствующим образом сформулированными целями деятельности и однозначно понимаемыми ключевыми корпоративными ценностями.

Компания, обладающая видением, – это организация, институт. Лидеры компаний, какими бы харизматичными они ни были, рано или поздно покидают компанию. Со временем устаревают и выдающиеся товары и услуги. Но по-настоящему неординарные компании продолжают успешно функционировать, оставаясь лидерами в своей отрасли, будучи при этом неразрывной составной частью общества.

Чтобы компания была успешной на протяжении десятилетий, как показывает практика, не требуются великая идея и харизматичный лидер, нацеленность на максимизацию прибыли и достижение «правильных» ключевых ценностей, склонность к осторожности, создание комфортных рабочих мест, всеобъемлющее стратегическое планирование, приглашение руководителей со стороны и фокусирование на борьбе с конкурентами. И даже «максимизация благосостояния акционеров» или «максимизация прибыли», которые когда-то являлись главной движущей силой или первоочередной целью наиболее успешных компаний. Сегодня это просто способ зарабатывания денег [8].

Ключевая идеология большинства успешных компаний выходит за чисто экономические рамки. Получение прибыли сегодня не является целью успешных компаний, а это всего лишь, необходимое условие их устойчивого функционирования и средство достижения более значимых целей. Прибыль для успешных компаний все равно что кислород, пища, вода и кровь для тела, но не смысл функционирования [].

Что же нужно компании для того чтобы быть по-настоящему успешной? Компании должны быть готовы к переменам в течение всей своей жизни, они должны быть готовы изменить в себе все, за исключением основных убеждений. Философия ведения ими бизнеса должна быть для них священной. В компаниях, с четким видением будущего, развивают, продвигают и тщательно отбирают управленческие таланты, выросшие внутри компании. Возращение управленческих кадров внутри компании несколько не противоречит способности компании стимулировать серьезные изменения, т.к. именно воспитание и продвижение сотрудников, способных стимулировать прогресс и производить изменения, позволяет компании сохранить суть корпоративной философии компании и, соответственно, устойчивость, практически, на века.

Главный вопрос, задаваемый в по-настоящему успешных компаниях, не «насколько хорошо мы работаем?», или «что надо сделать, чтобы работать хорошо?», или «как действовать, чтобы не уступить конкурентам?», а вопрос «как сделать так, чтобы завтра мы работали лучше, чем сегодня?». Компании, с перспективным видением, добиваются настоящего долгосрочного успеха не столько вследствие гениальных озарений, сколько благодаря исключительной требовательности к себе. Для по-настоящему успешных компаний словосочетание «непрерывное совершенствование» не ново уже несколько десятилетий, а в некоторых случаях – столетие и дольше.

В этих компаниях такой подход является укоренившейся привычкой, образом жизни, подкрепленным действенными механизмами непримиримости к существующему положению. Такие компании применяют концепцию непрерывного совершенствования в более широком смысле, чем просто совершенствование технологических процессов. Она расценивается как долгосрочные вложения в будущее компании.

Успешные, по-настоящему великие компании, процветают за счет неудовлетворенности, понимания того, что удовлетворенность – это путь к самодовольству и упадку. Они внедряют мощные механизмы собственного дискомфорта, такие как искоренение самодовольства, стимулирование изменений и совершенствование, действуют в интересах будущего, не снижая, при этом, краткосрочных корпоративных требований к сотрудникам.

Ключевая идеология наиболее успешных компаний определяет ее основные черты и ее своеобразие, остающиеся неизменными во времени. Фактически ключевая идеология является самым значимым и устойчивым творением собственников и менеджеров успешных компаний, призванная направлять и вдохновлять. Как отмечал Питер Друкер, лучшие и наиболее преданные сотрудники всегда добровольцы, т.к. они имеют возможность выбирать себе занятие по вкусу [1]. Чтобы придать глубокий смысл своей деятельности и, таким образом, привлекать, удерживать и мотивировать выдающихся людей, компании все более нуждаются в ясном понимании смысла своего существования.

Список литературы

1. Друкер Питер. Задачи менеджмента в XXI веке
2. Кови Стивен, Меррилл Роджер, Меррилл Ребекка. Главное внимание – главным вещам, Москва, 2007
3. Коллинз, Д., Поррас Д. Построенные навечно : Успех компаний, обладающих видением / Джим Коллинз, Джерри Поррас; пер. с англ. Виталия Мишучкова. — 2-е изд. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 368 с.
4. Ленсиони П. Сердце компании. Почему организационная культура значит больше, чем стратегия или финансы / Патрик Ленсиони; пер. с англ. Алены Никифоровой и Натальи Ильиной. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 224 с.
5. Нордстрем Кьелл, Риддерстралле Йонас. Бизнес в стиле фанк навсегда. Капитализм в удовольствии Серия: Книги Стокгольмской школы экономики Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2008 г.
6. Проблемы и перспективы развития сельских территорий. Автайкина Е.В., Аничкина О.А., Гайдаренко Л.В., Голубева О.Л., Денисова Н.А., Калитко С.А., Коваленко Е.Г., Костенюкова Г.А., Маслюкова Е.А., Огнева Т.В., Полушкина Т.М., Рябова Т.Ф., Филипченко А.М., Хапаев И.Б., Шевцов В.В., Юткина О.В., Якимова О.Ю. Центр развития научного сотрудничества. Новосибирск, 2013.
7. Шевцов В.В. Микроэкономическая устойчивость сельхозпредприятий. Аграрная наука. 2005. № 7. С. 10-11.
8. Шевцов В.В. Оздоровление или банкротство? Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2003. № 4.
9. Шевцов В.В. Производство зерна как индикатор качества внешней экономической среды. Зерновое хозяйство. 2003. № 4. С. 2-4.

СЕКЦИЯ №19.

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В СФЕРЕ УСЛУГ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Бутова Д.Ф.

Государственный университет управления, г. Москва

Начавшаяся в 2014 году неблагоприятная экономическая ситуация практически не отразилась на продажах жилой недвижимости в Москве и других крупных городах. Напротив, объемы продаж в данный период увеличились на фоне резкого падения курса рубля. Подобная ситуация противоречива с учетом ухудшения макроэкономических условий, однако она соответствует российскому менталитету. В первую очередь население стремится сохранить свои денежные средства от девальвации и возможного кризиса банковской системы. Современные тенденции рынка недвижимости предполагают нестабильность и снижение покупательской способности населения, а также ухудшение условий ипотечного кредитования, что в перспективе негативно скажется на спросе.

В период снижения спроса на недвижимость и сокращения общего числа покупателей агентствам недвижимости следует обратить внимание на повышение эффективности всех бизнес-процессов. Одним из ключевых направлений повышения эффективности является качественное использование человеческих ресурсов компании. В такой ситуации компаниям нужно сконцентрировать свое внимание только на целесообразных расходах на персонал.

Помимо этого, в условиях неблагоприятной экономической ситуации, те оставшиеся покупатели и продавцы на рынке недвижимости, будут искать пути сокращения своих расходов на покупку или продажу недвижимости. В перспективе весомая часть потенциальных клиентов может отказаться от услуг агентств недвижимости, в связи с возможностью самостоятельно без посредников совершить сделку по продаже. Данная перспектива абсолютно обоснована. Подобные процессы отказа от услуг посредников происходят в течении последних 5 лет, а связано это в первую очередь с устареванием как таковой профессии «риелтор».

В современном мире вместе с изменением устройства индивидуальной и общественной жизни, происходит устаревание многих профессий. Устаревание профессии происходит постепенно, и как правило, незаметно для лиц занятых в ней. Изначально происходят единичные изменения (проходят эксперименты по замене новыми технологическими решениями), процесс может длиться около 5 лет в некоторых регионах. Далее процесс становится массовым, профессия за 10–15 лет устаревает в большинстве регионов, и в течении еще 10–15 лет устаревает во всех регионах окончательно.

Такие процессы на начальной стадии особо актуальны в сфере недвижимости. В первую очередь это происходит благодаря развитию современных интернет-сервисов, которые позволяют подобрать недвижимость с любыми параметрами самостоятельно без привлечения посредника. Оплата также может происходить с помощью интернета, напрямую между собственником недвижимости и покупателем, а также через банк. С высокой вероятностью данная профессия будет актуальна лишь в премиальном сегменте, где личный контакт с клиентом является неотъемлемым элементом, аналогичные процессы происходят и в сфере туризма.

В динамично изменяющихся условиях сотрудники, занятые в сфере недвижимости, испытывают трудности в привлечении клиентов. Ответственность за увеличение эффективности труда сотрудников, в первую очередь ложится на менеджеров по персоналу. Соответственно на современном этапе развития теории и практики управления персоналом, а именно мотивации персонала, особое повышенное внимание уделяется процессу стимулирования трудовой деятельности [3, с. 9]. Неэффективное стимулирование персонала в отрасли недвижимости – явление распространённое и имеет большие масштабы, о чем свидетельствуют баланс спроса и предложения на рынке труда данной отрасли, текучести персонала и неудовлетворительный профессионально-квалификационный уровень персонала и другое. Именно по этой причине исследование теоретических и практических основ материального стимулирования в сфере недвижимости приобретает особую актуальность.

Целью исследования является разработка предложений по совершенствованию системы материального стимулирования персонала организации в сфере недвижимости на основе ключевых показателей эффективности (далее KPI).

Переменная часть оплаты труда должна напрямую зависеть от достижения показателей KPI. Для реализации данного условия требуется определить основные показатели эффективности, определить вес (уровень значимости) каждого показателя, а также метод расчета каждого показателя [1, с. 121].

Согласно алгоритму построения системы KPI. Первым шагом будет определение целей риэлтерского сектора агентства недвижимости. Главными целями подразделения являются:

- Увеличить количество завершенных сделок на 20% в сравнении с предыдущим годом;
- Повысить количество повторных обращений клиентов, а также привлечение клиентов по рекомендации на 15% в сравнении с предыдущим годом;
- Увеличить сумму комиссионных по сделкам на 5% в сравнении с предыдущим годом.

Следующим этапом будет декомпозиция целей до сотрудников подразделения [1, с. 124].

Для того чтобы рассчитать премиальную часть заработной платы сотрудника, кроме установленных KPI для каждого уровня деятельности была разработана таблица целей, с помощью которой определяется уровень премии.

При достижении показателей определенного уровня выплачивается дополнительно выплачивается процент от оклада. Так, согласно таблице 1 премия не выплачивается при недопустимом уровне показателя, при низком уровне показателей выплачивается премия в размере 15%, при плановом – 30% и при уровне лидерства 40%.

Таблица 1

Сетка КРІ для менеджеров по продажам недвижимости риэлтерского сектора

№	% вознаграждения			0	5	30	40
	Цели	КРІ	Вес %	Недопустимы уровень	Низкий уровень	Плановый уровень	Уровень лидерства
1	Увеличить количество завершенных сделок на 20% в сравнении с предыдущим годом	Выполнение плана по объему продаж, %	35%	≤60%	80%	100%	≥110%
2	Повысить количество повторных обращений клиентов, а также привлечение клиентов по рекомендации на 15% в сравнении с предыдущим годом	Качественное обслуживание клиентов, балл	15%	≤3,5	3,5–4,0	4,0–4,8	4,9 –5
3		Доля новых зарегистрированных клиентов, %	20%	≤30%	≥35%	50%	51%≥
4	Увеличить сумму комиссионных по сделкам на 5% в сравнении с предыдущим годом	Сумма комиссионных, руб	30%	≤100000	20000	300000	≥600000

После получения фактических показателей рассчитывается размер премии с учетом веса КРІ, учета фактических и плановых показателей и процента вознаграждения [2, с. 97]. Далее происходит суммирование значений по всем показателям. В случае, если 2 показателя сотрудника находятся на недопустимом уровне, то премия по остальным показателям автоматически приравнивается к нулю.

Таблица 2

Период премирования и способы расчета показателей КРІ

№	КРІ	Способ расчета	Период премирования
1	Выполнение плана по объему продаж, %	$SV \text{ факт.} / SV \text{ план.} \times 100\%$	Ежемесячно
2	Качественное обслуживание клиентов, балл	CSI (client satisfaction index, показатель удовлетворенности клиентов), опросы клиентов, \sum суммарный балл всех оценок/количество опрошенных покупателей. К	Ежемесячно
3	Доля новых зарегистрированных клиентов, %	$(N \text{ нов.} / N \text{ общ.}) \times 100\%$	Ежемесячно
4	Сумма комиссионных, руб.	Сумма комиссионных за все сделки за период	Ежемесячно

Для того чтобы рассчитать премию менеджера по продажам, обратимся к показателям в таблице 3.

Примерные фактические показатели для расчета премии.

№	% вознаграждения		0	15	45	80	Фактическое значение
	КРІ	Вес %	Недопустимый уровень	Низкий уровень	Плановый уровень	Уровень лидерства	
1	КРІ 1	35%	≤60%	80%	100%	≥110%	100%
2	КРІ 2	15%	≤3,5	3,5–4,0	4,0–4,8	4,9–5	4,6
3	КРІ 3	20%	≤30%	≤35%	50%	51%≥	37%
4	КРІ 4	30%	≤100000	20000	300000	≥600000	375000

По показателю выполнения плана продаж фактическое значение является плановым, следовательно, премия рассчитывается по формуле:

Премия за выполнение КРІ1 = $0,35 \times 45000$ (должностной оклад) $\times 0,45$ (ставка за выполнение плана) = 7087,5

Премия за выполнение КРІ2 = $0,15 \times 45000 \times 0,45 = 3037,5$

Премия за выполнение КРІ3 = $0,20 \times 45000 \times 0,15 = 1350$

Премия за выполнение КРІ4 = $0,30 \times 45000 \times 0,45 = 6075$

Премия = $7087,5 + 3037,5 + 1350 + 6075 = 17550$

Представленная система КРІ позволяет при максимальном выполнении всех показателей получить премию в размере до 80% от оклада.

На фоне переизбытка предложения и ограниченности платежеспособного спроса цены на недвижимость в 2016 и 2017 годах постепенно снижаются. На рынке риэлтерских услуг усилилась конкуренция, в связи с сокращением числа клиентов. Помимо этого, в условиях распространения новых технологий продаж, а также в условиях устаревания профессии «риэлтор» разработка качественной системы стимулирования трудовой деятельности персонала в организации является особенно актуальной для агентств недвижимости. Внедрение системы материального стимулирования на основе ключевых показателей эффективности позволит увеличить доходы компании, повысить заинтересованность сотрудников в эффективном труде.

Список литературы

1. Ветлужских Е. Система вознаграждения: Как разработать цели и КРІ/ Елена Ветлужских – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: Альпина Паблишер, 2017 – 224 с;
2. Ветлужских Е. Стратегическая карта системный подход и КРІ: Инструменты для руководителей/Елена Ветлужских. – М.: Альпина Паблишер, 2008 – 204 с;
3. Иванова С.В., Мотивация на 100%: а где же у него кнопка? –М.: Альпина Паблишер, 2017. – 286 с;

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕРЫ ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ МОШЕННИЧЕСТВУ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Кузнецов Н. А.

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого г. Санкт-Петербург

Мошенничество выступает одной из основных проблем на предприятии любого типа, так для этих целей специально разрабатываются положения и принимаются документы, целью создания которых является координирование деятельности работников структурных подразделений, направленных на предупреждение, выявление и пресечение противоправных мошеннических действий и коррупционных проявлений в компании, обеспечение безопасности её бизнес- процессов.

Объектом исследования в данной статье являются организационные аспекты, направленные на противодействие коррупции на предприятии. Предметом же исследования в данном случае будут выступать: внутренние нормативные документы; способы и приемы воздействия на персонал, для противодействия противоправным действиям[1].

Цель и задачи исследования. Целью статьи является:

1. Формирование единообразного понимания неприятия мошеннических и коррупционных действий в любых формах и проявлениях, формирование антикоррупционного сознания, характеризующегося нетерпимостью к коррупционным проявлениям;

2. Предупреждение и устранение (минимизация) причин и условий, порождающих коррупцию, выявление и раскрытие коррупционных правонарушений и мошенничества

В статье будут рассмотрены следующие задачи:

1. Создание системы внутренних положений, направленных на противодействие мошенничеству.
2. Минимизация риска вовлечения в мошенническую (коррупционную) деятельность
3. Выявление, пресечение, раскрытие и расследование коррупционных правонарушений и мошенничества, минимизация и (или) ликвидация их последствий и принятие мер по их недопущению впредь.

Научная новизна исследования заключается в изучении новым моделей противодействия коррупции и мошенничеству на предприятии.

Прежде чем перейти к основной теме доклада следует рассмотреть, что представляет мошенничество и какие меры предпринимаются организациями, для борьбы с ним.

Мошенничество приводит к необходимости создания и развития мер на предприятиях, созданию внутренних документов в области противодействия мошенничеству и коррупции. Формируются меры несения разного типа ответственности, таких как:

- Дисциплинарная
- Гражданско-правая
- Административная
- Уголовная ответственность

В соответствии с внутренними нормативными документами, трудовыми договорами и законодательством РФ, а в соответствующих случаях и при наличии оснований, могут нести ответственность в соответствии с применимыми нормами международных договоров, соглашений и иных актов, участником которых является Российская Федерация, а в отдельных случаях в соответствии с нормативными актами иностранных государств, в которых Группа ведет, планирует вести деятельность или с которыми такая деятельность может быть связана[2].

Система противодействия мошенничеству и коррупции – это система, обеспечивающая противодействие мошенничеству и коррупции посредством:

- Проведением профилактической, информационно-разъяснительной работы по соблюдению требований внутренних документов;
- Своевременного прогнозирования и минимизации рисков вовлечения работников в мошенническую и/или коррупционную деятельность;
- Предупреждения, выявления и пресечения любых форм и проявлений мошенничества и коррупции;
- Ликвидации последствий и/или попыток реализаций мошеннических и коррупционных действий.

Далее будут рассмотрены организационные меры по противодействию мошенничеству.

– Разработка, внедрение и применение внутренних нормативных документов, организационных мер и процедур по предупреждению и противодействию мошенничеству и коррупции;

– Осуществление профилактической деятельности, направленной на предупреждение возникновения в коллективе негативных процессов и недопущению совершения противоправных действий со стороны работников. Осуществление проверочных мероприятий в отношении кандидатов при приеме на работу. Проведение информационно - разъяснительной работы по соблюдению требований нормативных положений;

- Организация и проведение обучения работников по вопросам предупреждения и противодействия мошенничеству и коррупции;

- Периодическое информирование работников, контрагентов, потенциальных партнёров и акционеров/участников о принимаемых мерах по предупреждению и противодействию мошенничеству и коррупции;

- Выявление потенциальных конфликтов интересов среди принимаемых на работу лиц, при назначении работников на должности, связанные с коррупционным риском, заблаговременное/своевременное их урегулирование;

- Контроль исполнения работниками ограничений, запретов и обязанностей, установленных законодательством РФ по противодействию коррупции;

- Экспертиза принимаемых внутренних нормативных и организационно-распорядительных документов на предмет отсутствия в них положений, создающих предпосылки для вовлечения в мошеннические или коррупционные действия, и отражению в них, при необходимости, соответствующих упреждающих мер;

- Исследование деловой репутации, в том числе на предмет отсутствия конфликта интересов, контрагентов по заключаемым договорам, участников регламентированных закупок товаров, работ и услуг, проводимых в интересах компании;

- Выявление взаимосвязанных сделок и сделок с взаимозависимыми лицами при согласовании проектов заключаемых договоров, с целью недопущения возникновения конфликта интересов;

- Текущий мониторинг бизнес-процессов, анализ потенциальных уязвимостей, подготовка рекомендаций и предложений по организации и принятию адекватных мер, минимизирующих риски реализации мошеннических действий и коррупционных проявлений;

- Осуществление практического взаимодействия с правоохранительными органами Российской Федерации в целях координации своей деятельности по противодействию мошенничеству и коррупции, профилактики и предупреждению правонарушений;

- Получение информации о возможных устремлениях (планах, намерениях, практической деятельности) недобросовестных конкурентов или противоправных структур для получения каких-либо конфиденциальных данных, иной значимой информации, побуждения к осуществлению определенных действий (либо бездействия), что может привести к причинению ущерба (как материального, так и нематериального)[3];

- Проведение регулярных внешних и внутренних аудиторских проверок эффективности системы внутреннего контроля, в частности, системы бухгалтерского и управленческого учета, а также контроль за соблюдением требований законодательства, международных стандартов и внутренних нормативных документов внутри компании;

- Функционирование «горячей линии» с целью побуждения работников компаний и представителей контрагентов информировать о признаках мошеннических действий и коррупционных проявлений. «Горячая линия» функционирует в соответствии с принципами объективного и своевременного рассмотрения полученных сообщений, возможного анонимного представления сообщений, гарантией конфиденциальности личности, отказом от преследования обратившихся лиц, неприятием заведомо ложных, клеветнических и противоречащих назначению «горячей линии».

Выводы.

Противодействие мошенничеству на предприятии является комплексом мер, направленных на сохранение компании на рынке. Оно должно носить предупреждающий, системный и междисциплинарный характер[4].

Формирование правильной корпоративной культуры позволит компании избежать мошенничества и появления коррупционных схем. Для этого компаниями предпринимается большой спектр мер, направленных не просто на борьбу с мошенничеством, а на кардинальный отказ от подобной практики.

Список литературы

1. Риски и противодействие мошенничеству [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.proagro.com.ua/events/risk2017/>– Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 30.11.2017).
2. Финансовое мошенничество [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sibac.info/conf/law/xi/27222> – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 30.11.2017).

3. Уголовное преследование по уголовным делам о мошенничестве в сфере экономической деятельности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iaaj.net/node/2158/>– Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 30.11.2017).
4. Передовые технологии противодействия мошенничеству [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ib-bank.ru/news/1333/>– Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 30.11.2017).

УПРАВЛЕНИЕ ТАЛАНТАМИ В КОМПАНИИ ПАО "РОСТЕЛЕКОМ

Цимбал Е.Ю., Митрофанова Е.А.

(Цимбал Е.Ю. - студентка 2 курса магистратуры, кафедра Управления персоналом,
Митрофанова Е.А. - научный руководитель, доктор экономических наук, профессор)

Государственный университет управления, г. Москва

Управление талантами – это область HR-менеджмента, которая занимается привлечением квалифицированных работников, интеграцией новых сотрудников, а также удержанием персонала для удовлетворения текущих и будущих целей бизнеса. В компаниях, которые придерживаются стратегии управления талантами, ответственность за трудовые ресурсы лежит не только на HR-отделе, но и также на всех руководителях, работающих в организации.

Компании, которые внимательно относятся к политике управления талантами, очень тщательно подходят к вопросу поиска, привлечения, отбора, обучения, развития, сохранения, продвижения и повышения сотрудников внутри организации. Именно к таким организациям относится крупнейшая национальная телекоммуникационная компания ПАО «Ростелеком» - крупнейший универсальный оператор связи России, обслуживающий более 100 миллионов абонентов в 80 регионах страны. «Ростелеком» предоставляет высокотехнологичные услуги фиксированной и мобильной связи, широкополосного доступа в Интернет, платного телевидения и облачных решений для частных и корпоративных клиентов. В своих рядах компания насчитывает более 10 000 сотрудников в каждом регионе страны, которые входят в команду профессионалов высокого класса.

Говоря о внутренней политике ПАО «Ростелеком», стоит подчеркнуть, что организация нацелена не столько на привлечение новых квалифицированных специалистов, сколько на сохранение ценных сотрудников, которые уже работают в организации. Для этого в каждом регионе страны создаются специализированные учебные центры, на базе которых происходит подготовка бизнес-тренеров, проводятся различные семинары и тренинги, самые известные из которых: Тимбилдинг, Тайм менеджмент, SYNERGOS-команда, повышение квалификации. Также для сотрудников постоянно проводится обучение новым продуктам и услугам в части продаж и особенности оказания услуг.

Особое внимание «Ростелеком» уделяет, в том числе, и оценке персонала. Стоит отметить, что на базе компании были разработаны специальные методы оценки компетенций, основанные на модели корпоративных и специальных компетенций.

Корпоративные компетенции едины для всех должностей, охваченных моделью компетенций. К ним относятся:

- «Готовность к изменениям, креативность»,
- «Ориентация на результат»,
- «Эффективная коммуникация»,
- «Клиентоориентированность»,
- «Профессионализм»,
- «Стратегическое мышление и понимание бизнеса и структуры компании»,
- «Самоконтроль»,
- «Управление и координация»,
- «Лояльность».

Специальные компетенции необходимы только для определенных должностей (определяется руководителем при оценке компетенций).

Самая распространенная в компании методика оценки персонала была разработана на базе Воронежского филиала ПАО «Ростелеком» А. Хаустович (таблица 1). Смысл данной методики заключается в оценке компетенций менеджера по способностям, которыми должен обладать хороший специалист.

Таблица 1
Оценка менеджерских компетенций

Способность к планированию и организации										
Негативное проявление	Шкала									
	Минимально	Очень слабо	Слабо	Меньше средней	Средне	Больше средней	Сильно	Очень сильно	Максимально	
Нет способности к планированию и организации работ								7		Эффективно планирует организацию работ (определяет сроки, цели мероприятий, механизм достижения этих целей, требуемые ресурсы, последовательность действий, а также контроль выполнения мероприятий)
Планирует свою текущую деятельность не эффективно (не укладывается в спланированные сроки, «копит дела», чаще работает в режиме «аврала», цели достигает с трудом)									8	Умеет планировать свою текущую деятельность, ставить перед собой конкретные, измеримые и достаточно амбициозные цели
При планировании и организации работ не учитывает возможные риски и непредвиденные обстоятельства								7		При планировании и организации работ, учитывает риски и предупреждает возможные изменения внутренней и внешней среды
Редко отслеживает ход выполнения работы										Умеет организовать постоянный и

										7	всеобъемлющий контроль за ходом выполнения мероприятий
Не нацелен на преодоление препятствий при выполнении задач	Минимально	Очень слабо	Слабо	Меньше средней	Средне	Больше средней	Сильно	Очень сильно	Максимально		Нацелен на преодоление препятствий при выполнении работ и достижение поставленных целей в установленные сроки
										8	

В исследовании, приведенном в таблице 1, принимало участие порядка 200 менеджеров компании ПАО «Ростелеком». Результаты, освещенные в таблице, являются средней оценкой по всей выборке и демонстрируют достаточно хорошую подготовку менеджеров в рамках своих компетенций: 60% испытуемых имеют очень сильно развитое позитивное отношение к работе, 40% - максимально.

Еще одним направлением управления талантами в ПАО «Ростелеком» является кадровое планирование, а точнее формирование кадрового резерва.

Работа с кадровым резервом в компании состоит из нескольких этапов:

1. формирование списка кандидатов в резерв по результатам ежегодной оценки компетенций из работников (желательно не менее 3-ех человек на позицию) с уровнем развития компетенций выше требуемого;

2. организация и проведение оперативной оценки специалистами отдела развития персонала Департамента управления человеческими ресурсами (специалистами по оценке персонала филиалов) и составление по результатам оперативной оценки списка на утверждение кандидатов резерва;

3. включение кадрового резерва в общий план обучения и развития по направлениям (осуществляется совместно специалистом по работе с кадровым резервом и специалистом по обучению и развитию персонала):

- семинары по разделам законодательства, имеющим отношение к работе на должности;
- управленческое обучение по компетенциям.

Управление талантами – сложный и многогранный процесс развития самого главного ресурса компании – ее персонала. В наши дни существует огромное количество исследований, касаемо эффективности реализации данного процесса, подтверждающие необходимость использования ряда действий, направленных на компетентностное развитие сотрудников, однако лишь немногие из российских компаний применяют разработанные методики на практике.

Компания ПАО «Ростелеком» входит в число тех компаний, которые активно внедряют разнообразные методики по управлению талантами для развития своего персонала. Постоянное усовершенствование технологий влечет за собой необходимость периодического переобучения специалистов, тем более что сферой деятельности компании являются услуги связи. Именно поэтому управление талантами в «Ростелеком» является необходимым звеном сферы управления персоналом. К тому же нельзя забывать и о том, что реализация процесса управления талантами на практике благотворно влияет на доход компании, отзывы клиентов, повышение производительности и рыночной капитализации.

Список литературы

1. М.В. Красностанова, Модель компетенций для должностей Генеральной дирекции и дирекций филиалов ПАО «Ростелеком»: 2016
2. М.В. Красностанова, Положение о развитии и оценке персонала: 2016
3. <http://www.rostelecom.ru/social/report/RT-SR-2011-preview.pdf> - социальный отчет ПАО «Ростелеком» за 2016г

СЕКЦИЯ №20.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

РАЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОБНОВЛЕНИЮ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ

Кох И.А., Васильев А.И.

Казанский национальный исследовательский технический университет - КАИ, г. Казань

Введение.

Основные производственные фонды, находясь, длительное время в процессе производства, подвергаются физическому и моральному износу. Основным источником покрытия затрат, связанных с обновлением фондов являются собственные средства предприятий, в том числе амортизационные отчисления, которые накапливаются в течение всего срока службы основных фондов. В статье оценивается финансовая эффективность применения метода ускоренной амортизации.

Формулировка проблемы.

На сегодняшний день обрабатывающие предприятия, в том числе и предприятия целлюлозно-бумажной промышленности, имеют весомую часть изношенных основных производственных фондов (см. рис. 1).

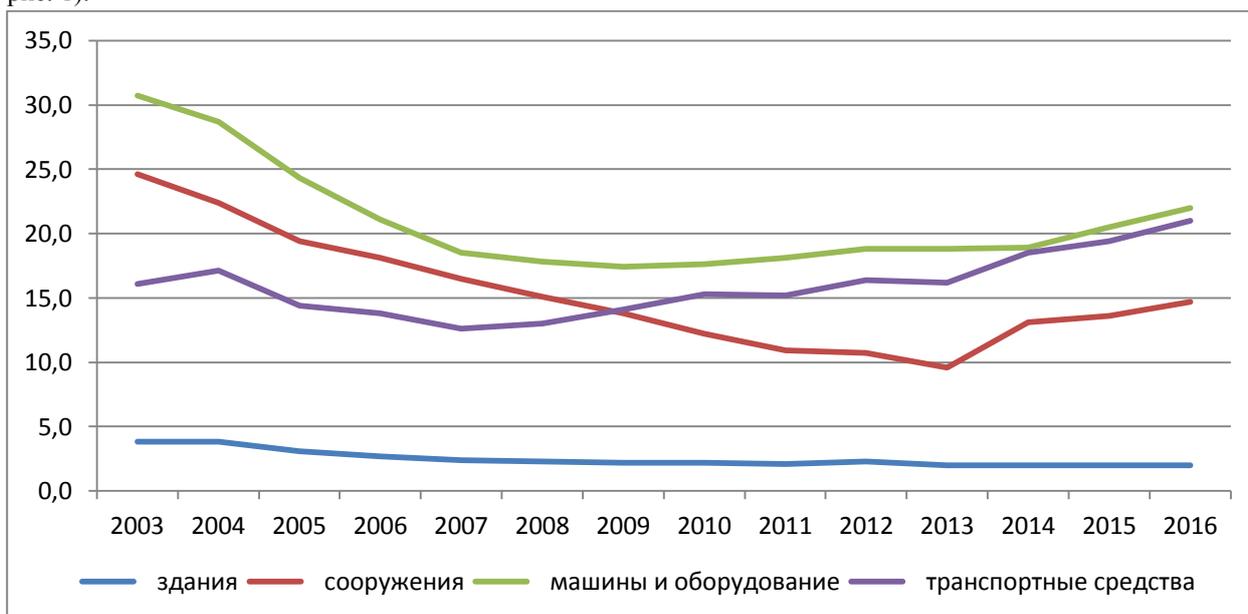


Рис. 1. Доля изношенных основных производственных фондов обрабатывающих производств в РФ.

Большинство российских предприятий используют линейный способ начисления амортизации, недооценивая эффект от использования ускоренного способа начисления амортизации.

Решение

Процесс амортизации означает перенесение по частям стоимости основных фондов в течение срока их службы на производимую продукцию и последующее использование этой стоимости для возмещения потребленных основных фондов. Говоря другими словами, производитель заведомо закладывает в стоимость выпускаемой продукции стоимость подверженных износу основных средств. Перенесенная стоимость основных фондов в составе продукции покидает сферу производства и поступает в сферу обращения. После реализации продукции часть денежной суммы, соответствующая перенесенной стоимости основных фондов, поступает в амортизационный фонд, в котором накапливается до величины,

соответствующей первоначальной стоимости изношенных основных фондов. Амортизационный фонд должен использоваться для приобретения новых основных фондов взамен изношенных.

При установлении налогоплательщиком в учетной политике для целей налогообложения линейного метода начисления амортизации, а также при применении линейного метода начисления амортизации в отношении объектов амортизируемого имущества сумма начисленной за один месяц амортизации определяется как произведение его первоначальной (восстановительной) стоимости и нормы амортизации, определенной для данного объекта.

Когда речь идет о нелинейном способе начисления амортизации, то сумма начисленной за один месяц амортизации для каждой амортизационной группы (подгруппы) определяется исходя из произведения суммарного баланса соответствующей амортизационной группы (подгруппы) на начало месяца и норм амортизации, установленных настоящей статьей, по следующей формуле:

$$A = B \times \frac{k}{100}, \quad (1)$$

где А - сумма начисленной за один месяц амортизации для соответствующей амортизационной группы (подгруппы);

В - суммарный баланс соответствующей амортизационной группы (подгруппы);

к - норма амортизации для соответствующей амортизационной группы (подгруппы).* (*Статья 259.2 Налогового кодекса РФ)

Сравним два способа начисления амортизации согласно положениям Налогового Кодекса РФ на примере токарного станка. Первоначальная стоимость станка 2,5 млн. руб. Срок полезного использования – 9 лет (5 амортизационная группа). Согласно статье 259.2 Налогового Кодекса РФ месячная норма амортизации для расчета нелинейным способом для 5 группы равна 2,7%. Соответственно, годовая норма амортизации для расчета нелинейным способом будет равна 32,4%. Годовая норма амортизации для расчета линейным способом – 11,1%.

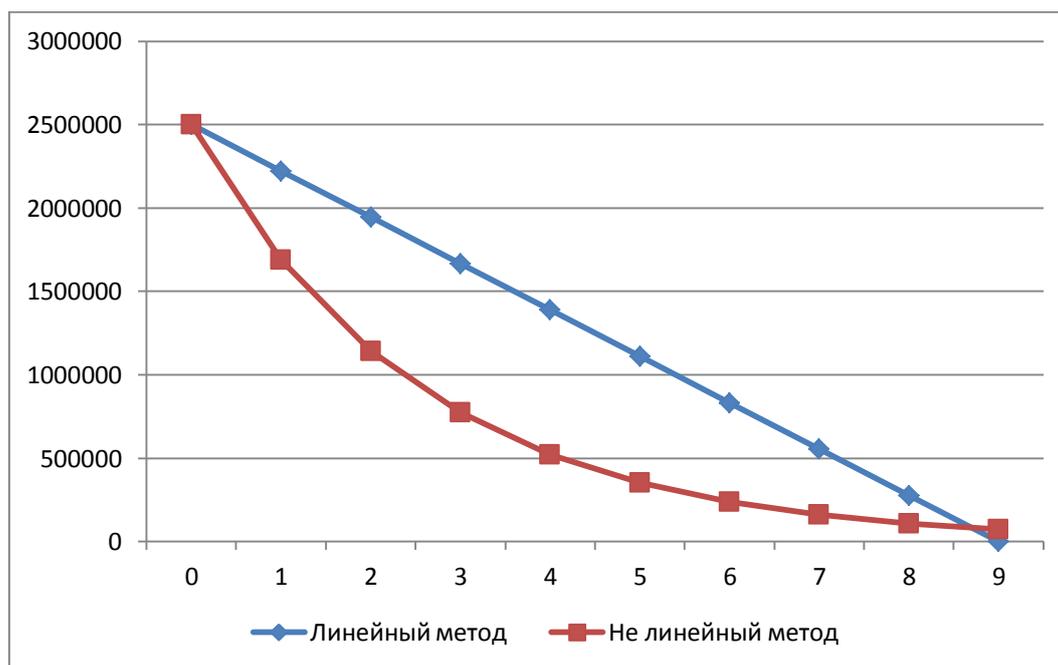


Рис. 2. Динамика остаточной стоимости станка.

Первым делом покажем, как будет изменяться остаточная стоимость станка с течением времени. Как видно из таблицы и графика, нелинейный способ начисления амортизации позволяет в первые годы списать более существенную сумму, нежели линейный. Хотя при нелинейном способе остаточная стоимость станка никогда не станет нулевой, то есть мы не сможем списать стоимость станка полностью.

В силу того, что ценность денежных средств сегодня и через временной промежуток будет разной, вводится такое понятие как дисконтирование. Ставку дисконтирования примем равной коэффициенту рентабельности активов за 2016 год (ROA) одного из предприятий ЦБП, а именно 27%.

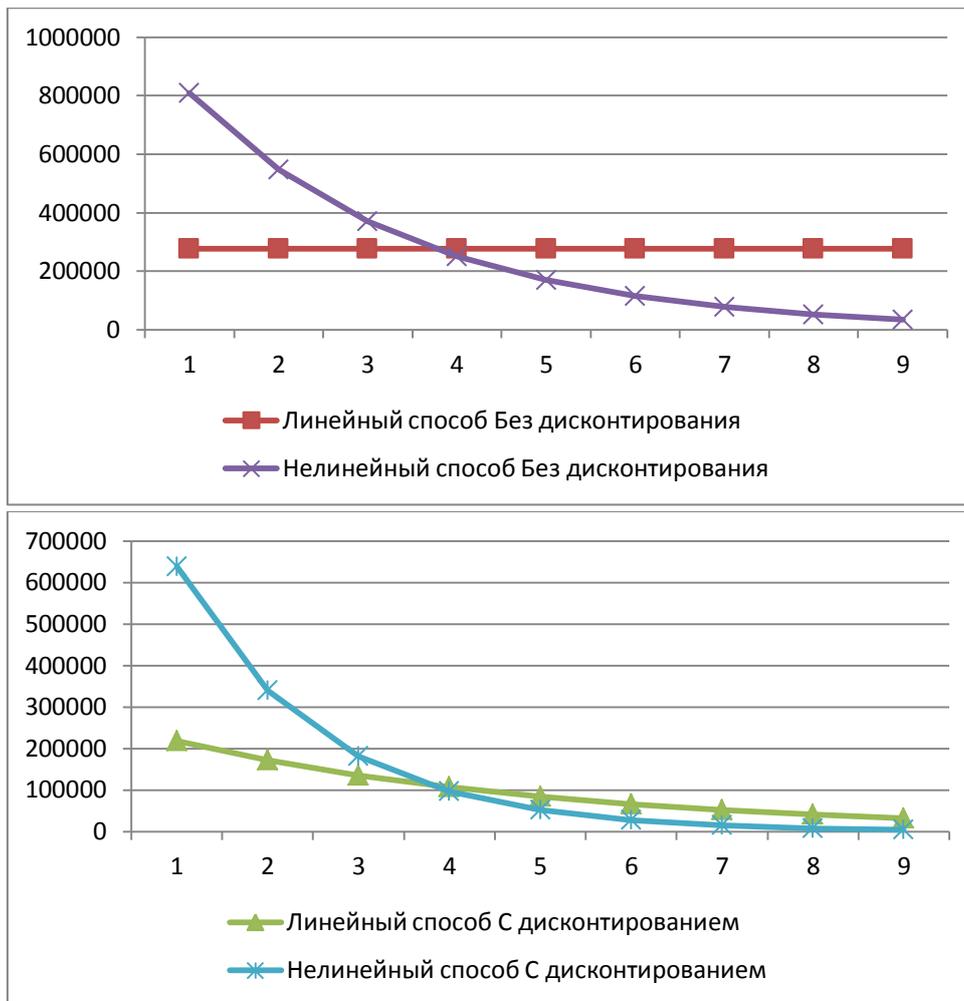


Рис. 3. Сумма амортизационных отчислений по годам эксплуатации

Из выше представленного графика видно, что хотя при линейном способе, на протяжении всего полезного срока эксплуатации, отчисления производятся равными суммами, реальная ценность отчисляемых средств существенно падает.

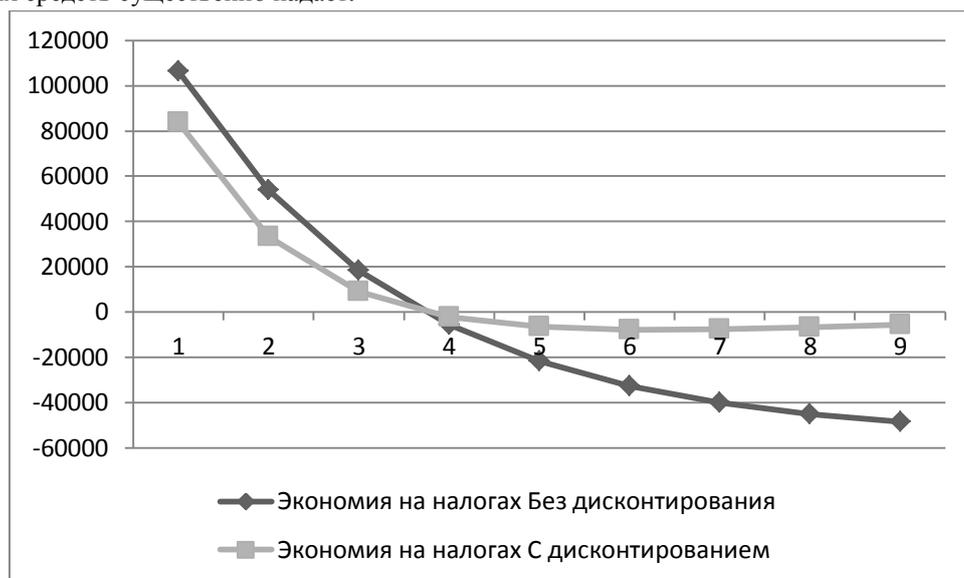


Рис. 4. Амортизационная экономия на налогах

На графиках видно, что экономия на налогах экономически эффективна в первые годы, с течением времени экономия снижается и уходит в отрицательное значение.

Денежные средства, сэкономленные на налогах, находятся в обороте, и с течением времени они приносят предприятию дополнительную прибыль. Со временем наступает такой момент, когда сумма сэкономленных средств (с учетом их приращения) превысит остаточную стоимость станка. Это и есть момент, когда оборудование “отбивает” вложенные в него средства досрочно. В нашем случае такой момент наступил на 5 году эксплуатации станка (см. таблицу 1 и рис. 5).

Если рентабельность активов компании меньше, чем в приведенном примере (меньше 27% годовых), эффект будет аналогичным, однако проявится он позже – на 6 или 7 году эксплуатации оборудования. Но в любом случае ускоренная амортизация позволяет обеспечить досрочную окупаемость основных фондов и возможность их замены до окончания установленного срока эксплуатации.

Таблица 1. – Амортизационные отчисления токарного станка на протяжении всего срока полезного использования (в тыс. руб.)

Год	График амортизации				Экономия на налогах			
	Линейная амортизация		Ускоренная амортизация		Сумма экономии	Дисконтированная сумма экономии	Сумма экономии нарастающим итогом	Сумма экономии с учетом наращения
	Сумма отчислений	Остаточная стоимость	Сумма отчислений	Остаточная стоимость				
1	277,8	2222,2	810,0	1690	106,4	83,8	106,4	106,4
2	277,8	1944,4	547,6	1142,4	54,0	33,5	160,4	189,1
3	277,8	1666,7	370,2	772,3	18,5	9,0	178,9	258,7
4	277,8	1388,9	250,2	522,1	-5,5	-2,1	173,4	323,0
5	277,8	1111,1	169,2	352,9	-21,7	-6,6	151,6	388,5
6	277,8	833,3	114,3	238,6	-32,7	-7,8	119,0	460,7
7	277,8	555,6	77,3	161,3	-40,1	-7,5	78,9	545,0
8	277,8	277,8	52,3	109,0	-45,1	-6,7	33,8	647,1
9	277,8	0	35,3	73,7	-48,5	-5,6	-14,7	773,3
Итого	2500		2426,3			89971		

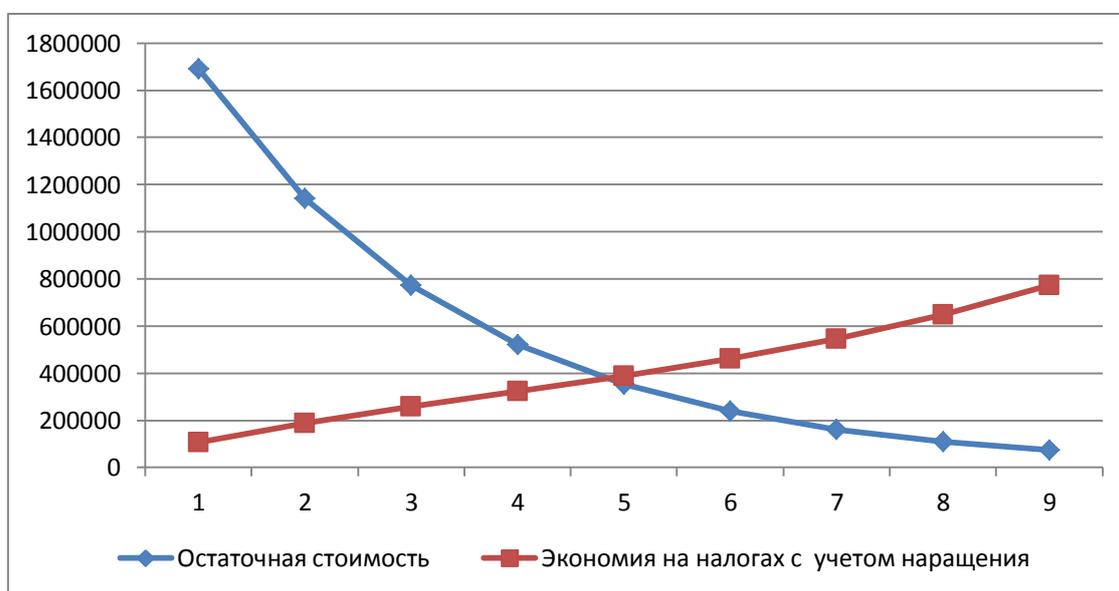


Рис. 5. Точка досрочной окупаемости амортизируемого оборудования.

Вывод

Как показано выше, оборудование с течением времени изнашивается не только физически, но и морально. Таким образом, наиболее рациональным для предприятия является стремление к его замене на новое, более современное, до истечения срока эксплуатации. При этом использование ускоренной амортизации позволяет за 60-80% положенного срока эксплуатации оборудования полностью возместить его стоимость за счет амортизационных отчислений, экономии на налогах и прибыли от ее

реинвестирования. При возможности продажи устаревшего, но не полностью изношенного оборудования предприятие получит дополнительную прибыль.

В этом и заключается экономический эффект рассматриваемого перехода от линейного метода начисления амортизации к нелинейному.

Список источников

1. Налоговый кодекс РФ.
2. Кондратьева М.Н. Экономика предприятия : учеб. пособие для студентов высших учебных заведений. – Ульяновск : УЛГТУ, 2008. – 241 с.
3. Экономика предприятия (организации): Учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. — М.: Издательско-торговая корпорация “Дашков и К^о”, 2013. — 372 с.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

СЕКЦИЯ №21.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПАРКОВОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ Г. ХАБАРОВСКА

Бобришова В.С., Гришина Н.А.

Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск

Транспортная инфраструктура г. Хабаровска часто поддается критике со стороны горожан, главные выделенные проблемы – это состояние асфальтобетонного полотна, нехватка парковочных мест, пробки.

В связи с тем, что уровень автомобилизации города с растет с каждым годом, проблемы будут обостряться и вызывать недовольство граждан. В настоящее время г. Хабаровск занимает одно из ведущих мест в России по уровню автомобилизации. По данным городских статистических порталов в городе зарегистрировано 230 тысяч легкового и 170 тысяч грузового автотранспорта [1].

Наиболее остро ощущается проблема с нехваткой парковочных мест в центральном районе города, где наблюдается скопление автомобилей за счет высокой концентрации на ограниченной территории офисных зданий, бизнес-центров, торговых центров, кинотеатров, магазинов. Так же необходимо отметить, что в связи с развитием городской среды, согласно планам департамента архитектуры и строительства, в ближайшее время будет наблюдаться активный рост количества офисных зданий и жилых домов в центральном районе города, соответственно концентрация автомобилей возрастет. Свободные машино-места под парковку автомобилей, в рабочее время, практически невозможно обнаружить, от безысходности многие жители оставляют личный транспорт под запрещающими знаками, что приводит к эвакуации автомобиля.

Периодически возможно столкнуться с ситуацией, отображенной на рисунке 1, как правило, она возникает в рабочие дни, особенно в «час-пик».



Рисунок 1 – Пробки на дорогах г. Хабаровска

Так же очевидна проблема проезда к месту назначения, как у автолюбителей, так и у экстренных служб, время в пути увеличивается в несколько раз. Пропускная способность транспортной инфраструктуры снижается с наступлением зимы, в связи с обильными осадками в регионе, очищать улицы от снега в оперативном режиме весьма затруднительно.

Присутствие в центральном районе домов 60-70 годов постройки ухудшает ситуацию с нехваткой парковочных мест. По ГОСТу дома 60-70 годов не были рассчитаны на большое количество транспорта во дворе, и предусматривались только гостевые парковки.

Строительство большого числа автомобильных парковок, улучшит пропускную способность центрального района города, решит проблему с нехваткой парковочных мест, сделает проживание в городе более комфортным.

За неимением свободных мест под стоянку автомобиля, многие горожане паркуются на зеленом газоне, тем самым истирая траву и придавая участку неблагоприятный вид. Государство регулирует эту проблему, разрабатывая и изменяя законодательство.

Федеральные законы «Об охране окружающей среды», «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» запрещают паркирование автомобилей на газонах, участках с зелеными насаждениями, детских площадках. За нарушение положений этих законов не предусмотрено административной ответственности.

В законодательство муниципального образования город Хабаровск включена статья, запрещающая заезд всех видов транспорта на тротуары, бордюры, газоны. К концу мая 2016 года по этой статье было привлечено к ответственности 1054 нарушителя. Но в соответствии с решением апелляционного суда РФ в 2017 году статья была отменена. Автолюбителей, нарушивших законодательство, совершивших неправомерное паркирование на запрещенной территории, штрафовали от 1 до 3 тысяч рублей, за повторное нарушение от 3 до 7 тысяч [1].

В предвыборных программах кандидаты в депутаты Госдумы РФ от Хабаровского края часто заявляли о внесении изменений в кодекс административных нарушений и принятии мер, в данный момент ситуация стабильна, поправок нет [1].

Проанализировав все основные Федеральные и региональные положения о нормировании строительства автомобильных стоянок, можно сделать вывод о возможности строительства парковок открытого типа «Экопарковка» в границах всех территорий зонирования городского округа «город Хабаровск». Тем более, парковка данного типа решит проблему с паркированием автомобилей на газоне, улучшит экологическое состояние города, озеленит территорию.

Администрацией города Хабаровска предоставлена карта «Схема размещения объектов транспортной инфраструктуры Центрального района» (Рисунок 2) [3].

ХАБАРОВСК
ПРОЕКТ ПЛАНИРОВКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО РАЙОНА
СХЕМА РАЗМЕЩЕНИЯ ОБЪЕКТОВ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

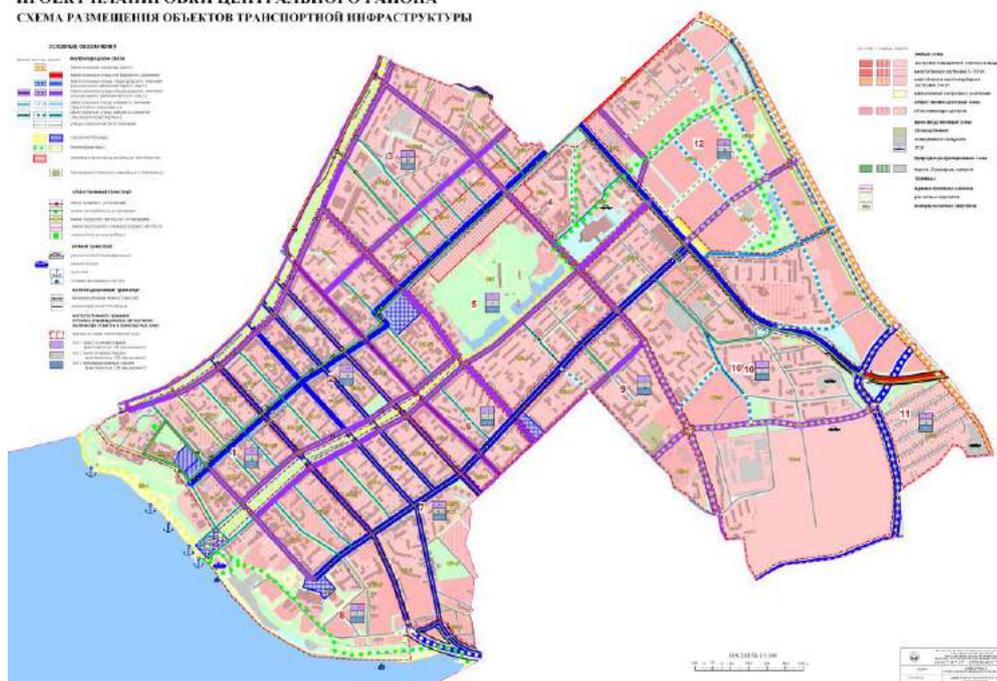


Рисунок 2 – Схема размещения объектов транспортной инфраструктуры Центрального района.

Согласно градостроительному кодексу г. Хабаровска размещение временных автостоянок открытого типа на красных линиях улиц возможно при условии сохранения ширины проезжей части. Для строительства новых автостоянок открытого типа свободного места в центральном районе города практически нет.

Но возможны варианты переоборудования существующих автостоянок в автостоянки типа «Экопарковка», использования технологии при строительстве новых жилых районов и бизнес-центров. Так же возможно строительство многоэтажных (подземных) парковок закрытого типа.

Положение о территориальном планировании содержит информацию о перспективах и планировании застройки территории жилыми массивами, что включает в себя строительство парковочных мест, в пределах установленных нормативов. В этом случае наилучшим вариантом можно рассмотреть комбинацию многоэтажных парковок закрытого типа и «Экопарковок».

Ниже приведен перечень основных мероприятий по территориальному планированию Центрального района г. Хабаровска, утвержденный администрацией города.

Мероприятия по развитию функционально-планировочной структуры и основных функциональных зон Центрального района [2]:

- Многоэтажная застройка будет развиваться за счет локальной реконструкции и уплотнения существующей застройки. Новая многоэтажная застройка предусматривается на освобождаемых территориях, занятых раньше промышленными предприятиями, военными ведомствами и организациями. Продолжится частичный перевод территории промзоны ОАО "Дальневосточный завод энергетического машиностроения", расположенного на Ленинградской улице, в жилую многоэтажную зону. Площадь зоны многоэтажной застройки увеличится на 70 га.
- На месте территории ликвидированного «Авиационного завода № 24» продолжится формирование многоэтажной жилой застройки. В районе улиц Джамбула, Брестской, Запарина, Знаменщикова продолжится развитие многоэтажной застройки с формированием общественно-деловых зон. Многоэтажная застройка получит свое развитие в центре города вокруг городского парка, а также вдоль ул. Калинина и в квартале между ул. Калинина и Истомина.
- После частичного освобождения территории ЗАО «Дальэнергомаш», предполагается строительство многофункционального общественного городского центра. Зона «Дальэнергомаш» планируется как новый деловой центр города и единственное место, где предусматривается большой объем строительства. Площадь зоны общественно-деловой застройки в районе увеличится на 30 га.

- Будет продолжено благоустройство набережной. В центре города вокруг городского парка продолжит развиваться общественно-деловая многофункциональная застройка. Предлагается территорию, с которой выводится СИЗО, развивать в качестве многофункциональной общественно-деловой зоны.

- В связи с использованием земельных участков на территории завода ОАО «Промсвязь» под торговые, обслуживающие и административные функции, а также с развитием жилой застройки в квартале в границах ул. Слободская – ул. Гамарника – ул. Павловича – пер. Смены, проектом предлагается общественно-деловая многофункциональная застройка.

- Проектом предлагается формирование общественно-делового ядра между ул. Пионерской и набережной протоки Амурская. В кварталах в границах улиц Пушкина, Серышева и Амурского бульвара, улиц Знаменщикова, Серышева и Джамбула, улиц Ухтомского, Карла Маркса и Ленинградской, вдоль улиц Специалистов, Тихой, Переясловской, Астраханской, предлагается формирование многофункциональных общественно-деловых зон.

Таким образом, приведено официальное доказательство увеличения количества жителей и числа автомобилей в связи с развитием многоэтажного строительства в центральном районе города.

В таблице 3 приведены прогнозируемые значения увеличения основных показателей [2] .

Таблица 3 – Перспектива увеличения показателей к 2025 году.

Показатель	2017г.	2025г.
Количество населения, тыс.чел.	92	95
Уровень автомобилизации автом./тыс.чел	300	400
Количество автомобилей личного пользования, машино-мест	36800	38016
Расчетное количество машино-мест, шт.	33120	34214,4

По проекту развития функционально-планировочной структуры и основных функциональных зон Центрального района, будет наблюдаться рост деловой активности населения, число рабочих мест возрастет. Места для временного хранения автомобилей будут организовываться у крупномасштабных объектов, так же будет осваиваться все большее подземное пространство под центральными улицами города.

Строительство новых парковочных машино-мест постоянного и временного хранения необходимо, для продолжения нормального функционирования города. Из показателей таблицы 3 можно сделать вывод о планировании строительства около 1100 машино-мест за 7 лет. План осуществим, учитывая стратегию развития территории Дальнего Востока и поддержку со стороны администрации г. Хабаровска.

В настоящее время чиновники принимают активные меры для улучшения ситуации в городе, создания комфортных условий для жизни горожан. Скорость решения проблем ограничивается финансовой составляющей и не успевает за темпом роста автомобилизации Хабаровска.

За последнее время можно выделить несколько ключевых решений по модернизации транспортной инфраструктуры города:

- Реконструкция улицы Краснореченской и Пионерской существенно сократила время в пути, уменьшила количество пробок, увеличив пропускную способность улиц. Теперь возможно пересечь весь город, потратив около 40 минут, против прежних 1:10. Скорость передвижения регулируют камеры, установленные по всему пути, что на порядок сократило количество ДТП.

- Появляется все больше торговых центров и вместе с ними подземных многоуровневых автостоянок. Хранение автомобиля на ночь обходится от 100 до 150 рублей.

Таким образом, несмотря на критику общественности в адрес администрации города, все же возможно отметить положительную тенденцию развития транспортной инфраструктуры г. Хабаровска.

Список источников

1. Берегись автомобиля: кто ответит за парковку на газонах Хабаровска [Электронный ресурс] // Vostok.Today. 2017. URL: <http://vostok.today/15015-beregis-avtomobilya-kto-otvetit-za-parkovku-na-gazonah-habarovska.html> (Дата обращения: 8.11.2017).
Об утверждении изменений в генеральный план города Хабаровска [Электронный ресурс]: решение Хабаровской городской Думы от 23 октября 2012 года N 662 (с изменениями на 21 апреля 2015 года) // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. URL: <http://docs.cntd.ru/document/823300317> (Дата обращения: 8.11.2017).

3. Схема размещения объектов транспортной инфраструктуры [Электронный ресурс] // портал администрации города Хабаровска. URL: https://dasiz.khabarovskadm.ru/town-planning/planning_documentation/area/central/2010/doc/Map3.png (Дата обращения 5.11.2017).

ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ ДЛЯ ЮГОРЧАН

Касьяненко Т.В.

Югорский Государственный Университет, г. Ханты-Мансийск

В статье рассматривается современное состояние транспортной инфраструктуры Республики Крым и транспортная доступность его для жителей Югры.

На сегодня главным перспективным этапом развития транспортного сообщения в Республике Крым связано с реализацией крупных проектов: строительство мостового перехода через Керченский пролив, современных автомобильных и железнодорожных путей; усовершенствование имеющейся туристской инфраструктуры, а также модернизация аэропортов и морских портов.

В условиях сложившейся политической ситуации, вызванной изменениями геополитического положения Республики Крым, которая до 2014 года находилась под юрисдикцией независимого государства Украины, а в марте 2014 г. полуостров вошел в состав Российской Федерации. Вхождение Крыма в состав РФ, без сомнений, открывает новые перспективы для экономического развития. Но стоит отметить, что текущий уровень социально-экономического развития региона значительно проигрывает общероссийским, а в некоторых отраслях наблюдается критическая ситуация.

Крым обладает исключительным природно-рекреационным и культурно-историческим потенциалом, который с одной стороны является – стратегическим, а с другой – высокодотационным, развитие которого непрерывно связано с туристско-рекреационной деятельностью. Как показал опыт летнего сезона 2014 года, его возможности ограничены инфраструктурными проблемами. Основными видами транспорта, связывающие Крымский полуостров с другими регионами являются: авиационный и морской-паромный.

С увеличением спроса в 2016 - 2017 годах на внутрироссийские направления, возникла необходимость в создании новых туристских маршрутов. Жители Югры вместо Турции и Египта предпочитают летать в Крым, Сочи и Краснодарский край.

Основной проблемой транспортной доступности Республики Крым для Ханты-Мансийского автономного-округа – Югры заключается в таких проблемах:

- значительная отдаленность округа от Республики Крым;
- отсутствие доступного для основных масс турпотока железной дороги из города Ханты-Мансийска;
- слабо развитая сеть автомобильных дорог по округу.
- высокие цены на авиабилеты, ж/д билеты.

В данной статье нами рассмотрены альтернативные варианты транспортной доступности Крыма для жителей ХМАО – Югры (Табл.1).

Таблица 1 – Транспортная доступность Республики Крым для югорчан

Маршрут	Продолжительность	Описание
1	2	3
Авиационный транспорт		
Ханты-Мансийск – Москва Москва - Симферополь	14 часов 40 мин	Стоимость билетов составит 18 000 рублей при раннем бронировании. Пересадка в Москве 8 часов 50 минут. Авиаперелет осуществляет компания Аэрофлот.
Сургут – Симферополь	4 часа	Стоимость билетов варьируется от 15 000 до 16 000 рублей при раннем бронировании. Рейс прямой, авиаперелет осуществляют компании ЯМАЛ и Аэрофлот.
Нижневартовск – Симферополь	5,5 часов	Стоимость билетов составит 11 000 рублей. Рейс прямой, авиаперелет осуществляется компанией Аэрофлот.

Продолжение таблицы 1

1	2	3
Железнодорожный транспорт		
Пыть-Ях – Москва Москва-Краснодар Краснодар – Республика Крым	2 дня 00 ч 42 м 1 день 05 часов 30 минут 4 часа 30 мин	Маршрут занимает в среднем трое суток, стоимость данного маршрута составит: плацкарт – 10 709 рублей купе – 11 061 рублей. Перевозку осуществляет РЖД.
Пыть-Ях – Москва Москва – Анапа Анапа – Республика Крым	2 дня 00 ч 42 м 23 часа 03 минут 2 – 2,5 часа	Маршрут занимает более двух суток, стоимость билетов составляет 14 136, в поезде только места – купе. Перевозку осуществляет РЖД.
Автомобильный транспорт		
Ханты-Мансийск – Тюмень – Челябинск – Уфа – Самара – Сызрань – Саратов – Волгоград – Краснодар – Республика Крым	1 день 21 час	Километраж указанного маршрута составит 3 472 км. Стоимость маршрута 10 190 рублей. Не учитывается время остановок в пути.
Ханты-Мансийск – Серов – Пермь – Казань – Ульяновск – Саратов – Волгоград – Краснодар – Республика Крым	1 день 23 часа	Километраж указанного маршрута составит 3 530 км. Стоимость маршрута 11 190 рублей.
Смешанный маршрут		
Ханты-Мансийск – Тюмень Тюмень - Симферополь	10 часов 5 часов 25 минут	Представленный маршрут занимает в среднем до 24 часов. Рейс не прямой, пересадка в Новосибирске время ожидания 2 часа 25 минут. Стоимость билета составит 12 600 рублей.

Продолжение таблицы 1

1	2	3
Ханты-Мансийск – Сургут Сургут - Симферополь	3,5 часа (машина); 5 часов (автобус) 4 часа	Продолжительность меняется в зависимости от выбранного вида транспорта: Машина – 7,5 часов; Автобус – 9 часов. Стоит отметить цена также зависит от выбранного вида транспорта: Машина – 16 700 рублей; Автобус – 17 000 рублей.

Таким образом, можно сделать вывод наиболее быстрым и доступным является авиационный транспорт. Прямые рейсы осуществляются из Сургута и Нижневартовска, для жителей города Ханты-Мансийска возможен вариант с пересадкой в Москве, время ожидания составит около 9 часов. Стоит отметить, что железнодорожным транспортом можно воспользоваться из города Пыть-Ях, данный город находится в непосредственной близости к таким городам как Ханты-Мансийск и Нефтеюганск.

Одним из наиболее недорогих вариантов является поездка на собственном автомобиле. Время в пути больше чем на самолёте, но меньше чем на поезде, стоимость варьируется в пределах от 9 000 – 12 000 рублей. Значительно усложняет путешествие отсутствие прямой автомобильной дороги к Крыму, строительство Керченского моста решит данную проблему.

Также немало важным является отсутствие из города Ханты-Мансийска прямых рейсов в Симферополь и отсутствие железнодорожного транспорта, что сказывается на времени при путешествии.

Для успешного развития туристского направления из округа в Республику Крым необходимо пустить прямые рейсы из города Ханты-Мансийска, улучшить инфраструктуру автомобильных дорог.

Анализ транспортной доступности региона показал, что Республика Крым доступна для разных слоев населения. Можно выделить следующие целевые рынки:

1. Бизнес-туристы. Их не интересует цена, главное комфорт и максимальная экономия времени, поэтому для данного сегмента рынка наиболее удобным видом транспорта является авиационный.

2. Эконом-путешественники. Стоит отметить, что для данного целевого рынка главную роль играет стоимость поездки, а также комфорт. Таким образом, для таких туристов идеальным вариантом будет железнодорожный транспорт. Этот вид транспорта достаточно удобный, недорогой, единственным минусом можно назвать продолжительность в пути.

3. Семейные путешествия. Очень часто сложным для таких поездок является то, что семейные путешествия особенно с детьми, требуют огромного количества багажа, что является неудобным при выборе авиационного и железнодорожного транспорта. Поэтому наиболее оптимальным для такого рода поездок является автомобильный транспорт, время в пути в среднем до 24 часов, а затраты минимальные.

4. Студенты. Указанный сегмент рынка располагает небольшим бюджетом и огромным количеством времени. Таким образом, наилучшим вариантом для путешествия является железнодорожный или смешанный вид транспорта.

Список источников

1. Бажора В.А. Потенциал развития города Севастополя и Республики Крым в современных условиях глобализации. – Чита, 2016. - №11 (115). – с. 3-6.
2. Белицкая О.В. Экономический потенциал и перспективы развития Республики Крым. Печать: Вестн. КСЭИ. – Краснодар, 2014 – с.223-229.
3. Большаник П.В. Экономико-географическое положение ХМАО-Югры // Всероссийская научно-практическая конференция «Экономическая наука и высшее образование как приоритетное направление регионального развития» 15-16 мая 2008 г. Нижневартовск: НГГУ, 2008. – С.34-40.

©Касьяненко Т.В.

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНОВ, КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ

Кротова А.Б., Безпалов В.В.

(Кротова А.Б. - студентка факультета экономики торговли и товароведения Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, РФ, г. Москва;

Безпалов В.В. - научный руководитель к.э. н., доцент кафедры НиРЭ Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, РФ, г. Москва)

FOREIGN TRADE ACTIVITIES OF THE REGIONS AS A TOOL OF INCREASING THE NATIONAL ECONOMIC SECURITY OF THE COUNTRY ON THE EXAMPLE OF THE REPUBLIC OF MARI E

Krotova A.B., Bezpalov V.V.

(Krotova A.B. - student of the Faculty of Economics of Trade and Commodity Studies, Russian Economic University. GV Plekhanov, Russian Federation, Moscow;

Bezpalov V.V. - scientific adviser Cand. Associate Professor of the Department of NIE of the Russian Economic University. GV Plekhanov, Russian Federation, Moscow)

Аннотация: В статье обоснована значимость развития внешнеторговой деятельности Российских регионов на современном этапе. На основе анализа динамики и структуры ВРП республики Марий Эл, а так же ее внешнеторгового оборота, выявлены особенности, к которым можно отнести исторически сложившуюся структуру обрабатывающих производств на основе имеющихся ресурсов, а так же проблемы в развитии промышленного сектора региона, где основным фактором сдерживания является зависимость от импорта машин и оборудования. Это позволило предложить ряд мер по снижению влияния данных факторов.

Annotation: The article substantiates the significance of the development of foreign trade activity of the Russian regions at the present stage. Based on the analysis of the dynamics and structure of the GRP of the Republic of Mari El, as well as its foreign trade turnover, features have been identified, which include the historically formed structure of manufacturing industries on the basis of available resources, as well as problems in the development of

the industrial sector of the region, where the main deterrent factor is dependence on imports of machinery and equipment. This made it possible to propose a number of measures to reduce the influence of these factors.

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность, внешнеторговый оборот, региональный промышленный комплекс, модернизация.

Keywords: foreign trade activity, foreign trade turnover, regional industrial complex, modernization.

Развитие внешнеторговой деятельности регионов в современных, противоречивых и сложных условиях международной финансово-экономической нестабильности, является на сегодняшний момент одной из важнейших задач, т.к. во многом повышение эффективности работы промышленности в субъектах определяет социально-экономическое развитие всей национальной экономики России. В продолжающейся политике европейских стран и США, направленной на различные ограничения в отношении Российских компаний, а так же целых отраслей промышленности, ее социально-экономическое развитие во многом зависит от состояния и темпов роста промышленного производства, посредством создания и внедрения новых, инновационных продуктов, отвечающих современным требованиям[1]. Дальнейшая интеграция в мировую экономическую систему, выставляет требования для руководства страны, устранить или, как минимум, минимизировать влияние внутренних и внешних угроз на уровне регионов, что в свою очередь повысит экономическую безопасность государства в целом[2].

Одним из регионов, имеющих потенциал развития своего промышленного сектора и его внешнеторговой составляющей, является республика Марий Эл, входящая в состав Приморского Федерального Округа (ПФО).

Республика Марий Эл располагается в центре Европейской части Российской Федерации, занимает площадь 23,4 тыс. кв. км, что составляет 0,13 % территории России, с проходящими по территории автодорогами федерального значения, наличием транзитной трубопроводной и транспортной сети, судоходных путей по рекам Волге и Ветлуге. На севере, северо-востоке и востоке Марий Эл граничит с Кировской областью, юге и юго-востоке с Республикой Татарстан и Республикой Чувашия, на западе и северо-западе - с Нижегородской областью.

Промышленный потенциал Республики Марий Эл в 90-е годы на 80 % был ориентирован на производство продукции военного назначения. Сегодня промышленный комплекс республики носит многоотраслевой характер.

Одним из важнейших показателей развития региона является объем и динамика ВРП, показывающая сумму вновь созданных стоимостей отраслей экономики региона (табл. 1)

Таблица 1.

Объем и динамика ВРП республики Марий Эл

	2011	2012	2013	2014	2015
ВРП (в осн. ценах), млн. руб.	97323,3	117201,1	125950,2	143396,1	165531,0
ВРП (в осн. ценах), в % к пред.году	106,0	109,8	101,9	106,0	103,2

Источник: составлено автором по данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики республики Марий Эл – <http://maristat.gks.ru/> (Дата обращения 29.09.2017)

Рассматривая ВРП, важно и необходимо проанализировать его структуру по хозяйственным видам экономической деятельности (рис.1). Следует отметить, что наибольший вклад в региональный бюджет республики вносят обрабатывающие отрасли промышленности, сельское хозяйство и управления по обеспечению военной безопасности. Такая структура обусловлена географическим положением республики Марий Эл, наличием большого количества топливно-энергетических ресурсов, а так же исторически сложившимися отраслями, такими как предприятия лесной промышленности, а так же промышленных предприятий по выпуску военной продукции (перенесенных с западных областей РФ) и развития АПК.

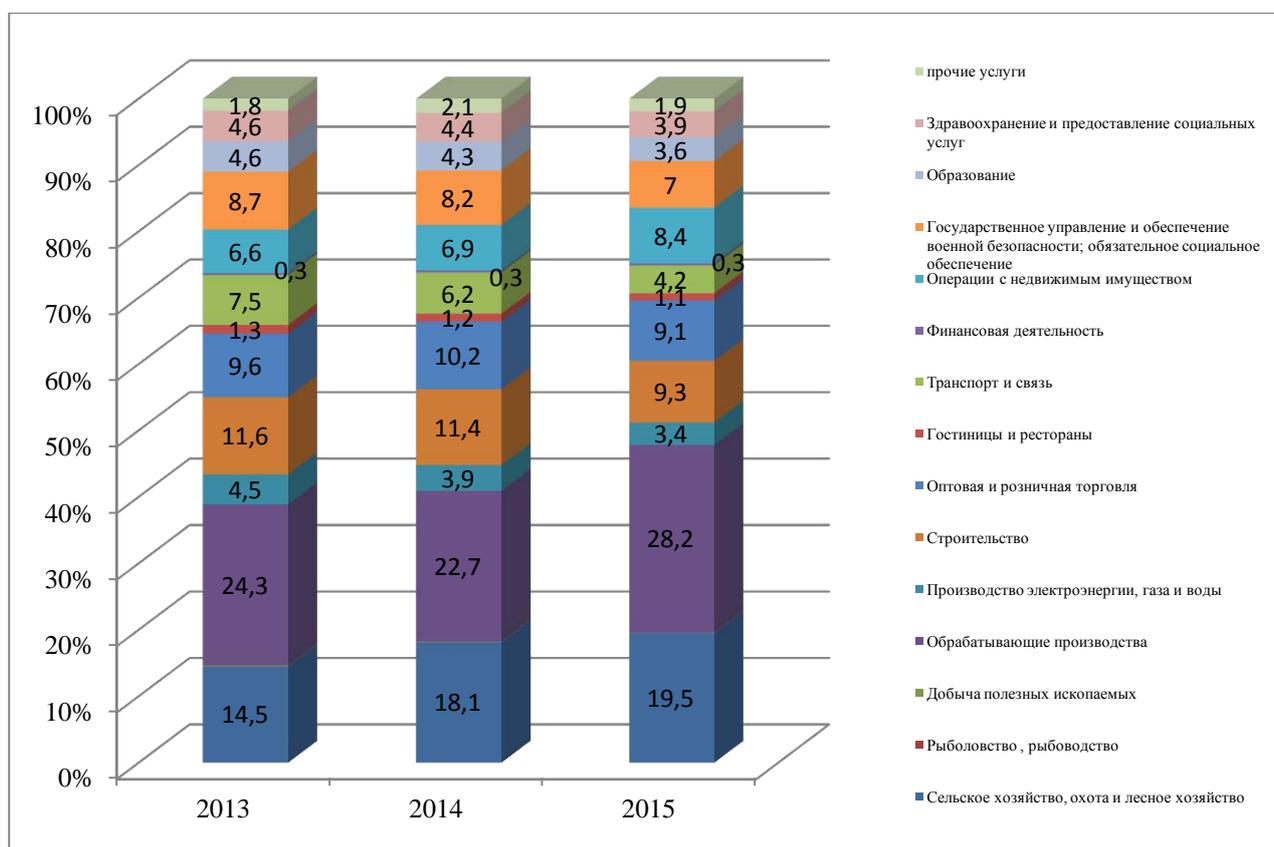


Рисунок 1 Структура ВРП Республики Марий Эл по видам экономической деятельности 2013-2015 годов[3]

Рассматривая внешнеэкономическую деятельность республики Марий Эл, как одной из составляющих национальной экономической безопасности Российской Федерации, необходимо проследить динамику внешнеторгового оборота республики Марий Эл (табл.2).

Стоит отметить, что объемы экспорта то увеличивались, то снижались, и наоборот, при этом, происходил постоянный рост стоимости импортных товаров до 2014 года, а начиная с 2014 года произошло резкое снижение объемов импорта в стоимостном выражении. Связано это с началом реализации политики импортозамещения. Так же, стоит отметить, что за весь рассматриваемый период сальдо внешнеторгового оборота республики всегда было положительным, не смотря на высокую турбулентность.

Таблица 2.

Динамика внешнеторгового оборота республики Марий Эл (в млн. долларов США)

	2011	2012	2013	2014	2015
Экспорт	378,5	602,9	470,6	230,6	411,3
Импорт	90,0	111,5	138,2	146,2	84,4
Внешторг. оборот	468,5	714,4	608,8	376,8	495,7
Сальдо	288,5	491,4	332,4	84,4	326,9

Источник: составлено автором по данным официального сайта ФТС России. Таможенная статистика внешней торговли – <http://stat.customs.ru/> (дата обращения 30.09.2017)

При этом данный показатель является позитивным фактором при оценке экономической безопасности региона, так как он положительный во всем рассматриваемом периоде, это говорит о том, что республика не имеет зависимости от импортных товаров.

Отчетливо видно, что наибольшую долю в структуре экспорта республики Марий Эл занимают продукция топливно-энергетического комплекса, древесины и целлюлозно-бумажные изделия, а так же продукция машиностроения (рис.2).

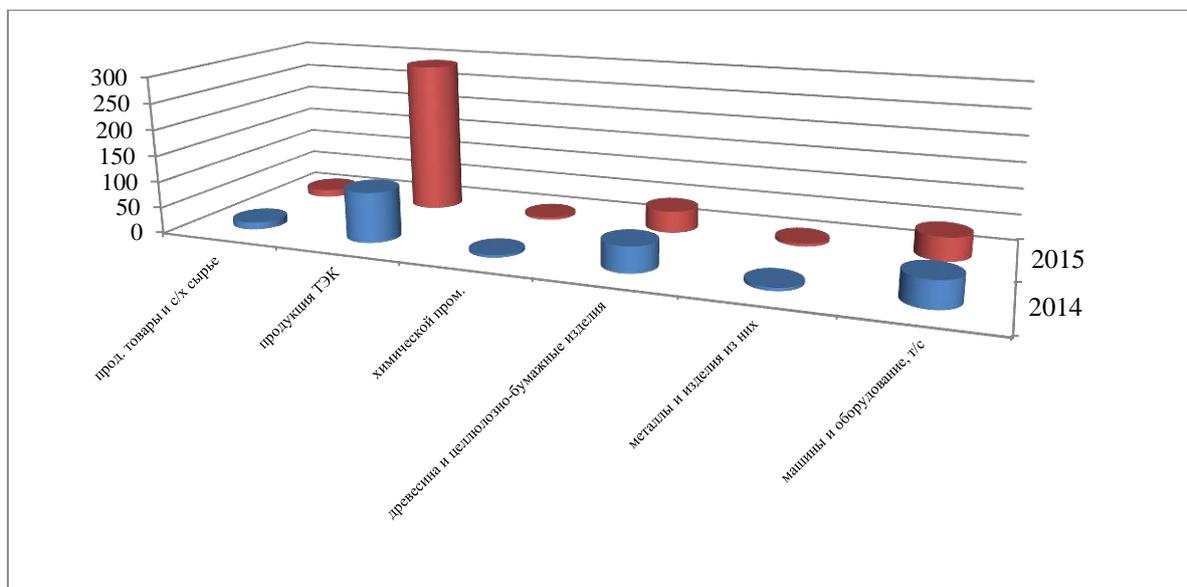


Рисунок 2 Товарная структура экспорта республики Марий Эл (млн. долл. США) за 2014-2015 гг.

Стоит отметить, что в 2015 году объем продукции топливно-энергетического комплекса значительно увеличился (в 3 раза), а именно на 194,7 млн. долл. США. Относительно двух других наиболее значимых в экспорте групп товаров сильных изменений не произошло (показатели почти не изменились). Структурообразующими товарами экспорта из республики Марий Эл являлись топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки и составили в 2015 году – 62,4% от объема экспорта в страны дальнего зарубежья и 43,0% в страны СНГ. Так же товары из древесины или целлюлозы – 10,2% в страны дальнего зарубежья и 5,5 % в страны СНГ. Так же оборудование и машины – 8% в страны дальнего зарубежья и 18,8% в страны СНГ.

Отметим, что импорт же обеспечивается за счет всех групп товаров, не задействованных в экспорте товаров, а именно продовольственной и с/х продукцией, продукцией химической промышленности, а так же металлов и изделий из них. Важно отметить и то, что большую долю от импорта продукции в республику Марий Эл составляет продукция машиностроения, а именно поставка импортного оборудования в республику (рис.3). Структурообразующими товарами при импорте в республику Марий Эл являлись котлы, оборудование и механические устройства – 32,5% от объема импорта из стран дальнего зарубежья и 23,9% из стран СНГ.

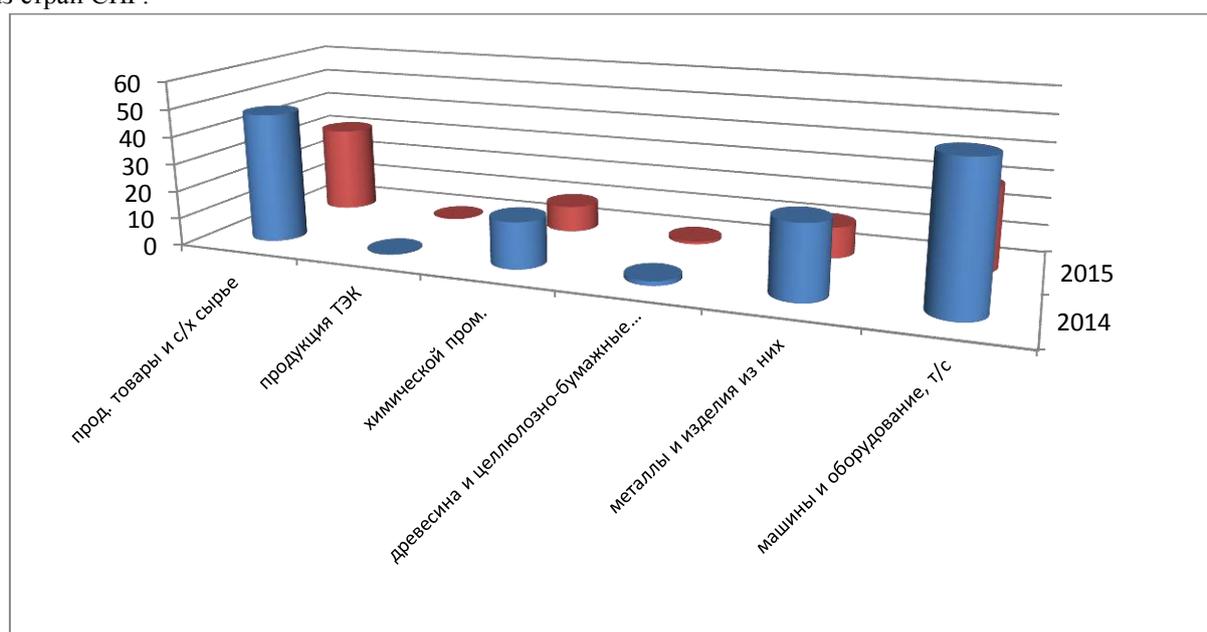


Рисунок 3 Товарная структура импорта республики Марий Эл (млн. долл. США) за 2014-2015 гг.

Так же импортировались продовольственные товары – 13,5% от объема импорта из стран дальнего зарубежья, металлы и металлические изделия – 11,7% из стран дальнего зарубежья, машины и оборудование – 8,8% из стран дальнего зарубежья и 36,5% из стран СНГ.

Наибольший рост производства обеспечивают такие экспортоориентированные предприятия республики Марий Эл, как: ООО «Марийский НПЗ», основными направлениями деятельности которой является переработка и реализация произведенных нефтепродуктов, выпускающее 12 видов нефтепродуктов, перерабатывая более 1,2 млн. тонн нефти в год, которые поставляются за рубеж, в 2015 году данное предприятие осуществило поставки нефтепродуктов в Нидерланды, Финляндию, Турцию, Литву, Латвию и Италию на сумму 120,3 млн. долл. США[4], что составило около 40% от общего объема продукции топливно-энергетического комплекса, экспортируемого регионом; ОАО «Марийский ЦБК», выпускающий технические виды бумаг объемом производства в 80 тысяч тонн[5] (за 2015 год) и доля производимой продукции составляет 2,65% в отрасли по России, почти 50% произведенной продукции в 2015 году отправлено на экспорт в страны дальнего зарубежья на общую сумму около 6,5 млн. долл. США и др., но данные предприятия используют в производстве промышленное оборудование, импортируемое из СНГ, стоимость которого в 2015 году составила около 10 млн. долл. США (36% от импортируемых машин и оборудования из-за рубежа).

Таким образом, можно сказать, что наибольшей проблемой во внешнеторговом обороте республики Марий Эл является большая доля импорта из-за рубежа машиностроительной продукции и оборудования, в основном это машины и оборудование, которые необходимы для функционирования ведущих производственных комплексов в республике. В связи с чем, одним из основных предложений по повышению эффективности внешнеторговой деятельности субъекта является снижение импортных поставок производственных машин и оборудования из-за рубежа посредством внедрения производственного оборудования и комплектующих отечественного производства в кооперации с другими региональными промышленными комплексами РФ, обеспечив тем самым, развитие предприятий обрабатывающей промышленности и минимизировав влияние ограничений со стороны европейских стран и США. Подобная модернизация отраслей промышленности возможна при условиях развития кооперационных связей между ООО «Марийский НПЗ» с АО «Воткинский Завод» (г. Воткинск республики Удмуртия) – производство нефтегазового оборудования полного цикла, нестандартного и специализированного современного оборудования, что позволит увеличить объемы обработки сырья до 2-2.5 млн. тонн нефти и выпускаемой готовой продукции до 250 млн. долл. США, а так же минимизировать импорт машин и оборудования. Кооперация между ОАО «Марийский ЦБК» с «Станки-CNC» (г. Рязань) – производство станков и оборудования с ЧПУ, дает возможность минимизировать зависимость региона от импортного оборудования за счет внедрения российских станков для обработки дерева, что, в свою очередь, открывает возможности для повышения эффективности развития региональных промышленных комплексов РФ, увеличение объемов промышленного производства, внедрения энергосберегающих технологий и инноваций, расширения рынков сбыта.

Подводя итог, стоит сказать, что экономическая безопасность России, в первую очередь зависит от экономической безопасности каждого из его элементов и субъектов. Без полномасштабного регулирования и планомерного развития регионов, Россия будет все чаще встречаться как с внутренними, так и с внешними угрозами. Таким образом, в современных условиях посткризисного развития экономики грамотно выстроенная региональная экономическая политика должна способствовать, прежде всего, повышению уровня социально-экономического развития региона, а, следовательно, и уровню благосостояния населения территории. Усовершенствование отечественных технологий позволит обеспечить экономическую безопасность не только республики Марий Эл, но и национальную экономическую безопасность Российской Федерации, как один из его ключевых элементов и субъектов.

¹ Безпалов В.В. Методы исследования региональных промышленных рынков в сфере внешнеторговой деятельности в условиях импортозамещения // Экономика и предпринимательство, 2017 г № 8-2 (85-2). с. 208-212

² Германова М. В., Безпалов В. В. Внешнеэкономическая деятельность российских регионов как инструмент повышения национальной экономической безопасности страны // Молодой ученый. — 2016. — №30. — С. 172-179.

³ Составлено автором по данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики республики Марий Эл – <http://maristat.gks.ru/> (Дата обращения 29.09.2017)

⁴ Официальный сайт ООО «Марийский НПЗ» <https://marnpz.ru/> (дата обращения 29.11.2017)

⁵ Официальный сайт ОАО «Марийский ЦБК» <http://www.marbum.ru/> (дата обращения 29.11.2017)

Список литературы

- 1.Безпалов В.В.Методы исследования региональных промышленных рынков в сфере внешнеторговой деятельности в условиях импортозамещения/ Экономика и предпринимательство, 2017 г № 8-2 (85-2) с. 208-212
- 2.Богомолов В.А. Введение в специальность «Экономическая безопасность»: Учеб. пособие. - М.: ЮНИТИ, 2012.
- 3.Германова М. В., Безпалов В. В. Внешнеэкономическая деятельность российских регионов как инструмент повышения национальной экономической безопасности страны// Молодой ученый, 2016 №30 с. 172-179.
- 4.Официальный сайт ООО «Марийский НПЗ» <https://marnpz.ru/>
- 5.Официальный сайт ОАО «Марийский ЦБК» <http://www.marbum.ru/>
- 6.Официальный сайт ФТС России. Таможенная статистика внешней торговли – <http://stat.customs.ru/>
- 7.Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики республики Марий Эл – <http://maristat.gks.ru/>

ЗАДАЧИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ КАК СПОСОБА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ (НА ПРИМЕРЕ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ)

Положенцева А.Д.

Студент

Научный руководитель: **Безпалов В.В.** к.э.н., доцент

Российский Экономический Университет имени Г.В. Плеханова г. Москва, Россия

В данной статье рассматривается экономическое развитие региона на примере Воронежской области. В санкционных условиях важное значение имеет продовольственная безопасность, а именно способность страны (региона) как можно более полно самообеспечивать себя продовольственными товарами. Воронежская область - крупный сельхоз производитель. В условиях проведения политики импортозамещения на региональном уровне необходимо выявлять проблемы и принимать меры по их устранению, а также ставить задачи по повышению эффективности региональных программ импортозамещения.

Ключевые слова: импортозамещение, продовольственная безопасность, сельское хозяйство, кадровая обеспеченность, субсидии.

Экономика Российской Федерации, не смотря на все меры, принимаемые руководством государства, все еще продолжает во многом зависеть от сырьевого сектора, доходы в ВВП от которого составляют на сегодняшний момент порядка 65%. В середине марта 2014 года, после вступления полуострова Крым в состав РФ, в отношении нашей страны был введен первый пакет финансово-экономических санкций, затрагивающий ряд Российских компаний, отраслей и физических лиц, которым ограничивалось или в полном объеме закрывался доступ в рынках сбыта, технологиям и кредитованию. С нашей же стороны ответной мерой стало введение продовольственного эмбарго, запрещающее ввоз ряда продукции (в основном это коснулось продуктов питания и продукции сельского хозяйства) из стран поддержавших санкции. Таким образом, ощутив и оценив последствия наложенных на национальную экономику различных ограничений, Президентом Российской Федерации в апреле 2014 было сформулирована идея о формировании целостной политики отказа от зависимости в импортных технологиях и товарах, которая в дальнейшем преобразовалась в концепцию политики импортозамещения. При этом необходимо отметить, что импортозамещение необходимо понимать как способность производить конкурентоспособную продукцию (услуги) на всей территории страны при поддержке государства посредством использования всего имеющегося ресурсного потенциала с целью максимально возможного

удовлетворения внутренних потребностей и возможностью выхода на внешние рынки. Таким образом, данное понятие охватывает все аспекты формирования и реализации политики государственной поддержки, которая может быть выражена в защите отечественного производителя посредством квот, таможенных барьеров, предоставление льгот и другими способами поддержки реального сектора экономики. Т.е. политика импортозамещения направлена не только на развитие и защиту внутреннего рынка, но и на повышение экономической безопасности государства, на расширение ее экспортных возможностей и повышение конкурентоспособности на мировом рынке[1 с.9]. Импортозамещение в сфере АПК неразрывно связано с решением ключевой задачи по обеспечению продовольственной безопасности страны и регионов, что является одним из главных приоритетов развития экономики в 2017.

Россия – страна, обладающая огромным производственным и ресурсным потенциалом - земельный потенциал страны составляет около 1700 млн. га., а по размерам распаханых земель Россия занимает третье место в мире, уступая лишь США и Японии. Однако отставание в развитии агропромышленного комплекса и низкий уровень конкурентоспособности отечественных предприятий сельского хозяйства привели к преобладанию импортной продукции на отечественном рынке, что создает угрозу национальной безопасности России и зависимость страны от изменений конъюнктуры мирового рынка продовольствия[3 с.90]. При этом основным направлением развития сельского хозяйства на ближайшую перспективу является сокращение зависимости внутреннего продовольственного рынка России от импортных поставок продукции животноводства. В этой связи важное значение приобретает анализ и оценка эффективности реализации региональных программ развития сельскохозяйственной отрасли в рамках проведения политики импортозамещения.

Воронежская область входит в состав Центрального федерального округа (ЦФО) и граничит с 7 субъектами Российской Федерации. По уровню социально-экономического развития, определяемого на основе индекса социально-экономического развития, регион занял в 2015 году 24 место в России. Рассматривая ВРП Воронежской области по видам экономической деятельности (табл.1), необходимо отметить, что в 2015 году наибольший удельный вес в общем объеме приходился на сельское и лесное хозяйство – 15,3%, обрабатывающие производства – 14,5%, а так же сфера услуг: оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования – 20,5%, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 16,1%.[8]

Таблица 2. Валовой региональный продукт по некоторым видам экономической деятельности (в текущих ценах), млн. рублей [7]

	2011	2012	2013	2014	2015
ВРП (добавленная стоимость в основных ценах) – всего	474973.9	563965.4	611720.4	717667.2	823133.6
в том числе:					
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	53950.3	78741.8	80723.3	99163.6	125786.7
обрабатывающие производства	75381.1	78438.5	82250.4	97297.1	119286.9
Пр-во и распр.электроэнергии, газа и воды	21197.9	21356.1	25318.1	26958.5	24068.2
строительство	37063.7	41991.1	48805.4	70587.1	72771.0
Опт. и розн. торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	85764.7	105651.0	122202.8	145436.7	168426.0
транспорт и связь	48390.3	57033.7	50903.3	55772.3	62568.1
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	80023.0	91530.0	96334.7	109513.4	132787.5
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	27276.6	33999.2	37038.4	39154.0	38458.7

образование	17828.5	21478.8	25284.6	28727.8	29919.9
здравоохранение и предоставление социальных услуг	17757.8	19008.6	23325.2	27115.1	28134.2

По данным представленной в таблице можно сказать, что сельское хозяйство является отраслью специализации Воронежской области и одной из ведущих в регионе. По данным региональной статистики на 2016 год в нем занято примерно 7,6% трудоспособного населения региона. Во многом развитие данной отрасли связано с тем, что данный регион богат черноземом. В области производится 10% сахара, 17% растительного масла, 3,6% зерна от общероссийского производства. Область занимает 5-ое место среди аграрных регионов России по производству продукции сельского хозяйства и 2-ое – в Центральном федеральном округе. Агропромышленный комплекс представлен производством зерновых (пшеница, рожь, ячмень, кукуруза), технических и масличных культур (сахарная свекла, подсолнечник) и плодоводством. Разводится крупный рогатый скот, свиньи, овцы и птица (табл.2).

Таблица 3. Валовой сбор продукции растениеводства и производство продукции животноводства Воронежской области в 2010-2015 гг. [7]

	2010	2012	2013	2014	2015
Валовой сбор продукции растениеводства, тыс. тонн					
Зерно	854.2	3111.3	3814.6	4472.7	4253.7
Сахарная свекла	1793.0	6167.3	4455.7	3973.2	4916.2
Подсолнечник	421.5	875.0	1041.0	940.8	1054.1
Картофель	682.7	1423.6	1751.8	1761.7	1809.4
Овощи	239.6	401.7	475.6	499.4	514.8
Производство основных продуктов животноводства					
Мясо, тыс. тонн	185.4	223.9	253.1	216.1	231.1
Молоко, тыс. тонн	683.3	742.4	755.9	788.5	807.7
Яйца, млн. штук	673.5	785.5	856.9	930.6	882.2
Шерсть, тонн	257	298	337	357	400

Валовой сбор продукции растениеводства и производство основных продуктов животноводства, как видно из таблицы, за рассмотренный период возросли. Существенный рост наблюдался в производстве зерна (в 4,9 раза), сахарной свеклы (в 2,7) и подсолнечника (в 2,5), являющимися основными сельскохозяйственными экспортируемыми товарами. Однако их рост является экстенсивным, так как происходил за счет увеличения посевных площадей, соответственно, злаковых и технических культур и снижения посевных площадей кормовых культур. Тем не менее, по итогам 2015 года на отрасли сельского хозяйства приходится 15% от общего объема ВРП региона.

Таким образом, анализ показателей сельского хозяйства Воронежской области подтверждают значимость данных отраслей в поддержке и развитии политики импортозамещения [5].

Уже сейчас Воронежская область показывает существенные достижения в реализации политики импортозамещения в сфере АПК, что подтверждается ее местом в рейтинге аграрных регионов России .

С 2010 года в регионе активно реализуется проект по созданию сектора специализированного мясного скотоводства. В результате на территории сформирован мясной кластер: от производства генетической и племенной продукции, развития товарных стад, создания современных мощностей по переработке до формирования каналов реализации всего спектра продукции. Общий объем инвестиций превысил 15 млрд. рублей, создано более 150 товарных стад с общим поголовьем более 135 тысяч голов,

появилось более 2000 новых рабочих мест, в сельскохозяйственный оборот вовлечено дополнительно более 200 тыс. га малопродуктивных сельскохозяйственных угодий, в значительной степени – пастбищ. Самое значительное поголовье содержится в сельскохозяйственных предприятиях «Заречное», «Стивенсон-Спутник», «Экопродукт» и «Конный завод Чесменский» общей мощностью порядка 75.000 голов. Для стимулирования развития были разработаны дополнительные меры поддержки: субсидирование приобретения эмбрионов и молодняка, содержания и увеличения поголовья, приобретения техники и технологического оборудования, компенсации затрат на создание инфраструктуры в общей сумме более 2 млн. рублей. Фермерские хозяйства активно организуют небольшие мясные стада, используя гранты в их организации (их уже более 100). Уже в 2015 году был достигнут устойчивый рост производства мяса говядины (+5,0 тыс. тонн к уровню 2014 года).[3]

Несмотря на видимые успехи, все же существуют и ряд проблем, которые необходимо преодолеть. Для Воронежской области, как и для многих регионов России, свойственна нехватка квалифицированных кадров, как правило рабочих специальностей. Региональные власти, на данном этапе, стараются проводить грамотную демографическую и образовательную политику, за счет внедрения и реализации программ повышения квалификации, однако, по мнению автора, этого не достаточно (Табл. 4).

Таблица 4. Спрос и предложение некоторых профессий на рынке труда Воронежской области по состоянию на 01.11.2017 [7]

Наименование профессии	Количество состоящих на учете	Кол-во вакансий
<u>Рабочие</u>		
аппаратчик крупяного производства	0	17
аппаратчик обработки зерна	1	40
арматурщик	7	137
бетонщик	7	163
боец скота		32
грузчик	163	448
дворник	40	161
дробильщик	1	15
животновод	6	38
жиловщик мяса и субпродуктов	2	18
машинист бульдозера	5	21
оператор машинного доения	8	41
<u>Служащие</u>		
администратор	189	27
бухгалтер	521	119
диспетчер	206	34
экономист	219	46
юрист	115	9

По данным таблицы видны серьезные перекосы на рынке труда региона, т.к. согласно данным промышленность нуждается в кадрах рабочих специальностей, нежели в служащих. На наш взгляд в области необходимо сбалансировать спрос и предложение на рынке труда. Для этого необходимо провести

комплекс мер, который проводился бы совместно Департаментами: экономического развития, аграрной политики, образования, промышленности, предпринимательства и торговли, труда и занятости. В данный комплекс должно входить: оценка нынешнего состояния кадровой обеспеченности в наиболее важных отраслях (в данной работе это отрасли растениеводства и животноводства); составление списка наиболее необходимых специалистов (эти данные готовит Департамент труда и занятости населения Воронежской области). Далее целесообразно действовать по двум направлениям. В первом случае, с целью создания высокотехнологичного производства в экспортноориентированных отраслях необходимо развитие проектов по обучению, переподготовке и повышению квалификации кадров, пересмотр количества в сторону увеличения мест бесплатного обучения в ВУЗах по необходимым направлениям, зарубежные стажировки. Во втором, необходимо формирование системы профессиональной подготовки кадров рабочих специальностей и развитие ее в учебных заведениях среднего образования по аналогии с Советской системой учебных комбинатов. Это в свою очередь позволит переориентировать и заинтересовать детей школьного возраста получить вместе с аттестатом, свидетельство о профессиональной подготовке по конкретной рабочей специальности, что даст им возможность устроиться на работу без дополнительных затрат.

Российская Федерация должна не только самообеспечивать себя в агропродовольственном плане, но и быть способной получать доход с аграрного экспорта. Для этого необходимо сделать нашу продукцию конкурентоспособной по цене и качеству. Отсюда вытекает следующая проблема – технико-технологическое отставание сельского хозяйства, то есть отсутствие должного высокотехнологичного производства. Согласно статистическим данным, степень изношенности основных фондов в сельском хозяйстве составила в 2015 году 36,4%. Несмотря на относительно высокую долю инвестиций в основной капитал сельского хозяйства (9,7% в 2015 году), ситуация по-прежнему остается неблагоприятной. Удельный вес прикладных разработок для АПК продолжает стремительно сокращаться, а объемы бюджетной поддержки агронауки в России ничтожно малы. Подавляющее большинство АПК-предприятий работают по устаревшим ресурсозатратным технологиям на изношенной технике. Сама организация труда неэффективна. Отсюда отставание в производительности, рентабельности и качестве. Для решения этого вопроса нужен «трансфер» технологий и знаний, то есть сотрудничество с преуспевшими в этом плане странами и компаниями. Более скорый эффект даст создание со стороны государства выгодных условий для крупных иностранных инвесторов. Это не только привлечение финансовых средств, но и технологий, новаций, менеджмента, хорошо узнаваемых брендов. «Это не значит, что мы «сдаём» иностранцам свою территорию и позиции. В данном случае мы работаем на своей территории и по своим условиям, но в тандеме с надежным партнером, наставником. Некоторые деятели экономики считают, что он помогает аккумулировать интеллектуальный, инвестиционный ресурс, дает точки роста и преумножает возможности. [4] Затем – недостаточность рынков сбыта сельскохозяйственной продукции региона. В первую очередь это касается семян сахарной свеклы. Несмотря на то, что Воронежская область занимает 2ое место по их производству, около 80% рынка занимает импортная продукция. На рынке установлена сильная монополизация, и крупные производители сахара предпочитают покупать импортные семена. Между тем предприятие «Бетагран Рамонь», построенное по самым современным технологиям, может производить до 300 тыс. посевных единиц в год и тем самым закрывать около 25% потребности России в семенах сахарной свеклы. При этом завод производит еще и семена иностранной селекции, но выращенные в Воронежской области. По качеству семена производства «Бетагран Рамони» не уступают импортным аналогам. Технический директор предприятия рассказал, что «Бетагран Рамонь» был собран как аналог итальянских заводов во Франции. И в некоторых позициях качество продукции получается даже лучше импортных аналогов. Такая же ситуация происходит в производстве плодоовощной продукции. После запрета ввоза польских яблок на территорию нашей страны в ЗАО «Центрально-Черноземную плодово-ягодную компанию» поступило много предложений от торговых сетей по выкупу урожая яблок, но компания не пошла на это, так как уже имела другие обязательства. Однако далее спрос стал падать – у торговых сетей есть собственный импорт, занимающий большой объем, а польские яблоки продаются под видом белорусских, сербских. В данной ситуации решением будет предоставление послаблений, а так же субсидий предприятиям, которые будут покупать отечественную сельскохозяйственную продукцию. [9] Кроме этого, сейчас в Государственной Думе рассматривается законопроект, касающийся усиления контроля за санкционными товарами. Это предлагается делать посредством создания независимой экспертной группы на межрегиональном уровне. Это позволит более полно, быстро и субъективно выявлять и оценивать проблемы в регионах, а соответственно и принимать меры по их решению.

В этом ключе импортозамещающая деятельность региона оказывает влияние на продовольственную экономическую безопасность. Как крупный производитель в области сельского хозяйства Воронежская область требует дальнейшего пристального внимания государственных, региональных и местных властей. Необходимо принятие ряда мер для того, чтобы темп, с которым область проводит политику импортозамещения продолжал поддерживаться: улучшение ситуации в данных отраслях экономики региона для наращивания производства, увеличение экспорта и снижение импорта продукции, производство которой считается специализацией региона, поскольку это существенно усилит национальную безопасность России в целом и даст региону новые возможности.

Список литературы

1. Безпалов В.В. Импортозамещение: анализ подходов к определению понятия/ Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2016. № 11 (93). С. 9.
2. Государственная программа Воронежской области "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности", утвержденная Постановлением Правительства Воронежской области от 13 декабря 2013 г. №840 (в ред. от 04.08.2016 г) // http://econom.govvrn.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=509&Itemid=79
3. Делицкая Л.Н., Безпалов В.В. Современные условия реализации государственных программ поддержки сельского хозяйства в условиях политики импортозамещения /В сборнике: "Наука сегодня: факты, тенденции, прогнозы", материалы международной научно-практической конференции. Научный центр «Диспут». 2017. С. 89-93.
4. Измалков Андрей Алексеевич «Импортозамещение в АПК: реалии, шансы и проблемы»
5. Марченко В.В., Зиновьева И.С. Перспективы импортозамещения в Воронежской области
6. Полтаев Герман «Воронежскую область назвали одним из лидеров по импортозамещению»/Электронное издание "Время Воронежа". 2016. URL <http://vrntimes.ru/articles/ekonomika/voronezhskuyu-oblast-nazvali-odnim-iz-liderov-po-importozameshcheniyu>
7. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Воронежской области: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Территориальный орган Федеральной служба государственной статистики по Воронежской области. – 1999-2016. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://voronezhstat.gks.ru>
8. Федеральная служба государственной статистики: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – 1995-2017. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
9. Хахалева Елена Владимировна «Реализация государственной политики импортозамещения в Российской Федерации»

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕГИОНА

Скворцова Г. Г., Сидорова И. В.

Тверской государственный технический университет, г. Тверь

** Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, проект «Разработка комплексного метода диагностики инвестиционного климата, оценки и диверсификации инвестиционных рисков» № 17-02-00185 а*

Методы оценки инвестиционного климата весьма разнообразны. Важным показателем является инвестиционный рейтинг, поскольку большинство инвесторов не в состоянии проводить самостоятельные детальные исследования и ориентируются на оценки рейтинговых агентств, периодически публикуемые ведущими экономическими журналами мира.

Результаты оценки инвестиционного климата региона, выполненные рейтинговыми агентствами не всегда обоснованы и надежны, так как используются методики, которые исследуют такие явления как

инвестиционный климат, инвестиционный потенциал, инвестиционные риски вне анализа причинно-следственных связей между ними.

Цель данного исследования определить причинно-следственные связи между характером инвестиционного климата и его составляющими т.к. по нашему мнению это является основой совершенствования методов оценки инвестиционного климата, в том числе и регионального.

Доказано многими исследователями, например см.[2, 7], что между инвестиционной привлекательностью и инвестиционной активностью в регионе существует причинно-следственная связь - инвестиционная привлекательность является независимым признаком, оказывающим влияние на другие связанные с ними признаками, а инвестиционная активность - зависимый признак, изменяющийся под влиянием факторного признака. Другими словами инвестиционная активность - результирующий признак.

Авторами [2] доказано: "...инвестиционная активность представляет собой результирующий показатель инвестиционной деятельности, зависящей от инвестиционной привлекательности региона, которая в свою очередь, определяется таким сущностным параметром, как инвестиционный климат."

Взаимосвязь инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности доказана.

Многие исследователи выделяют две ключевые составляющие инвестиционной привлекательности, например: "В свою очередь инвестиционную привлекательность региона формируют две составляющие, имеющие тесную взаимосвязь — региональные *инвестиционные риски* и *инвестиционный потенциал* региона." [11, с.55] Такого же мнения придерживаются [6; 12; 13 и другие]

Встает вопрос о взаимосвязи инвестиционного потенциала и инвестиционных рисков, о которой высказывался Котуков А.А. в 2008 году [5], в 2016 эту мысль повторяют. "С одной стороны, инвестиционные риски влияют на инвестиционный потенциал региона, что обуславливает его привлекательность. ... С другой стороны — инвестиционным потенциалом регулируется уровень региональных инвестиционных рисков, что сказывается на инвестиционной привлекательности региона и повышении его инвестиционной активности." [7, с.20; 11, с.57-58]

Литвинова В.В. объясняет это влияние так: "... При наличии региональных инвестиционных рисков возникает вероятность неполного использования инвестиционного потенциала региона." [7, с.19]

Уровень инвестиционных рисков накладывает ограничения на инвестиционный потенциал, иными словами инвестиционные риски — это «преграда», в пределах которой инвестор может реализовать инвестиционный потенциал. Низкий уровень инвестиционных рисков расширяет использование инвестиционного потенциала региона, и наоборот высокий уровень инвестиционных рисков максимально ограничивает использование инвестиционного потенциала региона.

В результате наших исследований, с использованием данных рейтингового агентства "Эксперт РА"[4] и Росстата[9] за 2015 год, представленных в таблице 1, были предприняты попытки выявить зависимости между рангами инвестиционных рисков, инвестиционных потенциалов и инвестициями в основной капитал регионов ЦФО.

Таблица 1. Данные рейтингового агентства "Эксперт РА"[4] и Росстата[9] за 2015 год в разрезе регионов ЦФО*

Регионы ЦФО	Ранг инвестиционного риска	Ранг инвестиционного потенциала	Инвестиции в основной капитал, млн. руб.
Белгородская область	6	17	146 386
Брянская область	38	43	61 742
Владимирская область	17	37	80 478
Воронежская область	10	19	263 622
Ивановская область	59	60	25 651
Калужская область	20	34	92 508
Костромская область	65	72	26 227
Курская область	5	36	70 378
Липецкая область	2	40	116 576
Московская область	9	2	640 320
Орловская область	51	64	52 306

Регионы ЦФО	Ранг инвестиционного риска	Ранг инвестиционного потенциала	Инвестиции в основной капитал, млн. руб.
Рязанская область	18	52	54 056
Смоленская область	45	49	59 895
Тамбовская область	3	50	122 463
Тверская область	41	46	74 192
Тульская область	11	35	105 586
Ярославская область	24	38	69 056
г. Москва	14	1	1 611 512

*Таблица составлена авторами

Зависимость между рангами инвестиционных рисков и инвестициями в основной капитал регионов представлена на рисунке 1.

Как видно из графика, представленного на рисунке 1, данную математическую зависимость, представленную степенной функцией нельзя признать достоверной, так как коэффициент аппроксимации низкий и составляет 0,222. При применении других математических функций коэффициент достоверности оказался еще ниже.

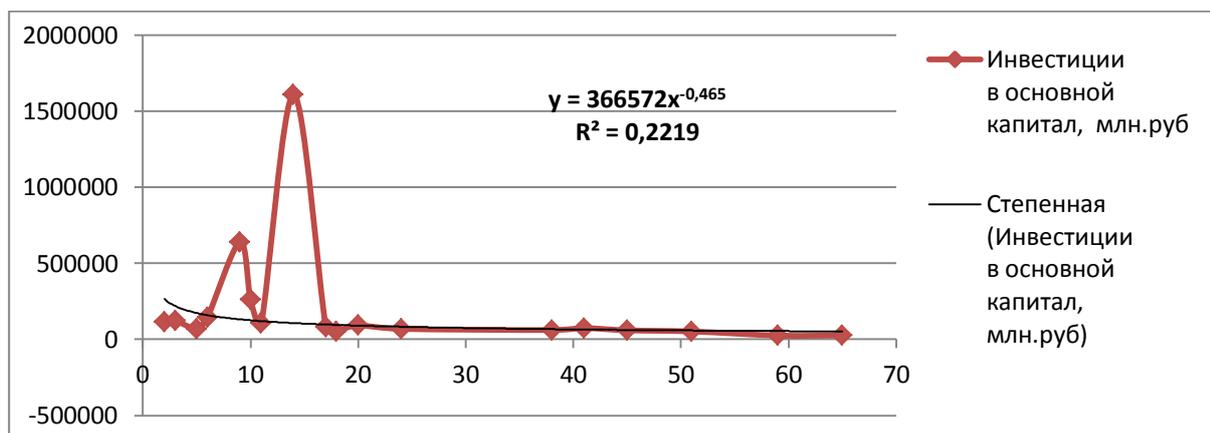


Рисунок 1. Зависимость между рангом инвестиционных рисков регионов ЦФО и их инвестициями в основной капитал в 2015 году (выполнено авторами, по данным[4,9])

Однако, при выявлении зависимости между рангами инвестиционных потенциалов и инвестициями в основной капитал регионов, математическая зависимость прослеживается, и при построении линии тренда, отражающей степенную зависимость достоверность аппроксимации составляет 88%. (0,8766). Данную зависимость можно описать и экспоненциальной математической моделью, но коэффициент достоверности ниже и составляет 0,821. Результаты представлены на рисунке 2.

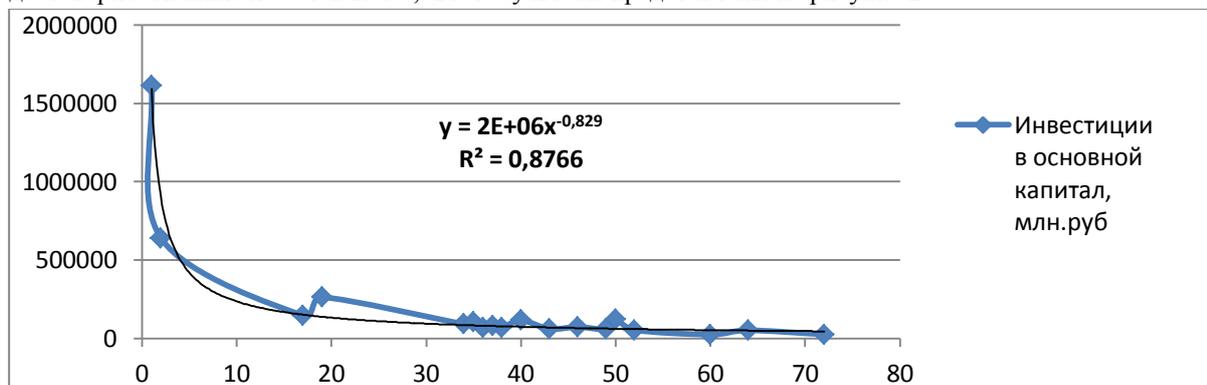


Рисунок 2. Зависимость между рангом инвестиционных потенциалов регионов ЦФО и их инвестициями в основной капитал в 2015 году (выполнено авторами, по данным[4,9])

Обобщая вышеизложенное можно сделать следующие выводы. Используя статическую, эмпирическую математическую модель можно описать зависимость поступления инвестиций в основной капитал региона, т.е. зависимость инвестиционной активности региона от его инвестиционной привлекательности определяемой инвестиционным потенциалом. Используя эту математическую зависимость, руководству региона можно спрогнозировать объем поступления инвестиций с достоверностью 88%, реализовав мероприятия обеспечивающие рост инвестиционного потенциала данного региона.

Несомненно, риски оказывают влияние на инвестиционную привлекательность регионов. Отсутствие математической зависимости между инвестиционной активностью региона и его инвестиционной привлекательности определяемой инвестиционными рисками, указывает на вероятность того, что используемые методики для определения инвестиционных рисков пока не совершенны.

В данном исследовании использовался ранг инвестиционного риска, по методике «Эксперт РА» который интегрируется из 6 частных рисков (подробнее [10]). Их ранги определены в результате обособленного исследования.

Среди всего многообразия методик оценки инвестиционной привлекательности региона авторами [8, с.195;14, с.50] самой популярной признается методика «Эксперт РА». Действительно, рейтинг «Эксперт РА» составляется с использованием официальных источников, таких как: Росстат, Минфин, Банк России, Минсвязь, МВД и другие [10].

Да, можно согласиться, что рейтинг «Эксперт РА» российских регионов общедоступен, имеет высокую известность и признан иностранными инвесторами, не смотря на субъективизм результатов.

Однако, можно признать, что результаты, рейтинговых оценок не удовлетворяют пользователей имеющих различные целевые ориентиры. Например, для органов государственной власти при разработке инвестиционной политики необходима более детальная оценка инвестиционного климата региона. Потенциальный инвестор также желает иметь более подробную информацию об инвестиционном климате, для обоснования принимаемых решений.

Так как, инвестиционная привлекательность является *обобщенным факториальным* признаком, т.е. для ее определения и инвестиционный потенциал и инвестиционные риски, которые рассматривались как обособленные ее составляющие, можно группировать как факторы. Подобные подходы предлагает в своих трудах Александров Г.А. и другие [1, 3], Литвинова В.В. [7, с.21] т. е. не выделяются отдельно инвестиционный потенциал и инвестиционные риски, а все факторы рассматриваются в совокупности. Авторы данной статьи разделяют эту точку зрения и считают, что такой подход снижает вероятность получения искаженных итоговых результатов рейтинга, так как одно и тоже направление в развитии региона может найти отражение в рисках и потенциале одновременно, т.е фиксируется дважды.

Список литературы

1. Alexandrov G., Vyakina I., Skvortsova G. Method for Diagnostics, Assessment, and Analysis of Investment Climate and Risks // Asian Social Science. Vol.13, No.2, 2017. Published by Canadian Center of Science and Education. DOI: <http://dx.doi.org/10.5539/ass.v13n2p10>
2. Александров Г.А., Вякина И.В., Скворцова Г.Г. Инвестиционный климат региона: сущность и составляющие системы // Российское предпринимательство. 2012. № 16 (214). С. 98-103.
3. Александров Г.А., Скворцова Г.Г., Вякина И.В. Повышение качества методов оценки инвестиционного климата региона // Российское предпринимательство. 2017. Том 18. № 22. doi: 10.18334/gr.18.22.38495
4. Инвестиционный риск российских регионов в 2016 году.
URL:https://raexpert.ru/rankingtable/region_climat/2016/tab02
5. Котуков А.А. К вопросу исследования понятия "инвестиционный климат" // Проблемы современной экономики. 2008. №4(28). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2280>
6. Лебедев А.М., Елисеева Т.В. "Инвестиционный климат": понятие и определение //Проблемы региональной экономики. 2017. №39. С.33-48. URL:<https://elibrary.ru/item.asp?id=29959964>
7. Литвинова В.В. Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона: монография. М.: Финансовый университет, 2013. 116 с.
8. Огородников П.И., Матвеева О.Б., Крючкова И.В., Чиркова В.Ю. Сравнительный анализ

- методик оценки инвестиционной привлекательности отдельных экономических систем // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2014. №3. С.194-196. URL:<https://elibrary.ru/item.asp?id=21804308>
9. Регионы России. Социально-экономические показатели - 2016 г. URL:
http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_14p/Main.htm
10. Рейтинговое агентство ЭКСПЕРТ РА. [сайт]. URL:<https://raexpert.ru/ratings/regions/2015/method>
11. Рыжкова Э.М., Мирошниченко Р.В. К вопросу об инвестиционном климате и инвестиционной привлекательности региона // Научно-исследовательские публикации. 2016. №4(36). С.52-58
12. Серова Н.А. Теоретические основы формирования инвестиционного климата // Вопросы структуризации экономики. 2013. №4. С.109-111. URL:<https://elibrary.ru/item.asp?id=24217941>
13. Хаматханова М.А. Аспекты исследования инвестиционного климата в России // Экономика и предпринимательство. 2015. №9-1(62-1). С.1092-1096. URL:<https://elibrary.ru/item.asp?id=25741912>
14. Яшина Н.И., Борисова С.П., Новикова В.С. Исследование инвестиционной привлекательности регионов // Управленец. 2015. №6(58). С.44-51. URL:<https://elibrary.ru/item.asp?id=25147543>

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Хван И.С.

Дальневосточный институт управления – филиал РАНХиГС при Президенте РФ

Институциональная среда является определяющим условием для развития любой общественной сферы. Политика, сама являясь частью институциональной среды, в свою очередь зависит от условий ее формирования и реализации. Институциональной средой для государственной политики являются система институтов, формирующих и реализующих данную политику, а также нормативно-правовое пространство, в рамках которой она осуществляется.

Учитывая сложную территориальную структуру Российской Федерации, проблемы пространственной дифференциации развития российских регионов, представляется важным рассмотреть институциональную среду региональной экономической политики, как фактора, определяющего ее эффективность.

В целом систему институтов формирующих и реализующих РЭП в РФ можно представить в следующем виде:

1. Органы государственной власти

1.1. Органы законодательной власти:

1.1.1. Комитет Совета Федерации по федеративному устройству, региональной политике, местному самоуправлению и делам Севера

1.1.2. Комитет ГД РФ по региональной политике и проблемам Севера и Дальнего Востока

1.2. Органы исполнительной власти

1.2.1. Министерство экономического развития РФ

1.2.2. Министерство финансов РФ

1.2.3. Министерство по развитию Дальнего Востока

1.2.4. Министерство по делам Северного Кавказа

2. Институты по развитию отдельных территорий РФ, создаваемые органами государственной власти РФ

3. Ассоциации межрегионального взаимодействия

В органах законодательной власти формируется общий вектор политики.

Разветвленная система органов исполнительной власти формирующих и реализующих региональную политику в РФ может быть объяснена тем фактом, что в РФ достаточно глубокие и сложные проблемы территориального развития.

В министерстве экономического развития на сегодняшний день пять департаментов напрямую занимаются решением региональных проблем: департамент координации социально-экономического развития регионов, департамент реализации региональных инвестиционных программ, департамент регионального развития, департамент развития межрегионального и приграничного сотрудничества, департамент стратегического и территориального планирования. При этом анализ их функций показывает,

что определить системный подход к территориальному развитию РФ должны в департаменте «Стратегического развития и территориального планирования», через разработку стратегии пространственного развития Российской Федерации и подготавливаемых в ее составе предложений о совершенствовании системы расселения на территории Российской Федерации и приоритетных направлениях размещения производительных сил на территории Российской Федерации.

Министерство финансов РФ в лице департамента межбюджетных отношений также относится к системе институтов реализующих РЭП в РФ, так как межбюджетные отношения и бюджетное выравнивание во всех странах является одним из основных действующих инструментов региональной политики государства.

Также мы можем наблюдать, что для решения проблем развития самых «сложных» территорий государство создало отдельные министерства в надежде на повышение эффективности управленческого процесса – Министерство по развитию Дальнего Востока, Министерство по делам Северного Кавказа.

В последнее время органами государственной власти создаются специальные институты развития конкретных территорий. Например, для развития Дальнего Востока за последние годы были созданы: Фонд развития Дальнего Востока Байкальского региона, АО Корпорация развития Дальнего Востока, Агентство по привлечению инвестиций и поддержке экспорта Дальнего Востока, Агентство по управлению человеческим капиталом.

Все законы и нормативно-правовые акты, регулирующие РЭП в РФ условно можно разделить на 4 группы.[1]

1 группа – законы и акты, определяющие рамочные условия для региональной политики. (например: Конституция, Указ Президента РФ «Об утверждении основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период 2025 г.»)

2 группа – законы и акты по направлениям экономической деятельности, содержащие в себе существенные региональные аспекты (Бюджетный и Налоговый Кодексы, Закон о недрах, закон о прожиточном минимуме).

3 группа – законы и акты, регулирующие развитие конкретных территорий (например: Стратегия развития Дальнего Востока и Байкальского региона; государственные программы по развитию Северного Кавказа, Арктики)

4 группа – законы и акты о специальных экономических зонах (ФЗ- 116 «Об особых экономических зонах РФ»; ФЗ-473 «О территориях опережающего социально-экономического развития»; 392 - ФЗ «О зонах территориального развития в РФ»)

Каждая из этих групп в той или иной мере определяет территориальное развитие государства, но вектор этой политики можно определить в таких документах как Указ Президента РФ «Об утверждении основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период 2025 г.»[2].

В соответствии с этим документом, целями государственной политики регионального развития являются обеспечение равных возможностей для реализации установленных Конституцией Российской Федерации и федеральными законами экономических, политических и социальных прав граждан Российской Федерации на всей территории страны, повышение качества их жизни, обеспечение устойчивого экономического роста и научно-технологического развития регионов, повышение конкурентоспособности экономики Российской Федерации на мировых рынках на основе сбалансированного и устойчивого социально-экономического развития субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, а также максимального привлечения населения к решению региональных и местных задач.

Для достижения поставленных целей предполагается решение следующих задач:

а) инфраструктурное обеспечение пространственного развития экономики и социальной сферы Российской Федерации;

б) привлечение частных инвестиций в негосударственный сектор экономики на региональном и местном уровнях;

в) совершенствование механизмов регулирования внутренней и внешней миграции;

г) совершенствование механизмов стимулирования субъектов Российской Федерации и муниципальных образований к наращиванию собственного экономического потенциала;

д) уточнение полномочий федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, совершенствование их

финансового обеспечения и организация эффективного исполнения указанных полномочий (с максимальным привлечением населения к участию в государственном и муниципальном управлении).

Результатами реализации государственной политики регионального развития должны стать:

а) сокращение различий в уровне и качестве жизни граждан Российской Федерации, проживающих в различных регионах, а также в городах и сельской местности;

б) сокращение различий в уровне социально-экономического развития регионов;

в) достижение необходимого уровня инфраструктурной обеспеченности всех населенных территорий Российской Федерации;

г) дальнейшее развитие процесса урбанизации, в частности развитие крупных городских агломераций, как необходимое условие обеспечения экономического роста, технологического развития и повышения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности российской экономики на мировых рынках;

д) повышение уровня удовлетворенности населения деятельностью органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

Кроме Указа Президента, определить системный подход к территориальному развитию в РФ, судя по всему, в скором времени можно будет через «Стратегию пространственного развития Российской Федерации». Подготовка данного документа ведется в соответствии с Федеральным законом от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ "О стратегическом планировании в Российской Федерации». Стратегия пространственного развития Российской Федерации призвана стать «проекцией» социально-экономических приоритетов развития на территорию, в рамках документа предполагается оценить сложившуюся систему расселения в Российской Федерации, дать предложения по ее гармонизации.

Этот документ не будет являться чем-то абсолютно инновационным, в советской практике подобные документы прорабатывались регулярно. Опираясь на него, регионы смогут ориентироваться, какую роль отводит им государство в рамках народнохозяйственного комплекса страны. Это позволит более эффективно координировать усилия всех ведомств, а также центра и регионов при решении стратегических задач.

Таким образом, в России существует достаточно разветвленная система институтов формирующих и реализующих политику территориального развития государства[3], но при этом в ней нет профильного ведомства, которое бы осуществляло региональную экономическую политику[4]. Надо отметить, что само отсутствие такового, не является отрицательным моментом, так как нет прямой зависимости между его существованием и эффективностью региональной политики государства. Так в Германии, где, как известно, территориальные проблемы стоят не менее остро, в связи с объединением восточных и западных земель, также нет профильного министерства[5], но результаты политики выравнивания социально-экономического развития территорий достаточно высоки. Проблемой является отсутствие координирующего механизма данной политики. В той же самой Германии таким механизмом выступает некий программный документ, так называемая «совместная задача». Надежду на появление такого механизма в России дает работа в Министерстве экономического развития Российской Федерации над «Стратегией пространственного развития Российской Федерации».

¹ Данная классификация построена на основе классификации Гранберга А.Г. см. «Основы региональной экономики» [Текст] : учебник для вузов / А.Г. Гранберг ; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М. : Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2006. – С.431

² Указ Президента РФ от 16.01.2017 N 13 "Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года" // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 16.01.2017

³ В разделе термины «Региональная экономическая политика государства» и «Политика территориального развития государства» рассматриваются как синонимы.

⁴ В современной истории России было две попытки создания профильного министерства: в 1998 г. – Министерство региональной политики (расформировано 1999 г.), и в 2004 г. – Министерство регионального развития РФ (расформировано в 2014 г.).

⁵ Кузнецов, А.В. Региональная политика: зарубежный опыт и российские реалии / А.В. Кузнецов, О.В. Кузнецова. - М.: ИМЭМО РАН, 2015.

Список литературы

1. Кузнецов, А.В. Региональная политика: зарубежный опыт и российские реалии / А.В. Кузнецов, О.В. Кузнецова. - М.: ИМЭМО РАН, 2015. – 137 с.

2. Указ Президента РФ от 16.01.2017 N 13 "Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года» // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 16.01.2017
3. Информационный портал Правительства РФ Электронный ресурс [Электронный ресурс] - . - Режим доступа:<http://government.ru/>

СЕКЦИЯ №22.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

ПРИМЕНЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Межевов А.Д., Зайцева Г.А.

Государственный Университет Управления, г. Москва

Тенденции мировой экономики требуют пересмотра актуальных подходов к управлению и ресурсосбережению, применения новых методов совершенствования эффективности деятельности социально-экономических систем, комплексного организационного проектирования.

Одним из таких методов является функционально-стоимостной анализ, который ориентирован на снижение затрат ресурсов при производстве, упрощение и повышение эффективности аппарата управления и снижение численности персонала, за счет повышения эффективности труда.

Бурное развитие комплексного организационного проектирования систем управления сопровождалось отработкой арсенала методов совершенствования управления. Не все традиционные организационные методы отвечают требованиям, предъявляемым организационным проектированием. Новый объект проектирования – система управления организацией, являясь сложной социально-экономической системой, потребовал создания новых методов, способных проникнуть вглубь явлений, происходящих внутри этой системы, и учесть сложнейшие взаимосвязи с ее другими системами. [2]

Подход, основанный на функционально-стоимостном анализе (ФСА) (в англоязычной транскрипции – Activity Based Costing, ABC), является намного более точным в распределении суммарных фактических затрат на продукты и услуги, которые порождают эти затраты. С точки зрения стратегического управления, ФСА является полезным финансовым инструментом. В его основе лежит бизнес модель организации с детальным описанием бизнес-процессов, реализующихся на предприятии.

Метод функционально-стоимостного анализа (ФСА) занимает значительное место в системе передовых инструментов улучшения управления, которые способствующих увеличению эффективности трудовой деятельности.

Сравнение функций органа управления с управляемым объектом представляет информацию о том, насколько нужен этот орган. Соответствие функций системы управления функциям производственной системы — важное условие эффективного построения систем управления организацией, поскольку система управления существует не сама по себе, не для себя, а для обеспечения эффективного функционирования производственной системы.

Одни менеджеры находят ФСА довольно сложным для осознания и использования. Другие лёгким популярным. Третья категория менеджеров в принципе не видит потенциала его практического использования.

Функционально - стоимостный анализ – это метод технико - экономического исследования функций управленческого персонала организации, обращённый на поиск резервов снижения затрат на управление и достижение оптимальных производственно - коммерческих результатов в следствии применения эффективных способов управления. [5]

Функционально-стоимостной анализ – это метод системного исследования функций объекта (изделия, процесса, структуры), направленный на минимизацию затрат в сферах проектирования, производства и эксплуатации объекта при сохранении (повышении) его качества и полезности. [6]

ФСА основывается на:

➤ функционально - стоимостном подходе - изучение функций управленческого персонала по количеству оказываемых услуг одним работником за определенный период времени, обоснованию, принятию и осуществлению управленческих решений для достижения намеченного объема и состава услуг при наименьшем уровне затрат на управление и производство;

➤ системном подходе - изучение предмета как системы, который включает в себя иные составные элементы, в отсутствие которых не представляется возможным реализация функций управления: кадры управления, технические средства управления, организационная структура управления, технология управления, информация, решения. Анализируются внутренние связи между элементами объекта, которые располагаются во взаимодействии, а также внешние связи объекта, являющиеся частью системы управления наиболее высокого уровня;

➤ коллективном творчестве для поиска и формирования наиболее эффективных вариантов улучшения управления, заключающиеся в том, что при проведении ФСА применяется разнообразное сочетание инстинктивных, дедуктивных и иных методов мышления. Вместе с тем для решения задач подключают обширный круг специалистов всевозможного профиля и различных уровней управления;

➤ соответствии степени значимости функций затратам и уровню качества их реализации, заключаемые на основании определения важности каждой функции системы управления в сопоставлении с прочими функциями, фактические затраты на их реализацию и качество их исполнения. После этого делается сравнение важности функций с затратами на их осуществление и уровнем качества их исполнения. Данный прием позволяет предоставить экономическую оценку имеющейся и предлагаемой системе управления. [5]

Процедура функционально-стоимостного анализа систем управления состоит из следующих этапов:

- изучение и описание системы управления и составление ее характеристики, которая с максимально возможной полнотой раскрывает инженерные, технологические, организационные, экономические особенности;
- детализация системы управления для того, чтобы выявить весь спектр функций;
- формулировка критериев классификации функций на главные, основные, лишние и вредные;
- сбор статистических данных о затратах на выполнение каждой функции; по тем функциям, где статистические данные отсутствуют, необходимо определить эти затраты расчетным или экспертным путем;
- сбор данных и изучение новейших достижений в сфере управления;
- выявление зоны наибольшей концентрации затрат, то есть наиболее перспективные зоны внимания при дальнейшем анализе;
- определение затрат на создание и поддержание в работоспособном состоянии системы управления, освобожденной от вредных, лишних, а иногда и части дополнительных функций;
- сопоставление реально действующей системы управления и системы управления, освобожденной от лишних и вредных функций;
- разработка рекомендаций по технологическому, организационному, информационному усовершенствованию системы управления.

Выделим главные задачи улучшения системы управления персоналом в организации:

- устранения повтора функций управления персоналом;
- устранения несвойственных функций;
- введение недостающих функций;
- сокращение затрат;
- пересмотр и совершенствование организационной структуры управления персоналом;
- улучшение должностной и квалификационной структуры сотрудников службы управления персоналом, стимулирование повышения их квалификации;

ФСА включает следующие этапы: подготовительный, информационный, аналитический, творческий, исследовательский, рекомендательный, внедренческий.

Предметом анализа является аппарат управления организации в целом или отдельное функциональное подразделение, отдельный управленческий работник.

На подготовительном этапе определяется объект анализа, так же формируются конкретные задачи проведения ФСА, составляется рабочий план.

На данной стадии проводится комплексное исследование состояния управления организации, выявляются узкие места в организации. В настоящее время наиболее распространенные - высокая текучесть

кадров, дефицит квалифицированных работников, неудовлетворительный уровень компьютерных систем и уровня производительности труда, низкий уровень качества работы сотрудников отделов, большой процент возможных ошибок со стороны специалистов, наличие узких мест.

Наличие узких мест в системе управления персоналом, может являться следствием недостаточно четкой работы системы управления организации в целом. Благодаря этому анализ недостатков дают возможность обнаружить узкие места в управлении им (например, низкий уровень качества выполняемых работ).

Далее выявляются недостатки в управлении тем или иным подразделением, в функционировании той или иной подсистемы управления (линейного руководства, функциональной, целевой, обеспечения). В свою очередь, ФСА позволяет обнаружить недостатки по отдельным элементам (кадры, технические средства управления, информация и т.д.).

При комплексном исследовании применяется экспертный (устный или анкетный) опрос руководителей, специалистов, сотрудников управления. В результате исследования определяется объект для первоочередного проведения ФСА.

После выявления «зон неэффективности» и определения приоритетных задач и направлений для преобразований, на основе результатов функционально-стоимостного анализа, необходимо конкретизировать альтернативные варианты реализации функций, процессов, которые обеспечат большую эффективность.

В качестве практического примера рассмотрим ФСА деятельности управленческого персонала на примере работы отдела подготовки и проведения закупок (далее – Отдел) в государственном учреждении или коммерческой организации.

Отдел выполняет работы по обеспечению предприятия материальными ресурсами на основе реализации предусмотренных федеральными и региональными законами (города Москвы, нормативными правовыми актами Правительства Москвы, полномочий города Москвы в сфере формирования конкурентной среды в городе Москве, обеспечения функционирования и развития системы размещения заказов для нужд заказчиков города Москвы, организации и проведения закупок, связанных с реализацией инвестиционных проектов в сфере капитального строительства, и иных процедур).

Главные задачи анализа деятельности Отдела: улучшение организационной структуры, уточнение функций отдела и его работников, улучшение качества выполнения функций, рационализация взаимосвязей отдела с другими подразделениями и внешними организациями, улучшение кадрового, информационного, технического обеспечения, снижение расходов на выполнение функций управления.

На информационном этапе производится сбор, изучение и систематизация данных, которые характеризуют систему управления, некоторые ее подсистемы или некоторых сотрудников. В нашем случае источниками информации при анализе работы Отдела служат отчеты и справки, штатное расписание, положение об отделе, должностные инструкции, организационная структура данного отдела, схемы документооборота, документы, данные, исходящие и поступающие в отдел, данные бухгалтерской отчетности.

На аналитическом этапе осуществляется: формулировка, анализ и классификация функций, их декомпозиция, анализ функциональных взаимосвязей между подразделениями, расчёт затрат на выполнение и уровень качества функций, оценивается степень значимости функций, определяется степень и причины несоответствия между значимостью функций и уровнем затрат на их реализацию, качеством их выполнения.

Функции управления разделим на главные, основные и вспомогательные.

Для Отдела главные следующие функции:

- осуществление мероприятий по обеспечению функционирования автоматизированных информационных систем в сфере управления закупками города Москвы;
- сопровождение процедур размещения заказа;
- оказанию услуг информационно-консультационного и аналитического сопровождения размещения заказов;
- сопровождение размещения земельно-имущественных торгов.

Основные функции необходимы для исполнения главных функций организации, без них не может быть реализована главная функция.

Вспомогательные функции - содействуют реализации какой-либо из основных функций.

Выделение основных функций от вспомогательных имеет существенное значение, поскольку среди последних располагаются избыточные или не характерные отделу функции. [3]

Такая классификация функций позволяет выстроить функционально - стоимостную диаграмму, представляющая собой графическое изображение функций системы управления или отдельного подразделения.

На творческом этапе выбираются методы поиска идей и активизации процесса, на основании предложенных идей, формулируются способы выполнения функций, предоставляется оценка и выполнение предварительного отбора наиболее целесообразных и жизнеспособных вариантов выполнения функций.

Во время поиска путей совершенствования организации труда и трудовых процессов используются следующие методы: «мозговая атака», контрольные вопросы, морфологический анализ, совещание.

В организации создается экспертная группа в составе: генеральный директор, заместитель директора по экономическим вопросам, начальник отдела, три заместителя начальника отдела по направлениям, главный бухгалтер учреждения, начальник отдела материально-технического обеспечения. На совещаниях экспертной группы обсуждаются следующие вопросы:

- Есть ли возможность исключить вообще или передать другому подразделению какую-нибудь функцию, осуществляемую отделом?
- Какие функции, относящиеся к отделу не выполняются?
- Есть ли вероятность урезать затраты на выполнение каких-нибудь функций?
- Как можно освободиться от избыточных затрат?
- Реализацию каких функций можно автоматизировать?
- Каким другим способом можно выполнять ту или иную функцию?

На каждый из вопросов, как правило, получается несколько вариантов ответов. Информация по данным вариантам фиксируются в карточках идей. Информация по идеям сводится в единую морфологическую матрицу, которая формируется на основании решения каждого приглашенного эксперта. Полученная по результатам экспертизы наиболее проблематичная информация отображается в единой матрице.

Разработка проекта совершается на исследовательском этапе, где вырабатывается эскизная проработка отобранных вариантов, их сравнительная организационно-экономическая оценка с участием специалистов заинтересованных подразделений и служб организации и учет заключений экспертизы, отбор наиболее подходящих для реализации предложений. Эскизная проработка выбранных вариантов заключается в детальном описании каждого варианта с применением схем, графиков, моделей, функциональных диаграмм, проектов положений о подразделениях и другой проектной документации.

Сравнительная технико-экономическая оценка вариантов проектных предложений проводится на основе заключений экспертизы расчетами экономической эффективности.

В время отбора возможных вариантов все предложения разделяют на группы: реальные для внедрения; возможные для внедрения, но в данных условиях не реализуемые; теоретически возможные, но пока практически не реализуемые; нереальные предложения. В первую очередь, для дальнейшего рассмотрения выбираются варианты из первой группы.

На следующем этапе разрабатываются: задание на проектирование, организационный общий и организационный рабочий проекту со всеми необходимыми обоснованиями.

При организационной оценке вариантов учитываются реальные организационные условия, являющиеся предпосылкой успешного внедрения того или иного варианта.

На этапе внедрения проводится весь спектр необходимых мероприятий, направленных на подготовку работников к внедрению проекта, например, социально-психологическая, профессиональная, материально-техническая подготовка работников и внедрение рекомендаций, а также разработан подробный План – график его внедрения. Разрабатывается система стимулирования реализации проекта.

Таким образом, исследование систем управления с помощью метода ФСА дает возможность проводить анализ всех составляющих системы управления носителей функций, внешней среды, их состояния и взаимосвязей.

Определение затрат (стоимости) на реализацию функций системы управления имеет свои сложности и большую специфику в отличие от стоимости выполнения функций технических систем, и эта проблема еще не решена до конца ни в теории, ни в практике.

Наглядность и простота подхода обеспечивают функционально-стоимостному анализу значительные перспективы в применении во всех отраслях и направлениях менеджмента, однако, нужно отметить, что для полноценного системного внедрения данного подхода в бизнес-практику отечественных компаний, есть ряд факторов, осложняющих использование ФСА.

К числу наиболее важных факторов, определяющих возникновение научных и практических проблем использования функционально-стоимостного анализа на системной основе в современных условиях хозяйствования, можно отнести:

- техническую неготовность организации;
- технические сложности создания;
- сложившиеся стереотипы российского менеджмента;
- социально-психологические факторы неготовности российского менеджмента;
- слабое развитие и применение отечественными предприятиями современных инструментов стратегического планирования и управления;
- отсутствие полноты в представлении о ФСА и ССП;
- недостаточное количество и качество русифицированной нормативно-справочной информации;
- отсутствие полноценного русифицированного программного обеспечения, отвечающего всем требованиям организации.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы, что проведение функционально-стоимостного анализа является достаточно трудоемкой задачей. Основные трудности, с которыми сталкиваются специалисты при проведении ФСА, связаны с недостатком или отсутствием исходных данных о процессах и стоимости ресурсов, потребляемых этими процессами. В ходе проведения ФСА эти данные необходимо собирать, обрабатывать и уточнять. Но для ряда предприятий социальной направленности, как и соответствующих подразделений, применение функционально-стоимостного анализа оказывается единственной альтернативой для оценки и совершенствования собственной эффективности. Невозможность оценить и измерить производительность и результативность труда работников подобных структур является ключевой проблемой для управления их эффективностью. Именно метод ФСА позволяет комплексно решить данную проблему и на основе собственного инструментария создать механизмы оценки и управления непроизводственными функциями, трудом персонала, не связанного непосредственно с созданием добавленной стоимости, аппаратами управления и пр.

Трудоемкость метода предполагает также необходимость использования соответствующих средств обработки информации и привлечение высококвалифицированных специалистов. Это, в свою очередь, делает применение метода ФСА достаточно дорогим.

Однако для крупных компаний, находящихся на этапе развития и зрелости, – функционально-стоимостной анализ может обеспечить критически значимый прорыв в области ресурсосбережения или повышения эффективности деятельности организации, причем этот эффект будет иметь значительные долгосрочные синергетические позитивные последствия.

Список литературы

1. Ендовицкий Д. А., Комплексный экономический анализ деятельности управленческого персонала – М: КноРус, 2011
2. Данченко Е.Б., Чернова Л.С. Функционально-стоимостной анализ в системе организационного проектирования промышленного предприятия, 2010. – № 4 (36). – С. 21–33.
3. Кибанов, А. Я. Основы управления персоналом – 3-е изд. М: ИНФРА-М, 2016
4. Кибанов, А. Я. Служба управления персоналом - М: КноРус, 2010.
5. Кибанов А.Я., Митрофанова Е.А., Эсаулова И.А. Экономика управления персоналом. - М: Инфа-М, 2015.
6. Моисеева Н.К., Карпунин М.Г. Основы теории и практики функционально-стоимостного анализа. – М.: Высшая школа, 1988. – 192 с.
7. Управление персоналом организации. Под ред. Кибанова А.Я. 4-е изд., доп. и перераб. - М.: 2010.
8. Шлендер П. Э., Маслова В. М., Смирнова М. Е. Управление персоналом организации – М: Вузов.учеб., 2010

СЕКЦИЯ №23.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

**СЕКЦИЯ №24.
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ**

ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2018 ГОД

Январь 2018г.

IV Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях**», г. Санкт-Петербург

Прием статей для публикации: до 1 января 2018г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 февраля 2018г.

Февраль 2018г.

IV Международная научно-практическая конференция «**Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом**», г. Новосибирск

Прием статей для публикации: до 1 февраля 2018г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 марта 2018г.

Март 2018г.

IV Международная научно-практическая конференция «**Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения**», г. Екатеринбург

Прием статей для публикации: до 1 марта 2018г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2018г.

Апрель 2018г.

IV Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента**», г. Самара

Прием статей для публикации: до 1 апреля 2018г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2018г.

Май 2018г.

IV Международная научно-практическая конференция «**Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире**», г. Омск

Прием статей для публикации: до 1 мая 2018г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2018г.

Июнь 2018г.

IV Международная научно-практическая конференция «**Тенденции развития экономики и менеджмента**», г. Казань

Прием статей для публикации: до 1 июня 2018г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2018г.

Июль 2018г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Перспективы развития экономики и менеджмента», г. Челябинск**

Прием статей для публикации: до 1 июля 2018г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2018г.

Август 2018г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Экономика и менеджмент: от теории к практике», г. Ростов-на-Дону**

Прием статей для публикации: до 1 августа 2018г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2018г.

Сентябрь 2018г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента», г. Уфа**

Прием статей для публикации: до 1 сентября 2018г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2018г.

Октябрь 2018г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития», г. Волгоград**

Прием статей для публикации: до 1 октября 2018г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2018г.

Ноябрь 2018г.

IV Международная научно-практическая конференция **«О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента», г. Красноярск**

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2018г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2018г.

Декабрь 2018г.

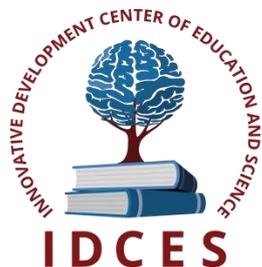
IV Международная научно-практическая конференция **«Развитие экономики и менеджмента в современном мире», г. Воронеж**

Прием статей для публикации: до 1 декабря 2018г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2019г.

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



**Развитие экономики и менеджмента
в современном мире**

Выпуск IV

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

г. Воронеж

2017 г.

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 10.12.2017.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 18,4.
Тираж 250 экз. Заказ № 122.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58.